

ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ТИХООКЕАНСКИЙ ИНСТИТУТ
ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ



О. В. Хлыстова

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
(рабочая программа по учебной дисциплине)

ВЛАДИВОСТОК
2005

О Г Л А В Л Е Н И Е

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»	6
ВВЕДЕНИЕ	15
ЧАСТЬ I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА. ПРЕДМЕТ, ТЕРМИНОЛОГИЯ, ФУНКЦИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ.	17
Глава 1. ПРЕДМЕТ, ЗАДАЧИ И СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА. ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	17
1.1. Финансовый механизм и особенности его формирования в различных организационно- правовых формах.....	17
1.2. Финансовый менеджмент. Его сущность и основные функции.....	22
1.3. Информационная база финансового менеджмента.....	24
1.4. Основные показатели форм отчетности и методика их расчета.....	28
1.5. Контрольные вопросы для самопроверки знаний.....	31
1.6. Практикум.....	31
Глава 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	34
2.1. История развития финансового менеджмента в России. Эволюция целей финансового менеджмента.....	34
2.2. Фундаментальные концепции, положенные в основу финансового менеджмента.....	36
2.3. Контрольные вопросы для самопроверки знаний.....	41
Глава 3. БАЗОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ТЕРМИНОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА. ФОРМУЛА ДЮПОН И ЕЕ МОДИФИКАЦИЯ.....	41
3.1. Базовые показатели финансового менеджмента.....	41
3.2. Экономическая рентабельность и факторы, влияющие на ее величину.....	42
3.3. Формула «Дюпон» (<i>Du Pont</i>) и ее модификация.....	44
3.4. Контрольные вопросы для самопроверки знаний.....	47
3.5. Практикум.....	48
ЧАСТЬ II. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ. ФИНАНСОВЫЙ И ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛЕВЕРИДЖ. ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ. УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ	49
Глава 1. ЭФФЕКТ ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА. ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА. МЕТОДЫ РАСЧЕТА ОБЪЕМА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СРЕДСТВ И ИСТОЧНИКОВ ИХ ПОКРЫТИЯ.....	49
1.1. Финансовый рычаг (леверидж) и методика его расчета в условиях «налогового рая».....	49
1.2. Эффект финансового рычага с учетом ставки налогообложения.....	51
1.3. Финансовый леверидж и его составные элементы.....	52
1.4. Эффект финансового рычага (II концепция).....	55
1.5. Рациональная структура капитала.....	56
1.6. Контрольные вопросы для самопроверки знаний.....	58
1.7. Практикум.....	59
Глава 2. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ. ВКЛАД НА ПОКРЫТИЕ. ДВА ПОДХОДА К УЧЕТУ ИЗДЕРЖЕК. ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ. ЭФФЕКТ ОПЕРАЦИОННОГО ЛЕВЕРИДЖА (РЫЧАГА).....	62
2.1. Дифференциация затрат в зависимости от изменения объема продаж.....	62
2.2. Методы классификации суммарных затрат.....	65
2.3. Операционный рычаг (операционный леверидж) и методика его расчета.....	68
2.4. Порог рентабельности и запас финансовой прочности.....	71
2.5. Совместный эффект операционного и финансового левериджа.....	75
2.6. Контрольные вопросы для самопроверки знаний.....	76
2.7. Практикум.....	76
Глава 3. ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В ОПЕРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	81
3.1. Функционально-стоимостной анализ, история его возникновения и развития.....	81
3.2. Сущность, принципы и алгоритм метода ФСА.....	84
3.3. Функционально-стоимостной анализ и контроллинг.....	90
3.4. Пример использования функционально-стоимостного анализа для стратегического управления.....	92
3.5. Контрольные вопросы для самопроверки знаний.....	93

Глава 4. Дивидендная политика и политика развития производства. Внутренние темпы роста и норма распределения прибыли	94
4.1. Прибыль, ее сущность и виды.....	94
4.2. Дивидендная политика и этапы ее моделирования.....	96
4.3. Норма распределения прибыли и внутренние темпы роста собственных средств	97
4.4. Контрольные вопросы для самопроверки знаний	99
4.5. Практикум	99
Глава 5. СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА. УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ ФИРМЫ. РАЦИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ	102
5.1. Основы инвестиционного анализа	102
5.2. Тактика финансового менеджмента	104
5.3. Финансово-эксплуатационные потребности и их регулирование	107
5.4. Сочетание стратегии и тактики финансового менеджмента	110
5.5. Контрольные вопросы для самопроверки знаний	117
5.6. Практикум	117
ГЛОССАРИЙ	120
ПРИЛОЖЕНИЯ	126
Приложение 1.	126
Приложение 2.	130
Приложение 3.	132
Приложение 4.	137
Приложение 5.	139
Приложение 6.	147
Приложение 7.	149
Приложение 8.	156
Приложение 9.	157
Приложение 10.	158
Приложение 11.	164
Приложение 12.	171
Приложение 13.	177
Приложение 14.	293
ЛИТЕРАТУРА	295

Рабочая программа по учебной дисциплине «Финансовый менеджмент»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1. Цель преподавания дисциплины

Получение знаний о теоретических и практических основах управления финансами организаций в условиях рыночных отношений, способствующих повышению эффективности финансовой деятельности хозяйствующих субъектов. Изучение международной теории и практики финансового менеджмента и проблем его становления и развития в России.

1.2. Задачи изучения дисциплины

В результате теоретического изучения дисциплины студент должен знать:

1. Сущность и функции финансового менеджмента, их роль и значение в условиях рынка. Финансовый механизм и основные его рычаги, характерные для организаций Российской Федерации.
2. Содержание финансовой политики организации. Базовые показатели, используемые в управлении финансами и методику их расчета.
3. Эффект финансового рычага (ЭФР) и его основные составляющие. Процесс формирования рациональной структуры капитала фирмы и методику расчета ЭФР.
4. Информационное обеспечение финансового менеджмента. Понятие управленческого и финансового учета, их цели и взаимосвязь с другими функциями управления.
5. Эффект операционного рычага (ЭОР) и классификацию затрат в зависимости от изменения объема продаж. Управление активами и пассивами, дивидендную политику и политику развития организации, комплексное управление текущими активами фирмы, стратегию и тактику финансового менеджмента.

В результате практического изучения дисциплины студент должен уметь:

1. Использовать полученные знания по вопросам управления финансами, в своей практической деятельности. Овладеть необходимыми навыками практической работы в финансово-бюджетной и кредитной сферах деятельности в условиях рыночной экономики.
2. Самостоятельно работать с многочисленной учебной литературой, периодическими изданиями, экономическим законодательством Российской Федерации, как на бумажных носителях, так и в электронном виде (использование ресурсов сети Internet и правовых программ).
3. Формулировать и аргументировать свое мнение по дискуссионным вопросам, затрагивающим вопросы привлечения внешних источников финансирования, структуры капитала, дивидендной политики и по другим актуальным проблемам вложения или использования финансов.
4. Определять основные функции финансового менеджмента и эффективность их действия на финансово-хозяйственные показатели организаций.
5. Рассчитывать оптимальное соотношение показателей, характеризующих финансовое состояние организации.

II. КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Наименование и краткое содержание лекций

Тема 1. Базовые показатели и терминология финансового менеджмента. Формула Дюпон и ее модификация

Основные методы и цели финансового менеджмента. Краткосрочное и долгосрочное финансовое управление. Задачи финансового менеджмента и управление потоком финансовых ресурсов. Функции и экономические методы ФМ.

Система финансовых показателей деятельности организации и методика их расчета. Экономическая сущность и методика расчета базовых показателей финансового менеджмента, используемых в зарубежной практике: добавленная стоимость (ДС); брутто-результат эксплуатации инвестиций (БРЭИ); нетто-результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ); экономическая рентабельность (ЭР). Экономическая рентабельность и элементы ее составляющие: коммерческая маржа и коэффициент трансформации. Факторы, влияющие на экономическую рентабельность (формула Дюпона). Модификация формулы Дюпона и методика расчета влияния факторов: изменение чистой прибыли на рубль продаж; изменение оборачиваемости активов; изменение рентабельности акционерного капитала. Рациональная структура источников формирования средств фирмы.

Тема 2: Эффект финансового рычага. Формирование рациональной структуры капитала. Методы расчета объема хозяйственных средств и источников их покрытия

Формирование рациональной структуры капитала в целях эффективности деятельности организации, предел внешних заимствований средств. Методика определения эффекта финансового рычага (I концепция) без налогообложения и с введением в расчет ставки налогообложения. Уменьшение эффекта финансового рычага за счет ввода в методику расчета налогового корректора. Составляющие элементы ЭФР и их экономическая характеристика: дифференциал, плечо финансового рычага, налоговый корректор. Средняя расчетная ставка процента (СРСП). Определение стоимости кредита. Взаимосвязь и противоречие между дифференциалом и плечом финансового рычага. Основные правила использования эффекта финансового рычага. II концепция эффекта финансового рычага и область ее применения. Финансовый риск и его взаимосвязь с изменением курса акций и выплатой дивидендов. Способы внешнего финансирования и их преимущества: закрытая подписка; открытая подписка; кредиты и займы; комбинирование вышеназванных способов.

Тема 3: Управление затратами. Вклад на покрытие. Два подхода к учету издержек. Запас финансовой прочности. Эффект операционного левеиджа (рычага)

Классификация суммарных затрат и их взаимосвязь с объемом продаж: переменные затраты, постоянные затраты, смешанные затраты. Преимущества использования классификации затрат в целях оперативного учета и управления себестоимостью. Поведение переменных и постоянных затрат в релевантном диапазоне: суммарные затраты и затраты на единицу продукции. Методы классификации затрат: метод максимальной и минимальной точки; графический (статистический) метод; метод наименьших квадратов. Уравнение первой степени и его использование для дифференциации затрат. Операционный анализ и его использование для решения управленческих задач. Основные элементы операционного анализа: операционный рычаг; порог рентабельности; запас финансовой прочности. Определение силы воздействия операционного рычага (левеиджа). Методика расчета валовой маржи и удельного веса валовой маржи. Расчет запаса финансовой прочности при изменении объема продаж.

Тема 3: Функционально-стоимостной анализ и его роль в оперативном управлении затратами организации

История функционально-стоимостного анализа (ФСА) и опыт его применения. Основы функционально-стоимостного анализа в зарубежной практике и в России. Основное отличие метода Ю.М. Соболева от метода Л. Майлса. Методология ФСА и ее преобразование в современных условиях.

Плановый характер проведения ФСА. Комплексный и системный подходы в ФСА. Классификация функций: по области проявления (общеебъектные, внутриобъектные); по роли в удовлетворении потребностей (главные и второстепенные); по степени необходимости (полезные и бесполезные); по характеру проявления (номинальные и потенциальные). Объекты ФСА и их характеристика.

Функционально-структурная модель объекта (ФСМ) ее построение. Функционально-стоимостная диаграмма (ФСД). Преимущества ФСА и область его применения. Отличительные особенности ФСА и традиционных методов учета затрат. Основные этапы ФСА: подготовительный этап. 2. информационный этап. 3. аналитический этап 4. творческий этап 5. исследовательский этап.

Тема 4. Дивидендная политика и политика развития производства. Внутренние темпы роста и норма распределения прибыли

Базисные показатели прибыли и методика их расчета. Распределение прибыли в современных условиях. Основные слагаемые балансовой прибыли. Дивидендная политика и норма распределения прибыли. Дивидендная политика и этапы ее моделирования. Характеристика этапов моделирования дивидендной политики. Политика развития производства и методика расчета внутренних темпов роста. Внутренние темпы роста и темпы прироста собственного капитала. Рентабельность собственных средств и ее влияние на дивидендную политику. Взаимосвязь между внутренними темпами роста (ВТР) и валютой баланса. Применение темпов роста к изменению объема продаж (оборотом). Методика проведения структурных изменений и определение наиболее приемлемой нормы распределения прибыли на дивиденды.

Тема 5. Стратегия и тактика финансового менеджмента. Управление активами и пассивами фирмы. Рациональное управление оборотным капиталом

Основы инвестиционного анализа и два вида инвестиций (реальные инвестиции, финансовые инвестиции). Определение рискованности инвестиционных проектов. Временная стоимость денег и ;привлекательность инвестиционных проектов. Инвестиционный проект и его основные элементы (инвестиционные затраты; выручка от продажи; суммарные затраты; налоги и платежи). Показатели, используемые в инвестиционном анализе. Чистая настоящая стоимость (Net Present Value – NPV) и методика ее расчета.

Стратегия и тактика финансового менеджмента. Маркетинговый анализ и финансовые матрицу: Бостонской консультационной группы (Boston Consulting Group — BCG); Мак - Кинси (McKincey); модель ADL/LC.

Финансово-эксплуатационные потребности и методика их расчета. Цель анализа финансовой отчетности. Информация, содержащаяся в формах отчетности и требования, предъявляемые к их заполнению. Анализ финансовой отчетности в целях выявления резервов и выработки оптимальных финансовых решений. Специализированные фирмы и особенности их деятельности. Классификация финансовых коэффициентов: абсолютные показатели, процентные показатели, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, сравнительный анализ, трендовый анализ.

2.2. Наименование и краткое содержание тем практических и семинарских занятий

Тема 1: Базовые показатели и терминология финансового менеджмента. Формула Дюпон и ее модификация

Управление финансами в условиях рынка. Необходимость выработки стратегии принятия финансовых решений и ее эволюция. Краткий обзор наиболее важных работ по финансовому менеджменту: Котлер Ф., Бриггем Юд., Гапенски Л., Бернстайн Л.А., Вейсвеллер Р., Друри К., Нидлз Б., Андерсон Х., Синки Дж., Энтони Р., Росс С., Ван Хорн, Ковалев В.В., Ефимова О.В., Стоянова Е.С. и др. Основные теории, данные в этих работах и их отличительные особенности.

Базовые показатели и методика их расчета. Добавленная стоимость, брутто-результат эксплуатации инвестиций, нетто-результат эксплуатации инвестиций, экономическая рентабельность. Функции ФМ: воспроизводственная, производственная, контрольная. Основные показатели, характеризующие воспроизводственную функцию (рост собственного капитала, рентабельность собственного капитала, оборачиваемость и др.). Показатели производственной функции: динамика себестоимости, динамика уровня затрат, структура капитала. Контрольная функция – удельный вес заработной платы в себестоимости, динамика фонда оплаты труда и заработной платы, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Тема 2: Эффект финансового рычага. Формирование рациональной структуры капитала. Методы расчета объема хозяйственных средств и источников их покрытия

Механизм действия эффекта финансового рычага. Факторы, определяющие рациональную структуру капитала. Экономическая рентабельность и факторы ее формирующие. Методика расчета коммерческой маржи и коэффициента трансформации. Определение влияния факторов на экономическую рентабельность. Эффективность использования заемных средств. Формула Дюпона и ее модификация. Чистая рентабельность активов. Методика расчета ЭФР и его составляющие элементы: налоговый корректор, дифференциал, плечо финансового рычага.

Тема 3: Тема 3: Управление затратами. Вклад на покрытие. Два подхода к учету издержек. Запас финансовой прочности. Эффект операционного леввериджа (рычага)

Два подхода наращивания темпов прибыльности, используемые в финансовом менеджменте. Классификация суммарных затрат по данным управленческого учета. Поведение постоянных и переменных затрат: суммарные затраты и на единицу продукции. Три основных метода дифференциации затрат. Использование отчетности для классификации затрат. Основные элементы операционного рычага (леввериджа) и их расчет: операционный рычаг, порог рентабельности, запас финансовой прочности. Сила воздействия операционного рычага. Зависимость операционного рычага от возрастного состава основных средств. Методика расчета порога рентабельности в натуральном и стоимостном выражении. Порог рентабельности и порог безубыточности. Запас финансовой прочности и его значение в стратегии финансового менеджмента.

Тема 4: Функционально-стоимостной анализ и его роль в оперативном управлении затратами организации

Функционально-стоимостной анализ (ФСА) и его использование в управлении затратами. Основные принципы, используемые в ФСА. Практическое использование ФСА и основные этапы проведения анализа. Выделение функций исследуемого объекта и определение ненужных или излишних затрат. Преимущества ФСА перед другими методами контроля за расходами организации.

Тема 5: Дивидендная политика и политика развития производства. Внутренние темпы роста и норма распределения прибыли

Формирование и использование прибыли по данным финансовой отчетности. Чистая рентабельность собственных средств и ее влияние на дивидендную политику. Норма распределения прибыли и ее оптимальная величина при различных дивидендных выплатах. Внутренние темпы роста и их зависимость от нормы распределения. Достижение наиболее оптимальных значений ВТР и НР. Овладение методом формул. Факторы, влияющие на НР: правовые, контрактные и другие. Изучение различных методик выплат дивидендов.

Тема 6: Стратегия и тактика финансового менеджмента. Управление активами и пассивами фирмы. Рациональное управление оборотным капиталом

Инвестиционный проект и его привлекательность. Расчет показателей, характеризующих доходность инвестиционного проекта. Виды инвестиций в современных условиях деятельности организации. Общая оценка финансового состояния организации. Нормативно-правовая база анализа финансовой отчетности. Показатели, характеризующие эффективность финансово-хозяйственной деятельности: показатели рентабельности; показатели деловой активности; показатели ликвидности; показатели финансовой устойчивости.

Предварительный анализ ликвидности и изыскание резервов ее повышения. Эффективность привлечения заемных средств и определение оптимальной структуры капитала фирмы.

Рациональная структура капитала и ее влияние на доходность организации. Ликвидность и оборачиваемость фирмы, их единство и противоречие. Установление оптимальных соотношений между показателями ликвидности, оборачиваемости и рентабельности. Устранение противоречий, возникающих при разработке новых стратегий фирмы. Оценка структуры бухгалтерского баланса организации.

III. Темы, предлагаемые для углубленного самостоятельного изучения курса

1. Проблемы финансового менеджмента в России на современном этапе.
2. История возникновения и развития финансового менеджмента (зарубежный и отечественный опыт).
3. Пути и средства повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации.
4. Стратегия и тактика финансового менеджмента.
5. Особенности финансового планирования при различных организационно-правовых формах собственности.
6. Управление финансовыми активами фирмы.
7. Теория Модильяни и Миллера и ее изменения в современных условиях.
8. Управление денежным потоком фирмы. Прогнозирование движения денежных средств.
9. Политика выплаты дивидендов.
10. Эффективность инвестиционных проектов.
11. Рынок ценных бумаг и его становление в России.
12. Риски в современных условиях и их классификация.
13. Влияние особенностей деятельности фирмы на структуру капитала.
14. Эффективность использования заемных средств и их влияние на величину рентабельности.
15. Собственный капитал фирмы и его использование в финансово-хозяйственной деятельности.
16. Использование прибыли на развитие производства.
17. Назначение временной администрации как мера предупреждения банкротства кредитной организации.
18. Управление рисками в банковской деятельности
19. Налоговая система Российской Федерации и возможности ее совершенствования.
20. Прибыль как фактор расширенного воспроизводства.
21. Финансовый план предприятия.
22. Методы управления финансовыми рисками предприятия.

23. Ликвидность организации и резервы ее повышения.
24. Управление оборотными активами в целях повышения эффективности производства.
25. Оборачиваемость и ликвидность фирмы. Взаимосвязь и противоречие между показателями.
26. Рентабельность капитала и выявление резервов ее повышения.
27. Финансовое планирование деятельности малых предприятий.
28. Анализ диверсификационной деятельности организации и ее особенности в современных условиях.
29. Формирование балансовой прибыли и анализ ее составных элементов
30. Инвестиционная привлекательность проекта.

IV. Вопросы к экзамену

1. Источники информации, используемые в финансовом менеджменте.
2. Базовые показатели имущества организации.
3. Базовые показатели источников хозяйственных средств.
4. Функции финансового менеджмента и их классификация.
5. Цели и функции финансового менеджмента.
6. Финансовая отчетность и ее преобразования.
7. Общие принципы составления бухгалтерской отчетности.
8. Формы бухгалтерской отчетности и их взаимосвязь.
9. Отчетность в зарубежной практике.
10. Форма № 1 и ее основные разделы.
11. Форма № 2 и ее характеристика.
12. Теория финансов и ее преобразование в современных условиях.
13. Добавленная стоимость и брутто-результат эксплуатации инвестиций.
14. Нетто-результат эксплуатации инвестиций и экономическая рентабельность.
15. Методика факторного анализа экономической рентабельности.
16. Формула Дюпона и ее модификация.
17. Взаимосвязь и противоречие коммерческой маржи и коэффициента трансформации.
18. Финансовый рычаг и порядок расчета ЭФР.
19. ЭФР без учета ставки налогообложения.
20. ЭФР с учетом налогового корректора.
21. Основные составляющие ЭФР.
22. Рациональная структура источников хозяйственных средств.
23. Классификация затрат и основные преимущества операционного анализа.
24. Поведение суммарных затрат и затрат на ед. продукции в зависимости от изменения объема продаж.
25. Операционный рычаг и его действие на прибыль.
26. Эффект операционного рычага и методика его расчета.
27. Дифференциация затрат методом максимальной и минимальной точки.
28. Дифференциация затрат методом наименьших квадратов.

29. Дифференциация затрат графическим методом.
30. Порог рентабельности и порог безубыточности.
31. Порог рентабельности для нескольких видов продукции.
32. Запас финансовой прочности и методика его расчета.
33. Прибыль и порядок ее формирования.
34. Дивидендная политика и выплата дивидендов..
35. Политика развития производства.
36. Определение нормы распределения прибыли и основные правила.
37. Управление активами и пассивами организации.
38. Коэффициенты финансовой ликвидности.
39. Коэффициенты финансовой устойчивости.
40. Финансово-эксплуатационные потребности.
41. Чистая приведенная стоимость проекта.
42. Виды инвестиций и их преимущества.
43. Оценка доходности инвестиционного проекта.
44. Средневзвешенная стоимость капитала.
45. Тактика финансового менеджмента.
46. ФСА и его роль в управлении затратами.
47. Основные принципы ФСА.
48. Комплексное оперативное управление текущими активами.
49. Новые стратегии организации.
50. Взаимосвязь дивидендной политики и политики развития производства.

V. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

5.1. Основная и дополнительная литература

№ п/п	Автор	Наименование	Год издания
1	2	3	4
	М.И. Баканов, А.Д. Шеремет	Теория экономического анализа	2001
	Юд. Бригхем, Л. Гапенски	Финансовый менеджмент / пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева	1997
	В. М. Родионова и др.	Финансы.	2002
	Ковалев В.В.	Введение в финансовый менеджмент	2002
	Ковалев В.В., Ковалев В.В.	Финансы организаций. Учебник	2003
	И.Г. Балабанов	Основы финансового менеджмента	2000
	И.Г. Балабанов	Сборник задач по финансовому менеджменту	2001
	Г.Б. Поляк, И.А. Акодис., Т.А. Краева и др.	Финансовый менеджмент Учебник	1997

	И.В. Липсиц, В.В. Коссов	Инвестиционный проект: Методы подготовки и анализа	1998
	О.В. Ефимова	Финансовый анализ	2003
	Модильяни Фр. Дамари Р.	Сколько стоит фирма? Финансы и предпринимательство	2003 1993
	Е.С. Стоянова и др.	Финансовый менеджмент Учебник	2001
	Е.С. Стоянова	Практикум по финансовому менеджменту	1998
		Журнал «Финансовый менеджмент» № 1-12	2002-2005
		Журнал «Финансы и кредит» № 1-12	2002-2005
		Журнал «Рынок ценных бумаг», № 1-12	2002-2005
		Журнал «Финансы», № 1-12	2002-2005
		Журнал «Вопросы экономики», № 1-12	2002-2005
		Журнал "Экономист"	2002-2005
		Газета "Экономика и жизнь"	2002-2005
		Газета "Финансовая газета"	2002-2005

5.2. Методические разработки

№ п/п	Автор	Наименование	Год издания	Экземпляров	
				в библиотеке	на кафедре
1	2	3	4	5	6
1.	О.В. Хлыстова	Экономический анализ. Конспект лекций (Гриф УМО Московской Финансовой Академии)	2001	5	5
2.	О.В. Хлыстова	Экономический анализ. (Гриф УМО Московской Финансовой Академии)	2004	5	100

5.3. Технические и электронные средства обучения, иллюстрационные материалы

№ п/п	Автор Электронный адрес	Наименование	Год издания	Размещение
1	2	3	4	5
	Останин В. А. Сервер локальной сети ДВГУ	Финансы. Курс лекций. Электронная версия.	1999	Компьютерные классы ДВГУ
	Хлыстова О.В.	Тесты по экономическому анализу. ТИДОТ	2001	ТИДОТ
	Хлыстова О.В.	Тесты по теории экономического анализа. ТИДОТ	2002	ТИДОТ

	Хлыстова О.В.	Тесты по финансовому менеджменту. ТИДОТ	2001	ТИДОТ
	Хлыстова О.В.	Тесты по теории финансового менеджмента. ОУ	2004	Открытый университет ДВГУ
	http://www.minstp.ru/	Законодательство Российской Федерации		Интернет-классы ДВГУ
	http://www.rbc.ru/	Финансовые новости, аналитические тесты, деловые игры		Интернет-классы ДВГУ
	http://www.dvgu.ru/donald/liblary/index.html	Дальневосточная научная библиотека		Интернет-классы ДВГУ
	http://www.fessl.ru/	Дальневосточная государственная библиотека		Интернет-классы ДВГУ

Введение

Финансовый менеджмент – относительно новая наука, которая завоевала особую популярность в стратегическом и тактическом управления финансами организации. В отличие от зарубежной практики формирования теоретических и практических основ управления финансами, в России финансовый менеджмент отличается повышенным динамизмом, что проявляется в быстрой смене нормативно-справочной и законодательной базы, влияющей на формирование финансовых показателей. В современных условиях отечественные производители испытывают большие затруднения, связанные с изысканием резервов повышения прибыльности организации, вложением денежных средств, снижением налогового “бремени”, правильным и рациональным использованием капитала.

Основными проблемами решения этих и многих других финансовых затруднений, на наш взгляд, являются:

6. несовершенство нормативно-правовой базы, которая не всегда отвечает современным условиям хозяйствования и находится в процессе своего развития;
7. многообразие экономической литературы, которая не всегда правильно и экономически грамотно характеризует исследуемые бизнес-процессы и явления;
8. использование зарубежного опыта без предварительной адаптации его к российским условиям хозяйствования, что не всегда правильно характеризует изучаемые явления и процессы;
9. отсутствие единства в профессиональной терминологии и в методике расчета показателей.

Все эти проблемы могут быть решены при рассмотрении теоретических аспектов управления финансами и в их адаптации к действующей российской практике хозяйствования.

Учебное пособие и представленный в нем материал является результатом обобщения теоретического и практического опыта автора, который много лет занимается проблемами экономического анализа и финансового менеджмента. Автор попытался систематизировать материал многих учебников, учебных пособий и монографий известных ученых-экономистов для лучшего восприятия теоретического материала и его преломления к реалиям сегодняшнего дня. Многие проблемы, затронутые в учебном пособии, являются спорными и будут разрешаться, по мере устранения противоречий в системе и категориях прикладного финансового менеджмента.

Структура учебного пособия содержит два основных раздела:

- теоретическую часть;
- практическую часть.

Теоретическая часть (часть I) учебного пособия состоит из наиболее важных разделов, затрагивающих проблемы:

- формирования финансового механизма под влиянием особенностей организационно-правового характера;
- информационной базы финансового менеджмента и взаимосвязи форм отчетности;
- развития теории финансов и эволюции целей финансового менеджмента;
- использования фундаментальных концепций финансового менеджмента в современных условиях;
- базовой терминологии финансового менеджмента и ее использования в российской практике.

Как правило, теоретические основы финансового менеджмента читаются для студентов специальности «Финансы и кредит» по специализации «Финансовый менеджмент». Курс лекций, контрольные вопросы, практикум и тесты разработаны автором, курирующим в ДВГУ специализацию «Финансовый менеджмент». Большое внимание в учебном пособии уделено вопросам информационной базы финансового менеджмента и ее изменению. В современных условиях не вызывает сомнения тот факт, что без знания и понимания бухгалтерской отчетности и логики ее построения не могут обойтись ни руководители, ни финансовые менеджеры, ни инвесторы, ни бухгалтера. По мнению автора, изучение фундаментальных концепций позволит студентам и практикам лучше понять механизм формирования нормативных и позитивных теорий, теоретических основ структуры капитала, дивидендной политики, теории портфеля, модели оценки доходности финансовых активов, арбитражного ценообразования, анализа дисконтированного денежного потока и других финансовых теорий. И это особенно важно для современного этапа становления и анализа экономических систем, которые не поддаются традиционным методам изучения.

В условиях рыночной экономики большое значение имеют изучение и использование в практической деятельности методов финансового управления. Оптимальное управление финансами хозяйствующего субъекта находит свое выражение: во-первых, в умении финансового менеджера применять в условиях нестабильности и противоречивости логику, интуицию и нетрадиционные методы управления; во-вторых, быстро реагировать на разнообразную информацию, степень применения которой в управлении финансами различна. Финансовый менеджер должен органически сочетать знания бухгалтерского учета и аудита, ценообразования, финансового планирования, экономического анализа, маркетинга, эконометрики для обобщающей оценки изучаемых явлений и бизнес-процессов.

Практическая часть учебного пособия (часть II) представлена наиболее значимыми и интересными в современных условиях темами финансового менеджмента, к которым автор счел необходимым отнести:

- эффект финансового рычага и определение рациональной структуры капитала;
- эффект операционного рычага и его влияние на результаты деятельности организации;
- функционально-стоимостной анализ как один из эффективных методов управления себестоимостью продукта;
- дивидендная политика и политика развития производства, их взаимосвязь и противоречия;
- инвестиционная стратегия и инвестиционный анализ;
- тактика финансового менеджмента и ассортиментная политика организации;
- сочетание стратегии и тактики финансового менеджмента;
- разрешение проблем финансовой ликвидности и рентабельности;
- управление активами и пассивами организации;
- выбор политики комплексного оперативного управления;
- эффективность использования оборотного капитала.

Перечень основных разделов учебного пособия представлен в соответствии с Государственным образовательным стандартом II поколения по экономическим специальностям.

Весь теоретический материал выполнен на конкретных примерах, позволяющих в доступной форме изучить эффект финансового и операционного рычага, дивидендную политику и политику развития производства, комплексное управление активами и пассивами и определить основные правила, действующие в условиях рынка. Практикум позволит студентам закрепить полученный материал и использовать его в практической деятельности.

В учебном пособии представлены также приложения, используя которые студенты смогут ответить на тесты и глубже понять процесс формирования и движение отдельных статей и коэффициентов. Имеются сводные таблицы, характеризующие показатели оценки финансового состояния и финансового менеджмента с методикой их расчета. Отдельные показатели финансового менеджмента могут быть определены по данным российской отчетности с определенной долей условности (погрешности), которая будет устраняться по мере вступления России в единое экономическое пространство.

Учебное пособие ориентированно на широкий круг читателей и специалистов в области анализа и финансового менеджмента, желающих ознакомиться с фундаментальными концепциями теории финансов и максимально использовать практические ее аспекты при принятии и обосновании управленческих решений.

ЧАСТЬ I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА. ПРЕДМЕТ, ТЕРМИНОЛОГИЯ, ФУНКЦИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Глава 1. Предмет, задачи и содержание финансового менеджмента. Информационная база финансового менеджмента

1. 1. Финансовый механизм и особенности его формирования в различных организационно-правовых формах

Основным документом, позволяющим изучить финансовый механизм в различных организационно-правовых структурах, является Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) (ред. 29.07.2004). В этом законе определены основные виды организаций, действующие на территории РФ, особенности финансового механизма и показатели, характерные для данной организационно-правовой формы.

Предприятие состоит из двух подсистем:

6. управляющая,
7. управляемая.

Управляющая подсистема - есть субъект управления, и представляет собой ряд отделов, к которым можно отнести:

1. коммерческий отдел
2. производственный отдел
3. финансовый отдел
4. управление кадрами
5. технический отдел и др.

Управляемая подсистема - объект управления и характеризуется следующими элементами:

- техника и технология
- организация производства
- организация труда
- организация отношений между персоналом
- организация внешнеэкономической деятельности
- организация социальной сферы
- организация природопользования (охрана окружающей среды).

Финансовый механизм организации - система управления финансовыми отношениями, которые проявляются через финансовые рычаги. Основными элементами финансового механизма являются:

10. Финансовые отношения - инвестирование, кредитование, налогообложение, страхование и т.д.
11. Финансовые рычаги - система финансовых показателей, позволяющая управлять финансово-хозяйственной деятельностью хозяйствующего субъекта (организации). К ним можно отнести: цена, себестоимость, прибыль, дивиденды, заработная плата и др.
12. Финансовые методы – финансовый учет, финансовый анализ, финансовый контроль, финансовое планирование и финансовое регулирование.
13. Правовое обеспечение (Гражданский Кодекс РФ, Уголовный Кодекс РФ, Бюджетный Кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Арбитражный кодекс РФ Земельный Кодекс РФ).
14. Информационное обеспечение (финансовая отчетность, данные бухгалтерии, аудиторских фирм).

Все предприятия, действующие на территории России, можно разделить на коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческие организации ставят цель - получение прибыли, а некоммерческие – нет. Некоммерческие организации могут получать прибыль, но она не распределяется в виде дивидендов, а направляется на развитие организации.

Коммерческие организации создаются в форме:

1. хозяйственных товариществ и обществ
2. производственных кооперативов
3. государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации могут быть в форме:

- 15.потребительских кооперативов;
- 16.общественных и религиозных объединений;
- 17.благотворительных и иных фондов.

Более подробно остановимся на коммерческих организациях, т.к. особенности распределения прибыли, формирование финансового результата и многие другие экономические проблемы обусловлены особенностями финансового механизма в этих организационных структурах.

1. Хозяйственные товарищества и общества (ст.66 – 106 ГК РФ)

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

В случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, хозяйственное общество может быть создано одним лицом, которое становится его единственным участником. Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества) (ст.66-86 ГК РФ, часть 1).

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью (ст.87-97 ГК РФ, часть 1).

Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации. Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере могут быть граждане и юридические лица.

Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере, если иное не установлено законом.

Законом может быть запрещено или ограничено участие отдельных категорий граждан в хозяйственных товариществах и обществах, за исключением открытых акционерных обществ.

Хозяйственные товарищества и общества могут быть учредителями (участниками) других хозяйственных товариществ и обществ, за исключением случаев, предусмотренных Гражданским Кодексом и другими законами. Вкладом в имущество хозяйственного товарищества или общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

Денежная оценка вклада участника хозяйственного общества производится по соглашению между учредителями (участниками) общества и в случаях, предусмотренных законом, подлежит независимой экспертной проверке. Хозяйственные товарищества, а также общества с ограниченной и дополнительной ответственностью не вправе выпускать акции.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников. Не допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества от участия в прибыли или в убытках.

Если вследствие понесенных товариществом убытков стоимость его чистых активов станет меньше размера его складочного капитала, полученная товариществом прибыль не распределяется между участниками до тех пор, пока стоимость чистых активов не превысит размер складочного капитала.

В ГК РФ определены также вопросы преобразования хозяйственных товариществ и обществ, содержание учредительных договоров, обязанности участников и их ответственность.

2. Общество с ограниченной ответственностью и дополнительной ответственностью (ст.87-95 ГК РФ, часть 1)

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных

учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из стоимости вкладов его участников и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Размер уставного капитала общества не может быть менее суммы, определенной законом об обществах с ограниченной ответственностью.

Не допускается освобождение участника общества с ограниченной ответственностью от обязанности внесения вклада в уставный капитал общества, в том числе путем зачета требований к обществу, за исключением случаев, предусмотренных законом (п. 2 в ред. Федерального закона от 08.07.1999 N 138-ФЗ)

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью должен быть на момент регистрации общества оплачен его участниками не менее чем наполовину. Оставшаяся неоплаченной часть уставного капитала общества подлежит оплате его участниками в течение первого года деятельности общества. При нарушении этой обязанности общество должно либо объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке, либо прекратить свою деятельность путем ликвидации.

Для проверки и подтверждения правильности годовой финансовой отчетности общества с ограниченной ответственностью оно вправе ежегодно привлекать профессионального аудитора, не связанного имущественными интересами с обществом или его участниками (внешний аудит). Аудиторская проверка годовой финансовой отчетности общества может быть также проведена по требованию любого из его участников.

Обществом с дополнительной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества.

К обществу с дополнительной ответственностью применяются правила Гражданского Кодекса об обществе с ограниченной ответственностью постольку.

3. Акционерные общества (АО) закрытого и открытого типа (ст.96-106 ГК РФ, часть 1).

Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

Правовое положение акционерного общества и права и обязанности акционеров определяются в соответствии с Гражданским Кодексом (часть 1) и Законом об акционерных обществах (от 26.12.1995. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» в ред. от 21.03.2002).

Особенности правового положения акционерных обществ, созданных путем приватизации государственных и муниципальных предприятий, определяются также законами и иными правовыми актами о приватизации этих предприятий.

В Российской Федерации предусмотрены открытые и закрытые акционерные общества. Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами.

Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Уставный капитал акционерного общества составляет номинальную стоимость акций общества, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Он не может быть менее размера, предусмотренного законом об акционерных обществах.

4. Дочернее хозяйственное общество (ст.105-106 ГК РФ)

Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества).

Основное общество (товарищество), которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний.

В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного общества (товарищества) последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам.

Участники (акционеры) дочернего общества вправе требовать возмещения основным обществом (товариществом) убытков, причиненных по его вине дочернему обществу, если иное не установлено законами о хозяйственных обществах.

Зависимое хозяйственное общество:

Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Хозяйственное общество, которое приобрело более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью, обязано незамедлительно публиковать сведения об этом в порядке, предусмотренном законами о хозяйственных обществах.

Пределы взаимного участия хозяйственных обществ в уставных капиталах друг друга и число голосов, которыми одно из таких обществ может пользоваться на общем собрании участников или акционеров другого общества, определяются законом.

5. Производственный кооператив (ст.107-112 ГК РФ)

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является коммерческой организацией.

Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Устав кооператива должен содержать условия о размере паевых взносов членов кооператива; о составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов; о характере и порядке трудового участия его членов в деятельности кооператива и их ответственности за нарушение обязательства по личному трудовому участию; о порядке распределения прибыли и убытков кооператива; о размере и условиях субсидиарной ответственности его членов по долгам кооператива; о составе и компетенции органов управления кооперативом.

Число членов кооператива не должно быть менее пяти, и каждый член кооператива обязан внести к моменту регистрации не менее десяти процентов паевого взноса, а остальную часть - в течение года с момента регистрации.

Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

6. Унитарные предприятия (ст.113-115 ГК РФ).

Коммерческая организация, не наделенная правом собственности, но имеющая право оперативного управления и право хозяйственного ведения дел. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам, в том числе и между работниками организации. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные или муниципальные структуры. Имущество унитарного предприятия находится либо в государственной, либо в муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления. Унитарное предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления.

В случаях, предусмотренных законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях, по решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, может быть образовано **унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие)**.

Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества. Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Правительства Российской Федерации.

Далее рассмотрим формы некоммерческих организаций, определенные в ГК РФ.

1. **Потребительский кооператив (ст.116 ГК РФ)** - добровольное объединение на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Доходы, получаемые потребительским кооперативом, распределяются между его членами. Члены кооператива обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного отчета покрыть убытки путем дополнительных взносов. Члены кооператива несут субсидиарную ответственность по его обязательствам.

2. **Общественные и религиозные объединения (ст.117 ГК РФ).**

Общественными и религиозными организациями (объединениями) признаются добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

Общественные и религиозные организации являются некоммерческими организациями. Они вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

3. **Фонды (ст.118-119 ГК РФ).**

Фондом для целей настоящего Кодекса признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества.

4. **Учреждения (ст.120 ГК РФ).**

Учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально - культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично.

Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

5. **Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы) ст.121-123.**

Коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями. Ассоциация (союз) не отвечает по обязательствам своих членов. Члены ассоциации (союза) несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и в порядке, предусмотренном учредительными документами ассоциации.

Финансовый механизм подвержен постоянным изменениям вследствие изменения нормативно-правовой базы, а также в результате эволюции диалектических законов экономики. Таким образом, многообразие организационно-правовых форм, действующих на территории Российской Федерации, должно быть учтено при выработке стратегии и тактики финансового

менеджмента организации, т.к. особенности формирования финансового механизма существенно сказываются на величине финансового результата и структуре капитала.

1.2. Финансовый менеджмент. Его сущность и основные функции

Дисциплина «Финансовый менеджмент» является обязательной во всех американских и европейских университетах для студентов, обучающихся на экономических специальностях. В России данная дисциплина относительно новая наука, которая с 1995 г. является обязательным федеральным компонентом общеобразовательного стандарта Министерства образования РФ.

Переход от централизованной плановой экономики и этап формирования рыночной инфраструктуры потребовали не только внедрение принципиально новых методов и способов хозяйствования, но и подготовку профессионалов, занимающихся управлением финансами, т.е. изменение системы подготовки специалистов (финансовых менеджеров).

Финансовый менеджмент - вид профессиональной деятельности, направленной на эффективное управление финансово - хозяйственной деятельностью, с помощью финансовых методов. С появлением финансового менеджмента связаны новые методы и формы управления финансами.

В современных условиях финансовый менеджмент может существовать на базе определенных предпосылок, к которым можно отнести:

1. частная собственность на землю и средства производства (Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 с изменениями 09.06.2001 № 679; Закон РФ «О плате за землю» от 11.10.1999 № 1738-1 с изменениями 30.12.2001 № 194 – ФЗ; Земельный Кодекс РФ от 25.10.2001 № 136 – ФЗ).

Большое внимание уделяется земле (как объекту пользования) и недвижимости. В Земельном Кодексе РФ определено, что собственностью граждан и юридических лиц являются земельные участки, приобретенные на основании законодательства России. В постоянное (бессрочное) пользование земельные участки предоставляются государственным и муниципальным учреждениям, федеральным казенным предприятиям, а также органам государственной власти и местного самоуправления. Гражданам земельные участки в постоянное пользование не предоставляются.

В нормативно-правовых документах отмечено, что использование земли является платным. Формами платы могут быть земельный налог (до введения в действие налога на недвижимость) и арендная плата.

2. *самофинансирование предпринимательской деятельности.* В рыночных условиях для нормального функционирования коммерческие организации должны получать прибыль, чтобы часть средств тратить на воспроизводство основного и оборотного капитала. В качестве воспроизводства основного капитала может быть:

- приобретение земли, недвижимости, основных производственных фондов;
- капитальные вложения;
- покупка акций, облигаций и других ценных бумаг.

Пополнение оборотного капитала может быть в виде приобретения валютных средств, ценных бумаг краткосрочного характера, запасов, товаров. Оборотный капитал и его структура в современных условиях приобретает первостепенное значение для финансовой и операционной деятельности хозяйствующего субъекта.

3. *рыночное ценообразование.* В приказе Минэкономики РФ от 01.10.1997 № 118 «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)» даны рекомендации, предусматривающие ориентацию предприятия на выявление и укрепление его положения на рынке, на последовательное выполнение функций управления процессом коммерческой деятельности и всемерное использование современных методов хозяйствования и средств управления. Ценовая политика является одной из составляющих комплекса маркетинга и должна быть направлена на достижение его стратегических целей.

Ценовую политику предприятия рекомендуется использовать для достижения следующих целей:

- максимизации рентабельности продаж;
- максимизации рентабельности чистого собственного капитала предприятия;
- - максимизации рентабельности всех активов предприятия;

- стабилизации цен, прибыльности и рыночной позиции, то есть доли предприятия в общем, объеме продаж на данном товарном рынке. Эта цель может приобретать особое значение для предприятий, действующих на рынке, где любые колебания цен порождают существенные изменения объемов продаж;
- достижение наиболее высоких темпов роста продаж.

При определении цены продукции, выпускаемой предприятием, следует учитывать следующие факторы:

- уровень потребительского спроса на эту продукцию;
- эластичность спроса, сложившегося на рынке этой продукции;
- возможность реакции рынка на изменение выпуска предприятием этой продукции;
- меры государственного регулирования ценообразования (например, на продукцию предприятий - монополистов);
- уровень цен на аналогичную продукцию предприятий - конкурентов.

4. *рынок труда, товаров и капитала.* В России рынок труда и основные его положения определены в Трудовом Кодексе РФ от 30.12.2001. № 197 – ФЗ (ред. от 25.07.2002). В распоряжении Правительства РФ от 10.07.2001 № 910-р «О программе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу» (ред. от 06.06.2002) отмечено, что адаптация трудового законодательства к реалиям рыночной экономики позволит создать цивилизованный рынок труда, легализовать доходы по заработной плате и наладить регулирование трудовых отношений, а также обеспечит действенную защиту трудовых прав работников.

Рынок товаров основывается на маркетинговом исследовании, которое предполагает:

- краткое описание отрасли и место организации в ней;
- характеристика рынков, на которые ориентирован бизнес;
- условия и ограничения продвижения на рынки продукции организации;
- определение тенденций развития и изменения рынков;
- краткое описание мероприятий по модернизации старых товаров, разработкам и внедрению новых товаров, а также мероприятия по продвижению их на рынок.

Федеральный Закон от 27.12.2000 № 150-ФЗ (ред. 25.07.2002) «О федеральном бюджете на 2001 г.» содержит проект развития рынка капитала, целью которого является совершенствование правовой базы в сфере рынка ценных бумаг, а также укрепление институтов, регулирующих рынок ценных бумаг. Международные финансовые организации в 2001 г. выделили кредиты на регулирование рынка ценных бумаг в России в сумме 89,0 млн. долл. США, который должен быть возвращен в июне 2013 г.

5. четкая регламентация государственного вмешательства в деятельность предприятия, подкрепленная системой рыночного законодательства. Необходимо отметить, что в настоящее время это условие функционирования финансового менеджмента выполняется не в полном объеме. Несмотря на обилие, нормативно-правовых документов многие из принятых законов, указов, инструкций и пр. не согласованы между собой, а иногда и противоречат друг другу. Постоянное реформирование системы налогов и налогообложения, которое выражается в изменениях и дополнениях к Налоговому Кодексу РФ, а также реорганизация налоговой системы не способствует правильному и своевременному вмешательству государства в целях укрепления экономики. Следовательно, в этом направлении государственные органы контроля должны быть более последовательны и системны, что будет способствовать нормальному функционированию и развитию бизнеса.

Финансовый менеджмент сводится к процессу выработки управления решений с целью повышения эффективности капитала. Цели финансового менеджмента реализуются через его основные функции.

В экономической литературе встречаются различные трактовки функций и их определений [47;83;63]. Разделяя точку зрения ученых-экономистов в области теории финансов, в учебном пособии автор выделяет три функции, которые характеризуют современный этап развития теории финансов с указанием показателей их формирующих.

1. Воспроизводственная функция, т.е. деятельность по обеспечению эффективности воспроизводства активов и капитала. Для оценки воспроизводственной функции необходимо использовать следующие показатели:

- темпы роста (снижения) собственного капитала;
- темпы роста (снижения) валюты баланса.

Для реализации воспроизводственной функции необходимо превышение темпов роста собственного капитала над темпами роста валюты;

- степень капитализации прибыли, т.е. определение удельного веса прибыли, направляемой на создание основных и оборотных фондов;
- темпы роста рентабельности (рентабельность капитала, рентабельность основной деятельности, рентабельность продаж, рентабельность производства, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала);
- оборачиваемость активов и выявление резервов ускорения оборачиваемости (оборотная способность запасов, собственного капитала, текущих активов).

2. Производственная функция, т.е. регулирование текущей (операционной) деятельности предприятия. Оценка эффективности реализации производственной функции можно определить по следующим показателям:

- показатель структуры капитала (плечо финансового рычага);
- структура распределения финансовой прибыли (доля отчислений на налоги и иные обязательства; доля, направляемая на создание фондов; благотворительность; выплата дивидендов);
- уровень и динамика себестоимости и затрат на рубль продаж;
- удельный вес заработной платы в суммарных затратах и изменение его динамики.

3. Контрольная функция заключается в контроле рублем за эффективным использованием финансовых ресурсов. Оценка эффективности контрольной функции можно оценить через следующие показатели:

- темпы роста (снижения) объема продаж;
- темпы роста (снижения) себестоимости.

Для реализации контрольной функции необходимо, чтобы темпы роста объема продаж превышали темпы роста себестоимости.

- рентабельность производственной деятельности;
- снижение кредиторской задолженности, в том числе просроченной задолженности;
- соотношение темпов роста (снижения) дебиторской и кредиторской задолженностей.

На современном этапе развития теории финансов наиболее приоритетное значение имеет воспроизводственная функция, которая способствует разработке перспективных планов и выработке стратегических решений.

Воспроизводственная функция в финансовом менеджменте является доминирующей, т.к. процесс инновационной деятельности организации предполагает ее развитие по спирали вверх.

Отмеченные функции и их показатели могут быть дополнены и другими коэффициентами, характеризующими основные функции финансового менеджмента. В учебном пособии автор остановился на вышеуказанных показателях, т.к. они наиболее просты в употреблении и качественно отражают процесс управления финансами организации. С помощью предложенных коэффициентов можно получить экспресс-информацию о структуре собственного капитала, об эффективности использования заемных средств, соотношении активов и источников их формирования.

1.3. Информационная база финансового менеджмента

Бухгалтерская отчетность как единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности составляется на основе данных бухгалтерского учета.

При формировании показателей бухгалтерской отчетности необходимо руководствоваться Положением о бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06 июля 1999 г. N 43н, Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 22 июля 2003 г. N 67н "О формах бухгалтерской отчетности организаций".

При разработке организацией самостоятельно форм бухгалтерской отчетности на основе образцов форм, приведенных в приложении к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 22 июля 2003 г. N 67н "О формах бухгалтерской отчетности организаций", должны

соблюдаться общие требования к бухгалтерской отчетности (полнота, существенность, нейтральность, сравнимость, сопоставимость и пр.).

В бухгалтерскую отчетность должны включаться данные, необходимые для формирования достоверного и полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Если выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то в бухгалтерскую отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения. При этом должна быть обеспечена нейтральность информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности, то есть, исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп заинтересованных пользователей бухгалтерской отчетности перед другими. Если посредством отбора или формы представления информация влияет на решения и оценки пользователей с целью достижения predetermined результатов, информация не является нейтральной.

Данные бухгалтерской отчетности организации должны включать показатели деятельности всех филиалов, представительств и иных подразделений (включая выделенные на отдельные балансы).

В соответствии с ПБУ 4/99 в Российской Федерации утверждены основные формы отчетности:

- а) бухгалтерский баланс;
- б) отчет о прибылях и убытках;
- в) приложения к ним, предусмотренные нормативными актами;

Приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должны раскрывать следующие дополнительные данные:

- о наличии и движении в течение отчетного периода: нематериальных активов; основных средств; арендованных основных средств; финансовых вложений; дебиторской задолженности;
- об изменениях в капитале (уставном, резервном, добавочном и др.) организации;
- о количестве акций, выпущенных акционерным обществом и полностью оплаченных; количестве акций, выпущенных, но не оплаченных или оплаченных частично; номинальной стоимости акций, находящихся в собственности акционерного общества, ее дочерних и зависимых обществ;
- о составе и наличии резервов предстоящих расходов и платежей, оценочных резервов, движении средств каждого резерва в течение отчетного периода; отдельных видов кредиторской задолженности;
- об объемах продаж продукции, товаров, работ, услуг по видам (отраслям) деятельности и географическим рынкам сбыта (деятельности);
- о составе затрат на производство (издержках обращения); внереализационных доходов и расходов;
- о чрезвычайных фактах хозяйственной деятельности и их последствиях;
- о событиях после отчетной даты и условных фактах хозяйственной деятельности; прекращенных операциях; аффилированных лицах; государственной помощи; прибыли, приходящейся на одну акцию.

г) аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту;

Под аудитом бухгалтерской отчетности понимается независимая проверка, осуществляемая аудиторской организацией и имеющая своим результатом выражение мнения аудиторской организации о степени достоверности бухгалтерской отчетности экономического субъекта.

д) пояснительная записка.

В Федеральном Законе «О бухгалтерском учете» отмечено, что пояснительная записка к годовой бухгалтерской отчетности должна содержать существенную информацию об организации, ее финансовом положении, сопоставимости данных, методах оценки и существенных статьях бухгалтерской отчетности.

В пояснительной записке должно сообщаться о фактах неприменения правил бухгалтерского учета в случаях, когда они не позволяют достоверно отразить имущественное состояние и финансовые результаты деятельности организации, с соответствующим обоснованием.

Общественные организации (объединения) и их структурные подразделения, не осуществляющие предпринимательской деятельности и не имеющие кроме выбывшего имущества

оборотов по реализации товаров (работ, услуг), представляют бухгалтерскую отчетность только один раз в год по итогам отчетного года в упрощенном составе:

а) бухгалтерский баланс;

б) отчет о прибылях и убытках;

в) отчет о целевом использовании полученных средств (введен Федеральным законом от 23.07.1998 N 123-ФЗ)

Приказ № 67н от 22.07.2003 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций» внес существенные изменения в состав и структуру бухгалтерской отчетности. Рассмотрим наиболее важные из них.

В форме № 1 «Бухгалтерский баланс» на основании приказа № 67н и в соответствии с п. 14 ПБУ 18/02 в состав внеоборотных активов (I раздел) вводится новая строка «Отложенные налоговые активы» (стр.145), под которыми понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к его уменьшению, подлежащему уплате в бюджет в следующем отчетном периоде или последующих периодах (Приложение 1).

В новой форме отсутствует расшифровка в активе баланса таких статей, как «Нематериальные активы», «Основные средства», «Долгосрочные финансовые вложения», «Дебиторская задолженность», «Краткосрочные финансовые вложения» и «Денежные средства».

В соответствии со вступившим в силу в 2003 г. ПБУ 19/02 собственные акции, выкупленные у акционеров обществом для последующей перепродажи к краткосрочным финансовым вложениям не относятся. На основании приказа 67н статья «Собственные акции, выкупленные у акционеров» перенесена в III раздел бухгалтерского баланса. Указанные скобки свидетельствуют о том, что на величину этих акций должен быть уменьшен уставный капитал. Строка «Нераспределенная прибыль» является в пассиве комплексной, т.е. содержит единый показатель, независимо от того, в каком периоде прибыль была сформирована. В данной статье отражаются следующие суммы:

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия по результатам работы за предыдущие годы;
- нераспределенная прибыль или непокрытый убыток отчетного периода в сумме нетто.

Для некоммерческих организаций в разделе капитал и резервы вместо статей «Уставный капитал», «Резервный капитал» и «Нераспределенная прибыль» включают группу статей целевое финансирование, расшифровка остатков которых дается в форме № 6 «Отчет о целевом использовании денежных средств».

В IV разделе пассива баланса «Долгосрочные обязательства» появилась новая статья «Отложенные налоговые обязательства» (стр.515) – это та часть отложенного налога, которая должна привести к росту налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет. В бухгалтерском учете для отражения этой статьи используется синтетический счет № 77 «Отложенные налоговые обязательства».

V раздел бухгалтерского баланса «Краткосрочные обязательства» отражаются суммы краткосрочных кредитов (займов) и кредиторской задолженности, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты. В отдельных строках кредиторской задолженности отражаются суммы задолженности:

- поставщикам и подрядчикам за поступившие материальные ценности или выполненные работы (услуги);
- перед персоналом организации за невыплаченные суммы оплаты труда;
- перед государственными внебюджетными фондами по отчислениям на государственное социальное страхование, пенсионное обеспечение и медицинское страхование;
- по налогам и сборам – сумма задолженности организации перед бюджетами всех уровней по налогам, сборам, включая налог на доходы физических лиц.

В V разделе отражаются также такие наиболее важные статьи для расчета показателей, как «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов». По статье «Доходы будущих периодов» отражаются остатки сумм целевого финансирования, получаемых организацией из бюджета, других организаций и граждан. По статье «Резервы предстоящих расходов» отражаются остатки средств, зарезервированных организацией в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета.

Для инвесторов и аналитиков гораздо более важным, чем бухгалтерский баланс, является форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», т.к. в ней содержится динамика изменения величины доходов и расходов организации. Форма № 2 в соответствии с приказом № 67н претерпела наиболее существенные изменения (Приложение 2). В новой форме отсутствует группировка доходов и

расходов по 4 разделам (в прежней трактовке: 1. доходы и расходы по обычным видам деятельности; 2. операционные доходы и расходы; 3. внереализационные доходы и расходы; 4. чрезвычайные доходы и расходы). В новой редакции форма № 2 имеет два раздела «Доходы и расходы по обычным видам деятельности» и «Прочие доходы и расходы».

Основные показатели отчета о прибылях и убытках сохранены в прежнем виде. Однако к ним добавились такие статьи, как «Отложенные налоговые активы» и «Отложенные налоговые обязательства», которые заполняются на основании данных, отраженных по счетам 09 и 77.

Форму № 3 «Отчет об изменениях капитала» (Приложение 3) можно условно разделить на 2 части:

1 часть - изменения капитала. Здесь отражается сальдо по следующим счетам: счет 80 – «Уставный капитал», счет 82 – «Резервный капитал», счет 83 – «Добавочный капитал», счет 84 – «Нераспределенная прибыль»;

2 часть – резервы. Эту часть можно сгруппировать по четырем видам резервов:

- резервы, образованные в соответствии с законодательством;
- резервы, образованные в соответствии с учредительными документами;
- оценочные резервы;
- резервы предстоящих расходов, в которые включаются предстоящая оплата отпусков работникам; выплата ежегодных вознаграждений за выслугу лет; производственные затраты в связи с сезонностью производства; гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание; предстоящие затраты для природно-охранных мероприятий; расходы на ремонт основных средств;
- резервы под снижение стоимости материальных ценностей;
- резервы под обеспечение финансовых вложений;
- резервы по сомнительным долгам.

Форма № 4 «Отчет о движении денежных средств» содержит информацию о движении денежных средств организации от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. В новой форме движение денежных средств отражается по строкам, а не по столбцам, как в прежней трактовке. Каждая группа строк, посвященная отдельному виду деятельности, заканчивается показателем чистых денежных средств по данному виду деятельности (текущей, инвестиционной, финансовой). Показатель рассчитывается как разница между доходами от вида деятельности и суммы средств, направленных на реализацию данного вида. Движение денежных средств отражается за базисный и отчетный периоды. В конце формы № 4 определяется остаток денежных средств на конец отчетного периода, а также величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю (Приложение 4).

В форме № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» содержатся следующие таблицы:

1. нематериальные активы - даются расшифровкой счета 04;
2. основные средства – даются в традиционной классификации;
3. доходные вложения в материальные ценности – данные аналитического учета по счету 03;
4. расходы на НИОКР и технологические работы;
5. расходы на освоение природных ресурсов;
6. финансовые вложения (краткосрочные и долгосрочные);
7. дебиторская и кредиторская задолженности;
8. расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат);
9. обеспечение – расшифровочная таблица, к справке о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах;
10. государственная помощь. В соответствии с ПБУ13/2000 отражается кредитовый оборот по счету 86 «Целевое финансирование» (Приложение 5).

Форма № 6 «Отчет о целевом использовании полученных средств» – дается остаток на начало отчетного года, поступления средств в виде вступительных, членских и добровольных взносов, использование средств на социальные и благотворительные мероприятия, проведение конференций, семинаров и т.д. С учетом всех мероприятий определяется остаток на конец отчетного года (Приложение 6).

Необходимо отметить, что в настоящее время отечественная бухгалтерская отчетность по основным параметрам соответствует требованиям МСФО (международные стандарты финансовой отчетности). Однако имеются и отличия, к которым можно отнести:

1. отчетность западных компаний может составляться исходя из разных методологических предпосылок, т.к. существует немецкий и британский стандарты;

2. состав статей в западной отчетности не детализируется, а именно основные средства, нематериальные активы, денежные средства идут общей суммой;
3. в отличие от российской практики, в которой баланс является основной формой, в западной практике приоритет отдается форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках»;
4. методология представления отчетности в западной практике удачно сочетает наглядность информации с ее аналитичностью;
5. в зарубежной практике в бухгалтерском балансе актив строится по убыванию ликвидности, а пассив по степени убывания срочности оплаты;
6. все фонды и резервы, создаваемые за счет прибыли не выделяются на отдельных статьях и отражаются одной строкой.

В пассиве чаще всего выделяются 3 источника собственных средств:

- акционерный капитал;
- эмиссионный доход;
- нераспределенная прибыль.

На западе отсутствует понятие систематизируемых забалансовых счетов, поэтому при трансформации российского баланса в западный формат суммы забалансовых счетов должны быть, размещены на балансовых счетах.

Большой объем информации содержится в статистической отчетности, которая в современных условиях приобретает особое значение для целей анализа и управления финансами. Федеральная служба государственной статистики на каждый финансовый год утверждает статистический инструментарий для организации государственного статистического наблюдения. В инструментарий включаются формы государственного федерального статистического наблюдения, к которым можно отнести:

1. форма №#M12293 3 901907449 3685827596 106 2555434137 3467636921 217114040 3464 1443892760 118407839 1- предприятие "Основные сведения о деятельности предприятия"#S;
2. форма №#M12293 4 901907449 3685827596 106 888169760 3467636921 217114040 1273 3659283859 2512996863 1- натура "Сведения о производстве и отгрузке промышленной продукции"#S;
3. форма №#M12293 5 901907449 3685827596 106 3462537159 3467636921 217114040 1273 3659283859 2512996863 1- ВЭС "Сведения о деятельности предприятия с участием иностранного капитала"#S;#M12293 6 901907449 3685827596 106 300384016 4294867447 3467636921 217114040 1273 3659283859#S#M12293 7 901907449 3685827596 106 2561078140 2969853145 337405780 3467636921 217114040 1273#S
4. форма №#M12293 8 901907449 3685827596 106 8009169 3467636921 217114040 2864950649 3844407738 2680737296 5-3 "Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)" и другие#S;

Отдельные формы статистического инструментария даны в приложении учебного пособия (Приложение 13).

1.4. Основные показатели форм отчетности и методика их расчета

Для анализа и управления финансами хозяйствующего субъекта возникает необходимость в определении основных базовых показателей форм отчетности и использовании аналитического баланса. На основании приказа № 67н бухгалтерский баланс в настоящее время более адаптирован к аналитическому балансу, т.к. из его валюты исключены «большие статьи». Указанные статьи можно разделить на две группы:

- свидетельствующие о неудовлетворительной работе хозяйствующего субъекта и плохом финансовом состоянии;
- свидетельствующие о некоторых недостатках в работе хозяйствующего субъекта.

К «большим статьям» можно отнести: непокрытый убыток; кредиты и займы, не погашенные в срок; собственные акции, выкупленные у акционеров; просроченная кредиторская задолженность; векселя выданные просроченные и т.д.

Рассмотрим методику расчета показателей, используемых при анализе финансового состояния организации и управлении ее активами и пассивами. При определении должна быть использована практика расчета показателей по двум формам:

- общий расчет;
- уточненный расчет

Общий расчет предполагает определение показателя без учета корректирующих статей. Уточненный расчет в алгоритм определения показателя включает корректирующие статьи, основываясь на изменениях в нормативно-правовой базе (инструкциях, письмах и приказах).

Основные базовые показатели формы № 1 «Бухгалтерский баланс»:

По объекту инвестирования различают основной и оборотный капиталы.

1. Основной капитал – средства, используемые в течение длительного периода и инвестированные во внеоборотные активы. На практике его можно отождествить с внеоборотными активами (стр.190), но при этом в этот показатель включается дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты (стр. 230). Долгосрочные финансовые вложения, если они представляют собой инвестиции в дочерние или зависимые общества, при определенных условиях могут быть отнесены к оборотному капиталу, т.е. исключаются из величины внеоборотных активов.

2. Оборотный капитал – средства, используемые в течение одного операционного цикла отчетного периода и инвестированные в оборотные активы. К оборотному капиталу относят оборотные активы (стр.290) за вычетом дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты (стр.230). На основании письма Минфина России от 08.04.2002 № 16-00-14/125 департамент методологии бухгалтерского учета и отчетности Минфина РФ разъяснил, что налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (стр. 220) должен включаться в расчет чистых активов акционерного общества. Ранее этот показатель исключался из состава оборотных средств, в соответствии с методикой утвержденной институтом профессиональных бухгалтеров России. Следовательно, для соблюдения системности и последовательно финансового анализа, на наш взгляд, этот показатель должен быть также включен в состав оборотного капитала.

В сумме основной и оборотный капитал составляют валюту баланса, т.е. сумму хозяйственных средств организации (стр.300).

По принадлежности предприятию различают собственный и заемный капиталы.

3. Собственный капитал – характеризует общую стоимость средств хозяйствующего субъекта, принадлежащих ему на правах собственности. На практике его можно отождествить с капиталом и резервами (стр. 490). Для уточненного расчета собственного капитала к его величине необходимо прибавить такие статьи как:

- доходы будущих периодов (стр. 640);
- резервы предстоящих расходов (стр. 650).

Как уже отмечалось ранее, статьи «Собственные акции, выкупленные у акционеров» и «Непокрытый убыток» должны быть исключены из состава собственного капитала.

4. Заемный капитал – характеризует привлекаемые для финансирования деятельности организации на возвратной основе денежные средства или другие имущественные ценности. К заемному капиталу относятся долгосрочные и краткосрочные обязательства хозяйствующего субъекта.

5. Постоянный капитал - если к собственному капиталу прибавить долгосрочный капитал (стр.590), который условно может быть к нему приравнен, то получается постоянный капитал, характеризующий величину источников организации.

К наиболее важным показателям, используемым в экономическом анализе и финансовом менеджменте, можно отнести: собственный оборотный капитал и чистый оборотный капитал.

6. Собственный оборотный капитал

Положительное значение собственного оборотного капитала свидетельствует о возможности организации быстро и своевременно расплатиться со своими кредиторами. В экономической литературе встречаются различные методики определения величины собственных оборотных средств. Так, в учебнике «Финансовый менеджмент: теория и практика» под редакцией Е.С. Стояновой собственные оборотные средства определяются [74, с.305]:

$$СОС = СС + ДО - ОА, \quad (1.1)$$

где

СОС - собственные оборотные средства;

СС - собственные средства;

ДО - долгосрочные обязательства;

ОА – основные активы

По мнению авторов, собственные оборотные средства есть не что иное, как чистый оборотный капитал [74, с.304].

Ковалев В.В. дает свое определение показателя, которое имеет наибольшее распространение в западной учетно-аналитической практике [43, с.307]:

$$WC = CA - CL, \quad (1.2)$$

где

WC - собственные оборотные средства;

CA – оборотные активы;

CL – краткосрочные пассивы (обязательства).

Если принять во внимание, что бухгалтерский баланс означает равенство левой и правой частей, то чисто арифметически эти два показателя являются тождественными, т.е. не противоречат друг другу. Вторая формула (WC) в отечественной практике характеризует, как правило, чистый оборотный капитал

7. Чистый оборотный капитал (ЧОК)

$$\text{ЧОК} = \text{ТА} - \text{ТО}, \quad (1.3.)$$

где

ТА – текущие активы;

ТО – текущие обязательства.

Этот показатель отражает величину оборотного капитала, используемого в финансово-хозяйственной деятельности. Важность показателя определяется многими обстоятельствами. Возможна такая ситуация, когда текущие обязательства (краткосрочные обязательства) превышают величину текущих активов или оборотных активов. В отечественной практике такая ситуация возможна не только теоретически, но и практически. В этом случае финансовое положение хозяйствующего субъекта оценивается как кризисное, требующее незамедлительных мер по его стабилизации. Но здесь необходимо учитывать тот факт, что речь идет о балансовых оценках капитала, рыночная оценка может кардинально изменить данное предположение.

Расчет собственных оборотных средств и чистого оборотного капитала представлен как общий расчет. Для уточненного расчета необходимо сделать следующие преобразования, которые используются в российской практике аналитических расчетов.

8. Собственные оборотные средства или собственный оборотный капитал (уточненный расчет):

$$\text{СОС} = (\text{КР} + \text{ДБП} + \text{РПР}) + \text{ДО} - \text{ВА}, \quad (1.4.)$$

где

КР – капитал и резервы;

ДБП - доходы будущих периодов;

РПР – резервы предстоящих расходов;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВА – внеоборотные активы

9. Чистый оборотный капитал (уточненный расчет):

$$\text{ЧОК} = (\text{ТА} - \text{ДЗ}) - (\text{ТО} - \text{ДБП} - \text{РПР}), \quad (1.5.)$$

где

ДЗ – дебиторская задолженность более 12 месяцев.

Таким образом, представленные алгоритмы расчетов можно использовать при оценке финансового состояния организации или его контрагентов, а также при управлении активами и пассива хозяйствующего субъекта по данным бухгалтерской отчетности. В учебном пособии основные показатели, характеризующие деятельность организации сгруппированы в сводной таблице (Приложение 7).

1.5. Контрольные вопросы для самопроверки знаний

1. Что относится к финансовым методам и финансовым рычагам?
2. Виды организационно-правовых форм, действующих на территории России.
3. Назовите основные формы коммерческих организаций.
4. Что можно отнести к некоммерческим организациям?
5. Какой основной документ, регламентирует организационно-правовые формы предприятий?
6. Какие особенности финансового механизма можно выделить в хозяйственных товариществах и обществах?
7. Какие структуры могут быть отнесены к акционерным обществам?
8. Назовите основные формы некоммерческих организаций.
9. Основные условия функционирования финансового менеджмента?
10. Назовите основные функции финансового менеджмента?
11. Какие показатели могут быть отнесены к воспроизводственной функции финансового менеджмента?
12. Какие можно выделить основные показатели контрольной функции?
13. Какие основные формы отчетности используются в финансовом менеджменте?
14. Можно ли использовать баланс для анализа движения денежных средств?
15. Какая форма отчетности содержит сведения об изменениях капитала?
16. Валовая прибыль отличается от общей прибыли или нет?
17. Чем характеризуется собственный капитал фирмы?
18. Что включается в основной капитал организации?
19. Как определяется собственный оборотный капитал?
20. Чем отличается собственный оборотный капитал от чистого оборотного капитала?
21. Как определяется валовая прибыль?
22. Назовите основные слагаемые общей суммы прибыли?
23. Основной документ, регламентирующий заполнение форм бухгалтерской отчетности?
24. Что относится к «большим» статьям?
25. Как определяется чистый оборотный капитал (уточненный вариант)?
26. Что более важно для текущей деятельности предприятия: основной или оборотный капитал?
27. Как распределяется прибыль в акционерном обществе?
28. Из каких составных элементов состоит заемный капитал по времени действия?
29. Как определяется величина краткосрочных обязательств?
30. Какие «больные» статьи отражены в форме № 1 «Бухгалтерский баланс»?

1.6. Практикум

Задание 1.

Проверить согласованность показателей форм финансовой отчетности: № 1 «Бухгалтерский баланс»; № 2 «Отчет о прибылях и убытках»; № 3 «Отчет об изменениях капитала»; № 4 «Отчет о движении денежных средств»; № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» (Приложения 1, 2, 3, 4, 5).

Данные представить в аналитической таблице 1. В таблице № 1 указанные строки и графы форм отчетности необходимо заменить на конкретные цифры, имеющиеся в приложениях и подтверждающие взаимосвязь показателей форм годовой отчетности.

Таблица 1. Взаимосвязь показателей форм годовой бухгалтерской отчетности

№ п/п	Показатели (строки форм отчетности)			
	сопоставляемые		с которыми проводится сопоставление	
	На начало (предыдущий год)	На конец (отчетный год)	На начало (предыдущий год)	На конец (отчетный год)
	Форма № 1 «Бухгалтерский баланс»			
1	Стр.110, гр. 3	Стр.110, гр. 4	Ф.№5, стр.130, гр.3 – стр.140, гр. 3	Ф.№5, стр.130, гр. 6 – стр, гр.4
2
	Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»			
3	Стр. 190, гр.4	Стр.190, гр.3	Ф.№ 1,стр.470, гр.3	Ф.№ 1,стр.470, гр.4

	Форма № 3 «Отчет об изменениях капитала»			
4	Стр.100, гр.3	Стр.140, гр.3	Ф.№ 1,стр.410, гр. 3	Ф.№ 1, стр.410, гр.4 – стр.411,гр.4

	Форма № 4 «Отчет о движении денежных средств»			
5	Стр.010, гр.3	Стр.450, гр.3	Ф.№ 1,стр.269, гр. 3	Ф.№ 1,стр.260, гр.4

	Форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»			
6	Стр.520, гр.3	Стр.520, гр.4	Ф. № 1, стр.140, гр. 3	Ф. № 1, стр.140, гр. 4

Задание 2.

На основании форм отчетности определить балансовую прибыль, чистую прибыль, валовую прибыль, операционную прибыль.

Для практических расчетов использовать аналитическую таблицу 2.

Таблица 2. Анализ динамики прибыли

№ п/п	Показатели	Базисный год	Отчетный год	Отклонение за год	
				тыс. руб.	в %
1.	Балансовая прибыль				
2.	Валовая прибыль	5271	5434	163	3,1
3.	Операционная прибыль				
4.	Чистая прибыль	45	167	122	271

Задание 3.

На основании форм отчетности определить основные показатели форм отчетности и их изменение за год:

1. основной капитал (общий расчет);
2. оборотный капитал (общий расчет);
3. собственный оборотный капитал (уточненный вариант);
4. чистый оборотный капитал (уточненный вариант);
5. заемный капитал (уточненный расчет);
6. постоянный капитал (общий расчет);
7. собственный капитал (уточненный вариант);
8. краткосрочные обязательства (уточненный расчет)

Для расчета использовать данные аналитической таблицы 3.

Таблица 3. Анализ динамики показателей форм отчетности

№ п/п	Показатели	На начало года	На конец года	Отклонение за год	
				тыс. руб.	в %
1.	Основной капитал				
2.	Оборотный капитал				
3.	Собственный оборотный капитал				
4.	Чистый оборотный капитал				
5.	Заемный капитал				
	и т.д.				

Задание 4.

На основании форм отчетности определить показатели, характеризующие основные функции финансового менеджмента. Дать их взаимосвязь и определить пути управления финансами организации.

Данные представить в аналитической таблице 4.

Таблица 4. Анализ динамики основных показателей финансового менеджмента

№ п/п	Показатели	Базисный период (на начало)	Отчетный период (на конец)	Отклонение (+, -)	
				тыс. руб.	в %
I. Воспроизводственная функция					
1.	Валюта баланса	18444	22001	3557	19,3
	и т.д.				
II. Производственная функция					
2.	Полная себестоимость продаж				
	и т. д.				
III. Контрольная функция					
3.	Кредиторская задолженность	564	453	-111	-19,7
	и т. д.				

Задание 5.

На основании форм отчетности определить следующие показатели и динамику их изменения за отчетный период:

1. фондоотдачу;
2. фондоемкость;
3. материалоотдачу;
4. материалоемкость;
5. выработку на одного работника;
6. оборачиваемость оборотных средств;
7. полную себестоимость от продажи;
8. затраты на рубль продаж;
9. рентабельность продаж;
10. рентабельность основной деятельности;
11. коэффициент автономии;
12. коэффициент текущей ликвидности.

Таблица 5. Анализ динамики показателей

№ п/п	Показатели	Базисный год	Отчетный год	Отклонение за год (+,-)	
				в абс. выпр.	в %
1.	Фондоотдача				
2.	Фондоемкость				
3.	Материалоотдача				
4.	Материалоемкость				
5.	Выработка на одного работника				
6.	Оборачиваемость оборотных средств				
7.	Полная себестоимость от продажи				
8.	Затраты на рубль продаж, коп.				
9.	Рентабельность продаж, %				
10.	Рентабельность основной деятельности, %				
11.	Коэффициент автономии				
12.	Коэффициент текущей ликвидности				

На основании динамики изменения показателей дать общую оценку деятельности хозяйствующего субъекта и рекомендации по повышению эффективности его деятельности. При решении использовать приложение № 7.

Глава 2. Теоретические основы финансового менеджмента

2.1. История развития финансового менеджмента в России. Эволюция целей финансового менеджмента

В истории формирования теоретических и практических основ финансового менеджмента в России можно выделить три этапа:

I этап – до октябрьской революции 1917 года;

II этап – с 1917 года до периода перестройки в России (начало 90-х годов);

III этап – с начала 90-х годов до наших дней.

Рассмотрим I этап, положивший начало формирования теории управления финансами. До октябрьской революции 1917 г. в России имели место два направления, положенные в основу современной науки по управлению финансами:

1. финансовые вычисления;
2. анализ баланса

Финансовые вычисления появились с момента возникновения капиталистических отношений, но в самостоятельную отрасль знаний стали выделяться, начиная с 19 века. В то время финансовые вычисления были известны как “коммерческие вычисления” или “коммерческая арифметика”. Быстрый экономический рост европейских стран в немалой степени связывают с широко развитой системой распространения коммерческих знаний.

Актуальность и важность коммерческого образования понимали не только финансисты, но и государственные деятели России. В конце 50–х годов 19 века в крупных центрах Российского государства стали открываться коммерческие училища, торговые школы, курсы. Россия за период с 1896 г. по 1906 г. обогатилась более чем на 150 дорогостоящих коммерческих школ, многие из которых были созданы за счет частных лиц.

Основу коммерческих наук составляла коммерческая арифметика, как наука, применение которой всегда обуславливает любую торговую и финансовую операции. Курс коммерческой арифметики включал технику процентных вычислений (простой и сложный процент), технику вексельных вычислений (дисконт и дисконтирование), технику курсовых вычислений по

финансовым операциям (кратко- и долгосрочные вклады и ссуды), технику вычислений по процентным бумагам и акциям.

В области коммерческих вычислений наиболее известны русские ученые-экономисты Н.С. Лунский, Р.Я. Вейцман, П.М. Гончаров, И.И. Кауфман, Б.Ф. Малешевский, К.И. Светлов.

Анализ баланса является вторым направлением, входящим в базовую структуру финансового менеджмента, появившимся в 19 веке. Здесь, прежде всего, следует отметить вклад А.К. Роццаховского, которого можно считать первым русским бухгалтером, по-настоящему оценившим роль экономического анализа и его взаимосвязь с бухгалтерским учетом. В 20-е годы теория балансоведения и, в частности, методологические основы построения и анализа баланса были окончательно сформулированы в трудах А.П. Рудановского, Н.А. Блатова, И.Р. Николаева, Г.А. Бахчисарайцева и других.

II этап отличается многочисленными политическими реформами, которые отрицательно сказались на процессе формирования финансового менеджмента. Начиная с 1917 года, в силу исторически сложившихся фактов, направленных на строительство социалистической экономики, коммерческая арифметика не получила должного развития и ее дальнейшее совершенствование было “консервировано” более чем на 70 лет. В то время как в странах с развитой рыночной экономикой, коммерческая арифметика стала самостоятельным и очень важным направлением в экономических науках, известное как “финансовый менеджмент”.

После Октябрьской революции 1917 г. финансовый менеджмент начинает вытесняться из сферы управления и ему на смену приходит централизованное планирование и контроль за выполнением плановых заданий.

По мере развития планового социалистического хозяйства в СССР анализ баланса и финансовые вычисления трансформируются в анализ хозяйственной деятельности. В этот период анализ все больше и больше отделяется от бухгалтерского учета, который должен лежать в основе аналитических исследований. Начиная с 50-х годов, практически ежегодно вносились изменения в состав и структур форм отчетности, при этом каждое ведомство стремилось утвердить свою форму бухгалтерского баланса.

Анализ предполагал изучение хозяйственных средств и их сопоставление с источниками финансирования. Плановая экономика и централизованное управление народным хозяйством не нуждались в систематизации и группировке причин отклонений от планового задания, выявлении наиболее выгодных вложений капитала, развитии рентабельных производств и услуг.

III этап в России характеризуется динамизмом экономических реформ и преобразований. Переход в систему рыночных отношений заставил Правительство Российской Федерации и руководство предприятий изменить стратегию и тактику в управлении финансами. Финансовый менеджмент приобретает первостепенное значение при определении инвестиционной и дивидендной политики организации. В настоящее время для повышения эффективности деятельности фирмы гораздо более важным является своевременный и системный контроль за использованием денежных средств, выработка рекомендаций по вложению капитала, исследование рынка сбыта товаров и многие другие вопросы, которые ежедневно должны решать финансовые менеджеры. Важность управления финансами подтверждается также тем, что в государственных общеобразовательных стандартах профессионального высшего образования, начиная с 1995 г. дисциплина «Финансовый менеджмент» является федеральным, т.е. обязательным компонентом общепрофессиональных дисциплин экономических специальностей.

Одной из фундаментальных наук для финансового менеджмента является бухгалтерский учет. Долгие годы в России бухгалтерский учет считался консервативной и даже «отсталой» наукой по сравнению с планированием, финансами и экономикой. В определенной степени это объяснялось политикой государства, а также функциями, которые выполнял бухгалтерский учет. Но, тем не менее, именно бухгалтерский учет подтолкнул развитие финансового менеджмента.

Начиная с 80-х гг. в России появляется довольно большое число совместных предприятий с участием иностранного капитала. Однако функционирование этих предприятий было затруднено из-за несовместимости систем бухгалтерского учета в СССР и зарубежных странах.

Впервые проблема гармонизации бухгалтерского учета в России была сформулирована на международном семинаре в г. Москве (1989 г.). В результате этого совместно с иностранными специалистами был организован ряд программ по двум направлениям:

- разработка и реализация программ переподготовки практиков, преподавателей и студентов;
- внесение изменений в систему бухгалтерского учета и отчетности.

Начиная с 90-х гг. управление финансами (финансовый менеджмент) становится наиболее сложной и приоритетной задачей деятельности организаций всех форм собственности. Финансовый менеджмент требует постоянного развития своих методов и приемов.

Эволюция финансового менеджмента, на наш взгляд, проявляется в том, что в современных условиях недостаточно добиться увеличения основных показателей, гораздо важнее определить их взаимное влияние друг на друга и противоречия. Рассмотрим наиболее важные показатели, характеризующие деятельность организации, между которыми имеется тесная взаимосвязь и противоречие.

1. оборачиваемость текущих активов - отражает (деловую активность) эффективность использования оборачиваемости текущих активов.

2. ликвидность - отражает способность организации погашать краткосрочные обязательства.

3. рентабельность продаж – отражает финансовый результат, приходящийся на 1 рубль продаж товаров (работ, услуг).

В современных условиях уже недостаточно определить указанные показатели и динамику их развития, гораздо острее стоит проблема определения оптимальных соотношений между ними. В конкретных экономических условиях финансовый менеджер должен установить, что в данный момент является более выгодным и приоритетным для эффективности организации. Следовательно, все показатели должны быть, исследованы в системе, и иметь свои ограничения (нормативы), превышение которых должно контролироваться и современно устраняться, так как это негативно может сказаться на организации управления финансами.

2.2. Фундаментальные концепции, положенные в основу финансового менеджмента

Прежде чем, приступать к управлению финансами хозяйствующего субъекта, необходимо очень внимательно ознакомиться с фундаментальными концепциями или теориями финансового менеджмента, которые позволят не допустить ошибок в выработке стратегии и тактики организации в современных условиях.

Все финансовые решения основываются на правилах, базирующихся на теории финансов. Это касается составления смет бюджетов, дивидендной политики, источников финансирования, развития производства и т.п. В большей степени все перечисленные финансовые решения имеют нормативный характер, т.к. теория финансов предопределяет действия финансовых менеджеров в конкретной ситуации.

Наряду с нормативным характером в финансовом менеджменте большое значение имеют позитивные или описательные исследования, цель которых – определение взаимосвязей и взаимозависимостей между отдельными явлениями (величинами).

Нормативные теории очень важны, т.к. они регламентированы основными законами, указами, приказами и отражают наиболее часто встречающиеся явления в финансовой «жизни», которые можно описать, используя формальную логику.

Однако позитивные теории часто свидетельствуют о том, что из любого правила есть исключение. Возникают два вопроса: 1. «Или теория неверна?», 2. «Или действия финансовых менеджеров не способствуют решению проблемы?». Современные системы очень сложны и часто не поддаются традиционному их объяснению. В своей работе д-р Б. Вильямс отмечает, что «Хаотические (естественные) системы совсем не так привлекательны: они подчиняются законам нелинейной динамики. Эти явления (феномены) подтверждены наличием сложных петель обратной связи в циклических системах, неперIODичность возникновения которых прогнозированию не поддается» [22].

Очень часто на практике использование отдельных рекомендаций теории становится невозможным вследствие:

- отсутствия данных;
- стереотипности решения проблемы;
- неспособности выделить наиболее важные и объективные причины;
- конфликтных ситуаций противоположных сил;
- несущественных случайностей, ранее не замеченных и т.д.

В результате этого появляются новые хаотические системы, которые невозможно осмыслить с помощью традиционных инструментов. Б. Вильямс гениально говорит об этом в своей нашумевшей работе «Наука о Хаосе является большим, чем просто новая техника торговли. Это – наш новый

подход к восприятию окружающего мира. Подобный взгляд на мир значительно старше нашей летописной истории. До середины 1970 - годов у нас не было достаточно мощных компьютеров или другого оборудования, необходимых для математического и функционального анализа нашего мировоззрения. Теория Хаоса – это первый подход, успешно моделирующий сложные формы и турбулентные потоки, в соответствии со строгими канонами математической методологии.

Фрактальная геометрия, один из инструментов теории хаоса, используется для изучения феноменов, которые являются хаотическими только с точки зрения евклидовой геометрии и линейной математики» [22].

Таким образом, теория хаоса вносит существенные изменения в фундаментальные концепции финансового менеджмента, но она не противоречит им, а только привносит новое осмысление происходящих процессов и «...применима ко всем: от застёжек молнии до экономического рынка» [22].

Однако если между теорией и практикой возникают серьезные разногласия, то теория должна быть модифицирована и соответствовать реалиям сегодняшнего дня.

В основе большинства теорий финансов имеется понятие «идеальные рынки» или «совершенные рынки капитала». Идеальный рынок капитала определяется следующими условиями:

1. полное отсутствие трансакционных затрат;
2. отсутствие, каких либо налогов;
3. наличие большого числа покупателей и продавцов;
4. равный доступ на рынок юридических и физических лиц;
5. равнодоступность информации, т.е. отсутствие затрат на информационное обеспечение;
6. равные ожидания всех заинтересованных лиц;
7. отсутствие затрат, связанных с финансовыми затруднениями.

На первый взгляд, трудно представить хотя бы одно условие, действующее в реальной жизни. Но, тем не менее, идеальный рынок или стремление к нему позволяют абстрагироваться от действительности и выявить закономерности, положенные в основу всех действующих современных концепций управления организацией.

Теория структуры капитала

Одной из самых гениальных и простых в употреблении фундаментальных концепций является теория о структуре капитала Франко Модильяни и Мертона Миллера (М-М). Основным вопросом финансового менеджмента является определение оптимальной и выгодной для акционеров структуры капитала, т.е. определение достаточного количества собственных и заемных средств. Этот вопрос всегда будет интересовать акционеров и руководителей компаний.

В 1958 г. Ф. Модильяни и М. Миллер выпустили работу «Цена капитал, корпоративные финансы и теория инвестиций», содержащую одну из самых удивительных и популярных теорий финансового менеджмента. Эта работа является пионерской и пристально изучается учеными в области теории финансов в современных условиях.

Ф. Модильяни получил Нобелевскую премию по экономике в 1985 г., а М. Миллер - в 1990 г. за работы по структуре капитала.

Ученые в своей работе исходили из весьма жестких условий функционирования капитала, т.е. из наличия идеальных рынков, предполагая, что фирмы, не платят налоги и находятся в так называемом «налоговом раю». С учетом этого предположения они расчетным путем доказали, что структура капитала, т.е. соотношение собственного и заемного капитала, не влияет на стоимость фирмы. По их мнению, если финансирование деятельности более выгодно за счет заемного капитала, то собственники акций предпочтут продать часть своих акций, а полученные средства более выгодно вложить в другую компанию, которая более эффективно будет использовать собственный капитал. На заключительном этапе цены компаний с высокой и низкой долей заемного капитала приблизительно выравниваются и, следовательно, стоимость акций не связана со структурой капитала.

Таким образом, согласно теории М-М финансовым менеджерам не стоило бы волноваться по поводу структуры капитала фирмы. Но этот тезис верен лишь при определенных условиях. Тем не менее, они впервые затронули проблему структуры капитала и продемонстрировали всему миру условия, при которых структура капитала не влияет на стоимость компании, а также привлекли внимание к заемному капиталу и возможности его влияния на будущую доходность. По оценке Всемирной ассоциации финансового менеджмента исследование рациональной структуры капитала М-М оказали наиболее существенное влияние на практику управления финансами в 20 веке.

В 1963 г. выходит вторая работа авторов, посвященная структуре капитала, но уже включая налоги корпораций. В этой работе исследователи показали, что структура капитала существенно влияет на цену акций и чем выше удельный вес заемного капитала, тем выше и цена акций. Согласно теории М-М фирмам следовало бы иметь стопроцентное финансирование за счет заемных средств. Это обусловлено структурой налогообложения в США, т.к. доходы акционеров выплачиваются из прибыли после налогообложения, а выплаты кредиторам – производятся из прибыли до налогообложения. В этом случае при увеличении удельного веса заемного капитала увеличивается и доля валового дохода компании.

На практике теория М-М не является наиболее удобной и выгодной. Различные исследователи пытались и пытаются модифицировать теорию о структуре капитала, вводя в нее новые условия финансирования. К наиболее часто вводимым условиям можно отнести:

- финансовые затруднения;
- инфляция;
- нестабильность экономики;
- изменение налоговой политики.

На наш взгляд, увеличение стоимости компании за счет роста заемного капитала происходит лишь до определенного момента, а именно при достижении оптимальной структуры капитала. Дополнительное привлечение внешних источников финансирования увеличивает затраты по поддержанию более рискованной структуры капитала. Необходимо отметить, что на практике понятие оптимальности для различных видов бизнеса трактуется по-разному и связано со стратегией и тактикой его управления.

Таким образом, модифицированная теория М-М включает следующие условия:

- использование внешних источников финансирования идет во благо деятельности компании;
- для каждого вида деятельности и компании существует своя оптимальная структура капитала;
- рост доли заемного капитала сверх определенного уровня приводит к возрастанию риска компании и увеличению ее затрат.

Модифицированная концепция получила название «Теория компромисса между экономией от снижения налоговых выплат и финансовыми затратами».

Теория М-М на практике дополняется и другими условиями и факторами, т.к. в противном случае она была бы обречена на провал.

Теория дивидендов

В область исследований Ф. Модильяни М. Миллера входила также политика выплаты дивидендов и ее влияние на стоимость акций. В 1961 г. в своей работе «Дивидендная политика, рост и вальвация акции» они предлагают свой подход в теории дивидендной политики и свой взгляд на выплату дивидендов.

По их мнению, величина дивидендов не влияет на изменение совокупного богатства акционеров, поэтому оптимальная стратегия в дивидендной политике заключается в том, чтобы дивиденды начислялись после того, как проанализированы все возможности для эффективного реинвестирования прибыли. Франко Модильяни и Мертон Миллер выдвинули идею о существовании так называемого «эффекта клиентуры» (Clientele Effect), согласно которой акционеры в большей степени предпочитают стабильность дивидендной политики, чем получение экстраординарных доходов. Кроме того, они считают, что дисконтированная цена обыкновенных акций после финансирования за счет прибыли плюс, полученные по остаточному принципу дивиденды равны цене акций до распределения прибыли. Иными словами, сумма выплаченных дивидендов приблизительно равняется расходам, которые необходимо понести для изыскания дополнительных источников финансирования.

Теория дивидендов М-М признает определенное влияние дивидендной политики на цену акционерного капитала, но объясняет его не влиянием величины дивидендов, а информационным эффектом, который провоцирует акционеров на повышение цены акций. Таким образом, стоимость фирмы определяется ее общей способностью приносить прибыль и степенью риска, т.е. стоимость компании зависит, в большей степени, от инвестиционной политики. Основной вывод ученых – дивидендная политика не нужна.

Теоретическое обоснование данной позиции базируется на следующих допущениях:

- отсутствуют налоги на прибыль;
- отсутствуют расходы по эмиссии ценных бумаг;
- инвесторам безразличен выбор между дивидендной политикой и политикой развития производства;
- инвестиционная политика независима от дивидендной;
- инвесторы и менеджеры имеют равную информацию относительно политики инвестирования фирмы.

Теория «синицы в руках»

Оппоненты теории дивидендов М-М выдвинули свою теорию о дивидендной политике и о ее влиянии на величину богатства акционеров. Основным идеологом второго подхода к проблеме выбора дивидендной политики являлся Майрон Гордон. Основным его аргументом заключался в следующей фразе «Лучше синица в руке, чем журавль в небе» и состоял в том, что инвесторы всегда предпочтут текущие дивиденды возможному приросту акционерного капитала.

По мнению М. Гордона текущие дивидендные выплаты уменьшают уровень неопределенности инвесторов относительно целесообразности и выгодности инвестирования в предприятие. Если же дивиденды не выплачиваются, возрастает неопределенность и приемлемая для акционеров норма дохода, что приводит к снижению рыночной оценки акционерного капитала.

Необходимо отметить, что второй подход к дивидендной политике является более распространенным. Вместе с тем мы должны всегда помнить, что единого формализованного алгоритма в выработке дивидендной политики не существует.

Анализ дисконтированного денежного потока

Финансовые активы компании непосредственно зависят от потока денежных средств, ожидаемых в результате использования этих активов. В качестве финансовых активов могут быть акции, облигации, векселя, дебиторская задолженность и т.п. Процесс оценки будущих денежных потоков – анализ дисконтированного денежного потока (Discounted Cash Flow – DCF).

Анализ дисконтированного денежного потока является наиболее важным в стратегии организации, т.к. практически все финансовые решения сопряжены с оценками прогнозируемых денежных потоков. Концепция DCF была разработана Джоном Вильямсом (в некоторых работах дается Дж. Уильямс – неточности возникают в результате перевода с английского языка) в работе «Модель оценки стоимости финансового актива» в 1938 г. Однако широкое развитие данной теории приходится на 50 – е годы прошлого столетия. Первым применил анализ дисконтированного денежного потока М. Гордон для управления финансами фирмы.

Анализ DCF основан на понятии временной ценности денег. Денежная единица подвержена инфляционным процессам, изменению экономической и политической ситуации в стране и многими другими факторами. Деньги сегодня имеют большую ценность по сравнению с деньгами, которые будут получены завтра или через некоторое время.

Анализ дисконтированного денежного потока может быть проведен в 4 этапа:

- расчет прогнозируемых денежных потоков;
- оценка степени риска для денежных потоков;
- включение оценки риска в анализ;
- определение приведенной стоимости денежного потока.

При любом этапе анализа DCF необходимо использовать ставку дисконта, которая должна учитывать альтернативные затраты. Альтернативные затраты (opportunity costs) – издержки производства товаров и услуг, измеряемые стоимостью наилучшей упущенной возможности использования затраченных на их создание факторов производства. Альтернативные издержки производства являются основным движущим мотивом, заставляющим производителей максимизировать прибыли.

Ставка дисконта формируется под воздействием трех факторов:

- степень риска денежного потока. Степень риска акции всегда выше степени риска облигации государственного займа, соответственно и ставка дисконта подвержена изменениям;

- превалирующий уровень показателей доходности. Ставка дисконта должна отражать среднюю доходность в экономике на данный момент. Инфляция, нестабильность экономики и политики влияют на уровень показателей доходности;
- периодичность денежных потоков (год, полугодие и т.п.). Как правило, ставка дисконта приводится в годовом исчислении, но могут быть и другие временные интервалы, что отражается на величине ставки дисконта.

Теория портфеля

Теория инвестиционного портфеля базируется на следующих положениях:

- структура инвестиционного портфеля влияет на степень риска ценных бумаг;
- доходность ценных бумаг зависит от степени риска.

Основателем определения эффективности множества портфеля был Гарри Марковиц. В 1952 г. в своей работе он впервые обосновал ключевые понятия по теории портфеля и доказал границы множества портфеля. В 1990 г. Гарри Марковиц получил Нобелевскую премию за работы по теории финансовой экономики.

Первый урок, который преподносит нам теория Г. Марковица, состоит в том, что совокупный уровень риска может быть снижен за счет объединения рисковых активов в портфели. Теория портфеля приводит к следующим выводам:

1. для минимизации риска инвесторам следует объединять рисковые активы в портфели;
2. уровень риска по каждому виду активов должен измеряться не изолированно от других активов.

Таким образом, работы Г. Марковица, посвященные основам современной теории портфеля, включали вопросы методологии принятия решений в области инвестирования в финансовые активы. В этих работах автором был предложен научный инструментальный, математический аппарат, которые в большей степени носили теоретический характер и были трудны в практическом использовании. Гарри Марковиц был также автором языка «Симскрипт» для целей компьютерного анализа экономических моделей.

Позднее в 1964 г. ученик Г. Марковица Уильям Шарп предложил более практичный вариант математического аппарата, который позволил эффективно управлять крупными портфелями финансовых активов.

Теорию портфеля конкретизирует модель оценки доходности финансовых активов (Capital Asset Pricing Model – CAPM). Модель CAPM была разработана Джоном Линтнером (1965 г.), Яном Мойссиным (1969 г.) и Уильямом Шарпом (1964 г.) независимо друг от друга.

Модель CAPM основана на понятии идеальных рынков. Согласно этой модели, требуемая доходность представляет собой функцию трех переменных:

1. безрисковой доходности;
2. средней доходности на рынке ценных бумаг;
3. индекса колеблемости доходности конкретного актива к средней доходности на рынке.

CAPM – однофакторная модель, выражающая зависимость между доходностью ценных бумаг и доходностью рынка. На практике модель CAPM имеет вероятность искажения фактического положения на рынке капитала.

Теория арбитражного ценообразования

В качестве конкурента модели CAPM выступает теория арбитражного ценообразования (Arbitrage Pricing Theory – АРТ), которая была разработана Стивенем Россом в 1976 г. Концепция АРТ предусматривала включение в модель любого количества факторов риска и основывалась на сложной математической и статистической теории. Основное содержание теории АРТ заключалось в том, что фактическая доходность акции складывается из двух частей:

- нормальной (ожидаемой) доходности;
- рискованной (неопределенной) доходности.

Нормальная доходность складывается под воздействием факторов, действующих, как правило, регулярно и подчиняющихся законам экономики.

Неопределенная доходность акции формируется под воздействием многих экономических и политических факторов: рыночная ситуация в стране и мире; валовой внутренний продукт; государственный бюджет; инфляция и т.д., которые трудно предугадать и спрогнозировать.

2.3. Контрольные вопросы для самопроверки знаний

1. Какова роль финансового менеджмента в системе управления субъектами хозяйствования?
2. Финансовый менеджмент как мировоззренческая область знаний?
3. Основные этапы формирования финансового менеджмента в России?
4. Какова общая характеристика дисциплины «финансовый менеджмент»?
5. Что предопределило возникновение и развитие финансового менеджмента в России?
6. Основные программы, способствующие гармонизации бухгалтерского учета в России?
7. Основные характеристики «идеального» рынка?
8. Кто был основателем теории портфеля?
9. Что включает в себя методология принятия решений в области инвестирования в финансовые активы?
10. Что означает аббревиатура «САРМ»?
11. Теория арбитражного ценообразования и ее основные принципы?
12. Теория о структуре капитала и ее влияние на развитие теории финансов?
13. Основные направления, положенные в основу формирования дивидендной политики?
14. Каковы отличительные особенности нормативных и позитивных теорий?
15. Что означает «временная ценность» денег?
16. Какие факторы влияют на формирование ставки дисконта?
17. Почему структура капитала не влияет на стоимость фирмы по теории М-М?
18. В чем выражалась модификация теории о структуре капитала?
19. Что означает теория «синицы в руках»?
20. Альтернативные затраты и их значение на процесс формирования стоимости?
21. Почему использование фундаментальных теорий затруднено на практике?
22. Какова общая характеристика фундаментальных концепций?
23. Как теория Хаоса влияет на основные экономические законы?
24. Хаос – это ступень к порядку или нет?
25. Что означает фрактальный анализ?
26. Как развивается финансовый менеджмент в современных условиях?
27. Каковы особенности современного этапа финансового менеджмента?

Глава 3. Базовые показатели и терминология финансового менеджмента. Формула Дюпон и ее модификация

3.1. Базовые показатели финансового менеджмента

Для анализа финансово-хозяйственной деятельности в зарубежной практике используются четыре базовых показателя. Они необходимы для отражения финансового результата на совместных предприятиях и предприятиях с иностранными инвестициями. К основным базовым показателям можно отнести:

1. Добавленная стоимость (ДС).

Добавленная стоимость – это расходы на оплату труда и во внебюджетные фонды, прибыль предприятия, акцизы и их сумма (для подакцизных товаров). Добавленная стоимость получается путем вычитания из стоимости продукции (производственной или реализованной) стоимости потребленных материальных затрат и услуг организации. В этом случае появляется стоимость, которую действительно добавили к стоимости сырья, электроэнергии, топлива и т.д. – это экономическое определение ДС.

Вследствие этого возникает налог на добавленную стоимость (21 глава НК РФ). По официальному определению НДС представляет собой форму изъятия в бюджет части добавочной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства, и определяется как разница между стоимостью реализованных товаров и стоимостью материальных затрат [3]. Анализ динамики добавленной стоимости свидетельствует о масштабной деятельности организации.

2. Брутто - результат эксплуатации инвестиций (БРЭИ).

Если из добавленной стоимости вычесть расходы на оплату труда и все, связанные с этим начисления (пенсионный фонд, обязательное медицинское страхование, социальное страхование), то получается следующий показатель БРЭИ.

БРЭИ используется для анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности организации и является главным показателем достаточности средств на покрытие расходов по амортизации, финансовых издержек по заемным средствам и налога на прибыль. По удельному весу БРЭИ в добавленной стоимости оценивают эффективность управления предприятия и делают общее представление о его потенциальной рентабельности.

3. Нетто - результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ)

Данный показатель характеризует прибыль до уплаты процентов за кредит и налога на прибыль. В зарубежной практике процент за кредит не включается в себестоимость продукции, а в отечественной практике процент за кредит включается в себестоимость продукта в пределах ставки рефинансирования плюс 3 % пункта.

Если из БРЭИ вычесть затраты на восстановление основных средств (амортизацию), то получается новый показатель – нетто результат эксплуатации инвестиций.

НРЭИ – это есть экономический эффект, представляющий собой прибыль до уплаты процентов за кредит за кредит и налога на прибыль. Данный показатель условно можно отождествить с показателем, отражающимся в российской отчетности в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках», если к балансовой прибыли прибавить проценты за кредит, относимые на себестоимость продукта.

Анализ динамики НРЭИ свидетельствует о рентабельности организации.

4. Экономическая рентабельность (ЭР)

Экономическая рентабельность - это соотношение финансового результата со средством его достижениями.

$$\text{ЭР} = \text{НРЭИ} / \text{Активы} \times 100 \% \quad (3.1)$$

В качестве финансового результата выступает нетто-результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ), а в качестве средства его достижения – величина активов в форме оборотного и основного капитала. Достаточный уровень экономической рентабельности свидетельствует об успехах организации и об ее эффективности ее деятельности.

Для расчета экономической рентабельности в отечественной практике необходимы преобразования исходных показателей:

- НРЭИ = балансовая прибыль (БП) + процента за кредиты, относимые на себестоимость (ПК);
- Активы = валюта баланса (ВБ) – кредиторская задолженность (КЗ).

Таким образом, формула экономической рентабельности для практического применения после преобразования примет следующий вид:

$$\text{ЭР} = (\text{БП} + \text{ПК}) / (\text{ВБ} - \text{КЗ}) \times 100 \% \quad (3.2)$$

Показатели экономической рентабельности, после небольших преобразований, можно определить на основании действующих форм бухгалтерской отчетности (форма №1 и форма № 2).

3.2. Экономическая рентабельность и факторы, влияющие на ее величину

Следующим этапом в изучении базовых показателей финансового менеджмента является определение производных коэффициентов (показателей). Для определения факторов, влияющих на экономическую рентабельность необходимо в исходную формулу ЭР ввести соотношение (оборот/оборот)

Под оборотом в данном случае принимается выручка от продажи плюс внереализационные доходы.

$$\text{ЭР} = [(\text{НРЭИ} / \text{Актив}) \times 100 \%] \times [\text{Оборот} / \text{Оборот}] = [(\text{НРЭИ} / \text{Оборот}) \times 100 \%] \times [\text{Оборот} / \text{Актив}] \quad (3.3)$$

На основании преобразованной формулы можно получить два показателя, которые очень часто используются в зарубежной практике финансового менеджмента:

1. $(\text{НРЭИ} / \text{Оборот}) \times 100\%$ - коммерческая маржа (КМ);
2. $\text{Оборот} / \text{Актив}$ - коэффициент трансформации (КТ).

Коммерческая маржа показывает величину финансового результата на каждые 100 рублей оборота (объема продаж). Как правило, КМ выражается в процентах. Этот показатель характеризует единство тактических и стратегических целей хозяйствующего субъекта, отражает только операционную деятельность и не имеет ничего общего с финансовой деятельностью. Средний уровень рентабельности продаж или КМ в разных видах деятельности может варьироваться от 3% до 30%, т.е. единого стандарта не существует. Это хороший критерий для сравнительной оценки с отраслевым стандартом.

Коэффициент трансформации – *показывает величину объема продаж или оборота, приходящуюся на 1 рубль активов, т.е. в какой оборот трансформируется каждый рубль активов. КТ тождественен коэффициенту оборачиваемости активов, который широко используется при оценке эффективности использования активов организации.*

Таким образом, формула экономической рентабельности примет вид:

$$\text{ЭР} = \text{КМ} \times \text{КТ} \quad (3.4.)$$

Используя полученную формулу, определим влияние факторов на экономическую рентабельность методом цепных подстановок или интегральным. На величину экономической рентабельности влияют два фактора:

1. влияние изменения коммерческой маржи;
2. влияние изменения коэффициента трансформации.

Методика формализованного факторного анализа экономической рентабельности:

1. общее отклонение экономической рентабельности:

$$\Delta \text{ЭР} = \text{ЭР}^1 - \text{ЭР}^0, \quad (3.5.)$$

где

$\Delta \text{ЭР}$ – общее отклонение экономической рентабельности;

ЭР^0 - экономическая рентабельность за базисный период;

ЭР^1 - экономическая рентабельность за отчетный период.

2. влияние изменения коммерческой маржи:

$$\Delta \text{ЭР} (\Delta \text{км}) = (\text{КМ}^1 - \text{КМ}^0) \times \text{КТ}^0, \quad (3.6)$$

где

$\Delta \text{ЭР} (\Delta \text{км})$ – изменение экономической рентабельности за счет влияния коммерческой маржи;

$\text{КМ}^1, \text{КМ}^0$ - коммерческая маржа за отчетный и базисный периоды;

3. влияние изменения коэффициента трансформации:

$$\Delta \text{ЭР} (\Delta \text{кт}) = (\text{КТ}^1 - \text{КТ}^0) \times \text{КМ}^1, \quad (3.7.)$$

где

$\Delta \text{ЭР} (\Delta \text{кт})$ – изменение экономической рентабельности за счет влияния коэффициента трансформации;

$\text{КТ}^1, \text{КТ}^0$ - коэффициент трансформации за отчетный и базисный периоды.

Сумма факторных отклонений дает общее изменение экономической рентабельности, что выражается следующей формулой:

$$\Delta \text{ЭР} = \Delta \text{ЭР} (\Delta \text{км}) + \Delta \text{ЭР} (\Delta \text{кт}) \quad (3.8)$$

Факторный анализ позволяет определить динамику влияния факторов на экономическую рентабельность и изыскать резервы ее повышения в допустимых размерах, т.к. увеличение коммерческой маржи всегда будет сопровождаться относительным снижением коэффициента трансформации. Достижение больших оборотов свидетельствует о немалом успехе организации. Однако финансовому менеджеру необходимо знать, какой ценой достигается этот успех.

Рассмотрим пример:

НРЭИ – 5 тыс. руб.; Оборот – 50 тыс. руб.; Актив – 100 тыс. руб. Определить экономическую рентабельность?

$$\text{KM} = \text{НРЭИ} / \text{Оборот} = 10 \%$$

$$\text{КТ} = \text{Оборот} / \text{Актив} = 0,5.$$

$$\text{ЭР} = 10 \% * 0,5 = 5 \%$$

Таким образом, на простом примере, мы видим, что хороший уровень КМ (10 %) дополняется низким значением КТ, т.е. на каждый рубль оборота приходится использовать по 2 рубля активов. Для получения НРЭИ в 5 тыс. руб. предприятие задействовало имущества в размере 100 тыс. руб. Вследствие этого экономическая рентабельность уменьшилась в 2 раза.

Следовательно, финансовый менеджер при планировании показателей должен учитывать их взаимное влияние и противоречивый характер поведения.

3.3. Формула «Дюпон» (*Du Pont*) и ее модификация

На практике метод «Дюпон» называют методом Дюпона, что неверно, так как Эжен дю Пон де Немур умер в 1834 году, а метод был разработан группой специалистов компании «Дюпон» значительно позже в 20-е годы прошлого столетия.

Составными элементами формулы «Дюпон» являются коммерческая маржа и коэффициент трансформации ($\text{ЭР} = \text{KM} \times \text{КТ}$).

Для более точного выявления влияния факторов необходимо модифицировать эту формулу. В качестве финансового результата взять чистую прибыль, а в двухфакторную модель ввести значение акционерного капитала (собственного капитала):

Метод «Дюпон» основан на анализе соотношений, образующих коэффициент доходности акционерного капитала ($\text{Return on Equity} - \text{ROE}$):

$$\text{ROE} = \text{NI} / \text{CE} \times 100 \%, \quad (3.9)$$

где

NI (Net Income) – чистая прибыль;

CE (Common Equity) – акционерный капитал предприятия.

В практике финансового менеджмента могут быть использованы различные версии метода, отличающиеся степенью детализации:

1. Двухфакторная модель, т.е. в исходную модель вводим соотношение (актив/актив):

$$\text{ROE} = (\text{NI} / \text{CE}) \times 100 \% \times (\text{TA} / \text{TA}) = [(\text{NI} / \text{TA}) \times 100 \%] \times (\text{TA} / \text{CE}), \quad (3.10)$$

где

TA (Total Assets) - суммарные активы

Эту формулу можно записать, как:

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times \text{LR}, \quad (3.11)$$

где

ROA (Return on Assets) – доходность активов или чистая рентабельность активов (чистая прибыль / акционерный капитал);

LR (Leverage Ratio) – коэффициент финансового рычага (актив / акционерный капитал).

2. Трехфакторная модель, т.е. в формулу ROE (3.10) дополнительно вводим соотношение (чистый объем продаж / чистый объем продаж):

$$\text{ROE} = \text{NI} / \text{CE} = (\text{NI} / \text{NS}) \times 100 \% \times (\text{NS} / \text{TA}) \times (\text{TA} / \text{CE}), \quad (3.12)$$

где

NS (Net Sales) – чистый объем продаж (без учета НДС)

Формулу 3.12 можно записать через следующие сомножители:

$$\text{ROE} = \text{NPM} \times \text{AT} \times \text{LR} \quad (3.13)$$

NPM (Net Profit Margin) – чистая рентабельность оборота (чистая прибыль / чистый объем продаж);

AT (Asset Turnover) – оборачиваемость активов (чистый объем продаж / актив).

В экономической литературе [74,с.140] взамен аббревиатуры NPM можно встретить аббревиатуру ROS и в этом случае формула примет вид:

$$ROE = ROS \times AT \times LR, \quad (3.14)$$

где

ROS (Return of Sales) – чистая рентабельность оборота.

3. Пятифакторная модель, т.е. в формулу 3.12 дополнительно вводим соотношения (прибыль до уплаты налогов / прибыль до уплаты налогов; прибыль до уплаты процентов и налогов / прибыль до уплаты процентов и налогов):

$$ROE = (NI / CE) \times 100 \% = (NI / EBT) \times 100\% \times (EBT / EBIT) \times (EBIT / NS) \times (NS / TA) \times (TA / CE), \quad (3.15)$$

где

EBT (Earnings before Taxes) – прибыль до уплаты налогов;

EBIT (Earnings before Interest and Taxes) – прибыль до уплаты процентов и налогов.

Пятифакторную формулу можно записать следующим образом:

$$ROE = TB \times IB \times OM \times AT \times LR, \quad (3.16)$$

где

TB (Tax Burden) – налоговое бремя (чистая прибыль / прибыль до уплаты налогов) или к налоговых выплат;

IB (Interest Burden) – процентное бремя (прибыль до уплаты налогов / прибыль до уплаты процентов и налогов) или к процентных выплат;

OM (Operating Margin) – операционная рентабельность (прибыль до уплаты процентов и налогов / чистый объем продаж) или рентабельность продаж.

Таким образом, на величину доходности акционерного капитала влияют следующие факторы:

- ставка налогов;
- проценты за кредит;
- операционная рентабельность;
- оборачиваемость активов;
- финансовый рычаг (леверидж).

К основным проблемам применения метода «Дюпон» в российской практике можно отнести:

1. суммарные активы, как правило, не имеют объективной (разумной) оценки или стоимости;

2. показатель «чистая прибыль» в терминологии Министерства Финансов России далеко не является «чистым», т.к. из этой величины выплачивается целый ряд издержек (выплаты на социальные нужды; премии сотрудникам и т.п.);

3. в учетной политике не соблюдается принцип постоянства, т.к. изменение учетной и налоговой политики может происходить по несколько раз в учетном году. В этом случае попытка провести анализ по методу «Дюпон» имеет много погрешностей, искажающих действительность.

Рассмотрим изученные коэффициенты и их влияние на доходность акционерного капитала (ROE). Для этого необходимо использовать баланс компании и счет прибылей и убытков (зарубежная отчетность).

Таблица 3.1. Анализ динамики доходности акционерного капитала

Показатели (коэффициенты)	Базисный год	Отчетный год	Отклонение (+,-)
1. Налоговое бремя (ТВ)	0,70	0,70	-
2. Процентное бремя (ИБ)	1,00	0,50	- 0,50
3. Операционная рентабельность (ОМ), %	15,00	12,00	- 3,00
4. Оборачиваемость активов (АТ)	1,00	0,80	- 0,20
5. Финансовый леверидж (LR)	2,00	3,00	+1,00
6. Доходность акционерного капитала (ROE), (п.1*п.2*п.3*п.4*п.5)	21,00	10,08	- 10,92

За отчетный период по всем показателям, за исключением к финансового левериджа, наблюдалось снижение значений коэффициентов. В базисном году компания не имела долгов или, по крайней мере, не платила процентов за кредиты, т.к. ИБ = 1. В отчетном году компания решила увеличить свои операции за счет привлечения кредита, активы пополнились и финансовый леверидж возрос до 3 (LR). Однако в результате этого компании пришлось снизить отпускные цены и/или пойти на увеличение издержек. Вследствие этого операционная рентабельность (ОМ) уменьшилась на 3 %, а оборачиваемость активов (АТ) – на 0,2. Половина операционной прибыли была направлена на уплату процентов (ИБ = 0,5). В результате доходность акционерного капитала компании (ROE) снизилась более чем в два раза (с 21 % до 10,08 %).

В практике финансовой работы необходимо учитывать не только значения показателей, но и их взаимное влияние. Важно определить, какой показатель изменяется быстрее и сильнее, и как он влияет на результативный показатель.

Рассмотрим взаимосвязь КМ и КТ и их сопряженное влияние на экономическую рентабельность (табл.3.2.).

Таблица 3.2. Анализ динамики экономической рентабельности

Анализируемый период	КМ, % (НРЭИ/Оборот)	КТ (Оборот/Актив)	ЭР, % (КМ*КТ)
1 квартал	5	3	15
2 квартал	6 ↑	4 ↑	24 ↑
3 квартал	8 ↑	4 →	32 ↑
4 квартал	10 ↑	3 ↓	30 ↓

Условные обозначения:

↑ - увеличение показателя;

↓ - уменьшение показателя;

→ - неизменный показатель.

В данном примере рост ЭР происходил за счет увеличения рентабельности продаж (КМ) за исключением 4 квартала. Коммерческая маржа имела устойчивую тенденцию к увеличению, в то время как коэффициент трансформации либо снижался (4 квартал), либо оставался на прежнем уровне (3 квартал). В 4 квартале КТ был ниже, чем в 3 квартале на 1, следовательно, снижение оборачиваемости в 4 квартале привело к уменьшению ЭР на 2 % (30% – 32%). Для увеличения КТ или оборачиваемости активов необходимо рассмотреть следующие возможности:

1. снизить ненужные или неэффективно используемые основные средства, нематериальные активы и т.п.;

2. снизить запасы излишних или залежалых материалов, топлива, незавершенного производства, готовой продукции (неликвиды);

3. уменьшить величину дебиторской задолженности, в том числе просроченной.

Для анализа четырех базовых показателей рассмотренных в этой теме, а также для модификации моделей необходимо придерживаться следующих правил:

- использовать среднеарифметические или средне хронологические величины. Это неременное условие для получения реальной оценки происходящего.

- при использовании формулы ЭР из объема актива необходимо вычесть величину кредиторской задолженности, т.е. тех заемных средств, которые работают на достижение НРЭИ, но не принадлежат хозяйствующему субъекту.
- при анализе используется не бухгалтерский, а аналитический баланс. Аналитический баланс получается путем вычитания из валюты баланса так называемых «больных» статей и кредиторской задолженности.

3.4. Контрольные вопросы для самопроверки знаний

1. Что означает налог на добавленную стоимость?
2. Как определяется добавленная стоимость?
3. Методика расчета БРЭИ.
4. Что означает аббревиатура «НРЭИ»?
5. Как определяют потенциальную рентабельность организации?
6. Показатель НРЭИ тождественен показателю «балансовая прибыль» или нет?
7. Экономическая рентабельность имеет единый стандарт или нет?
8. Что используется в качестве оборота фирмы?
9. Как определяется коммерческая маржа?
10. Что показывает коэффициент трансформации?
11. Существует ли взаимосвязь между КМ и КТ?
12. Что означает формула «ДЮПОН»?
13. В чем выражается модификация формулы «ДЮПОН»?
14. Как определяется рентабельность акционерного капитала?
15. ROE означает оборачиваемость активов или нет?
16. Какие факторы влияют на коммерческую маржу?
17. Как определяется двухфакторная модель доходности акционерного капитала?
18. Что означает аббревиатура LR?
19. Как определяется чистый объем продаж?
20. Каковы основные показатели пятифакторной модели доходности акционерного капитала?
21. Что означает показатель ROS и какова методика его расчета?
22. НРЭИ – это прибыль до уплаты процентов и налогов или прибыль после уплаты налогов?
23. Почему в России не соблюдается принцип постоянства отчетности?
24. Как налоговая политика влияет на доходность акционерного капитала?
25. Главное правило регулирования экономической рентабельности?
26. Коэффициент финансового левериджа определяется на основании объема продаж?
27. Как увеличение активов влияет на k финансового рычага?
28. Зависимость между КМ и КТ прямо пропорциональная или обратно пропорциональная?
29. Возможно, ли иметь высокую КМ и высокий КТ на практике?
30. Составные множители трехфакторной модели.

3.5. Практикум

Задание 1

На основании исходных данных определить базовые показатели финансового менеджмента и их отклонение за отчетный период. Дать их взаимосвязь и определить пути управления финансами организации.

Данные представить в аналитической таблице 1.

Таблица 1. Анализ динамики показателей финансового менеджмента (в тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Базисный год	Отчетный год	Отклонение (+, -)
1.	Объем продаж	154600	148800	- 5800
2.	Материальные затраты	35200	31040	- 4160
3.	Трудовые затраты	46600	35300	- 11300
4.	Амортизация	4640	4470	- 170
5.	Баланс	350600	320950	- 29650
6.	Кредиторская задолженность	50200	48450	- 1750

Задание 2.

На основании исходных данных определить:

1. экономическую рентабельность;
2. составляющие элементы ЭР (КМ и КТ);
4. отклонение за анализируемый период;
3. влияние факторов на уровень рентабельности и дать их динамику развития.

Таблица 2. Исходные данные (в млн. руб.)

№ п/п	Показатели	Базисный год	Отчетный год
1.	Добавленная стоимость	25,50	49,70
2.	Затраты на оплату труда	8,12	12,02
3.	Амортизация	2,03	4,00
4.	Имущество организации	85,64	126,48
5.	Объем продаж	45,06	58,14

Расчеты оформить в аналитической таблице. Дать оценку деятельности компании.

Задание 3.

На основании исходных данных определить:

1. доходность активов или ROA;
2. доходность продаж или ROS (NPM);
3. оборачиваемость активов (AT);
4. коэффициент налоговых выплат (ТВ);
5. коэффициент процентных выплат (IB);
6. операционную рентабельность (ОМ);
7. доходность акционерного капитала (ROE);
8. построить пятифакторную модель.

Таблица 3. Исходные данные (в тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	1 квартал
1.	Выручка – нетто от продажи продукта	7110
2.	Себестоимость продукта	5434
3.	Внереализационные доходы	1050
4.	Проценты	0
5.	Налоги	2562
6.	Прочие расходы	562
7.	Выплаченные дивиденды	0
8.	Активы (среднее значение)	86478
9.	Акционерный капитал (среднее значение)	45826

Дать оценку деятельности компании и выявить негативные тенденции, наблюдаемые в финансово-хозяйственной деятельности.

Задание 4.

На основании форм отчетности определить:

1. добавленную стоимость (ДС);
2. брутто-результат эксплуатации инвестиций (БРЭИ);
3. нетто-результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ);
4. экономическую рентабельность (ЭР);
5. коммерческую маржу (КМ);
6. коэффициент трансформации (КТ).

По полученным коэффициентам дать оценку деятельности хозяйствующего субъекта.

При определении показателей по формам финансовой отчетности использовать приложение № 12.

ЧАСТЬ II. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ. ФИНАНСОВЫЙ И ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛЕВЕРИДЖ. ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ. УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ

Глава 1. Эффект финансового рычага. Формирование рациональной структуры капитала. Методы расчета объема хозяйственных средств и источников их покрытия

1.1. Финансовый рычаг (леверидж) и методика его расчета в условиях «налогового рая»

Одним из основных показателей, характеризующих финансовую устойчивость, является коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага). В финансовом менеджменте существует понятие, позволяющее определить эффективность привлечения внешних источников (эффективность финансового рычага).

В деятельности коммерческих организаций различают:

- внутреннее финансирование (прибыль)
- внешнее финансирование (кредиты, займы).

В связи с тем, что имеет место внешнее финансирование, различают такое понятие как «финансовый рычаг» или «финансовый леверидж», т.е. предел до которого может быть улучшена

деятельность предприятия за счет использования внешних источников финансирования. Термин «левэридж» достаточно давно используется в российской экономической литературе и позаимствован из американской практики «leverage». В Великобритании для характеристики эффективности использования заемных средств используется термин «gearing».

Для каждого конкретного периода деятельности компании при использовании внешних заимствований финансовый менеджер должен определить предел, до которого можно использовать заемные средства, т.к. их превышение может привести к потере независимости и свести на нет эффективность привлечения заемных средств.

Эффект финансового рычага (ЭФР) базируется на фундаментальной теории финансового менеджмента о структуре капитала (теория Модильяни-Миллера) и зависит от средней расчетной ставки процента (СРСП), которая не равняется банковскому проценту. Эффект от привлечения заемных средств может быть как положительным, так и отрицательным. При предоставлении средств клиенту, банкир обращает внимание на структуру источников хозяйственных средств, и в первую очередь на величину заемного капитала.

Для расчета эффекта финансового рычага (ЭФР) используем данные двух организаций, которые имеют равные Активы, финансовый результат (НРЭИ), экономическую рентабельность, но отличаются своей стратегией в области привлечения заемных источников финансирования. Первое предприятие (А) не пользуется заемными средствами и существует исключительно за счет собственных средств, второе предприятие (В) использует внешние источники финансирования, которые составляют 50% от общей валюты баланса.

Таблица 1.1. Анализ рентабельности собственного капитала

№ п/п	Показатели	А	В
1.	Актив, тыс. руб.	1000	1000
2.	Пассив, тыс. руб.	1000	1000
2.1.	Собственный капитал, тыс. руб. (СК)	1000	500
2.2.	Заемный капитал, тыс. руб. (ЗК)	-	500
3.	НРЭИ, тыс. руб.	200	200
4.	ЭР, % (п.3 / п.1 * 100%)	20	20
5.	Рентабельность собственного капитала, % (Рск)	*20	**25
6.	Процентная ставка, % (ПС)	-	15

Рентабельность собственного капитала на основании исходных данных можно определить по формуле:

$$Рск = НРЭИ / СК \times 100 \% \quad (1.1)$$

Определим рентабельность собственного капитала для организации, не пользующейся внешними источниками финансирования (А):

$$* Рск (а) = 200 / 1000 \times 100 = 20 \%$$

Для того чтобы определить рентабельность собственного капитала предприятия (В) необходимо из величины НРЭИ дополнительно вычесть издержки по привлечению заемных средств, т.е. финансовые издержки (ФИ). Процентная ставка для предприятия (В) составляет 15 %, следовательно, финансовые издержки будут равны:

$$ФИ = (500 \times 15\%) / 100 \% = 75 \text{ тыс. руб.}$$

=>

$$** Рск (в) = 200 - 75 / 500 = 25 \%$$

Приведенные расчеты свидетельствуют о том, что предприятие (В), несмотря на платность и возвратность кредитов, имеет за отчетный период при прочих равных условиях рентабельность собственного капитала на 5 % выше, чем предприятие (А). Разница в 5%, образовавшаяся в результате использования заемных средств, и есть эффект финансового рычага.

$$\text{ЭФР}(1) = 25 - 20 = 5 \%$$

Таким образом, ЭФР – показатель, характеризующий предел, до которого может быть улучшена деятельность организации за счет использования кредитов и займов. Эффект финансового рычага проявляется через приращения рентабельности собственного капитала. Однако в данном примере предприятия находятся в так называемом «налоговом раю», т.е. не платят налоги.

1.2. Эффект финансового рычага с учетом ставки налогообложения

Рассмотрим методику расчета ЭФР с учетом ставки налогообложения, т.к. все организации независимо от форм собственности обязаны уплачивать установленные государством налоги и сборы.

Используя исходные данные таблицы 1.1. (см. часть II, глава 1), в методику расчета ЭФР введем ставку налогообложения предприятий в размере 24 % (глава 25 НК РФ).

Таблица 1.2. Анализ чистой рентабельности собственного капитала

№ п/п	Показатели	А	В
1.	НРЭИ, тыс. руб.	200	200
2.	Финансовые издержки по заемным средствам, тыс. руб. (ФИ)	-	75
3.	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	200	125
4.	Налог на прибыль, тыс. руб. (п.3 × 0,24)	48	30
5.	Чистая прибыль, тыс. руб. (п.3 – п.4)	152	95
6.	Чистая рентабельность собственного капитала, % (п.5 / п. 2.1 табл.1.1)	15,2	19,0

$$\text{ЭФР}(2) = 19 - 15,2 = 3,8 \%$$

Таким образом, при введении ставки налогообложения эффект финансового рычага (ЭФР 2) снизился по сравнению с ЭФР (1) на 1,2 %:

$$\Delta \text{ЭФР} = \text{ЭФР}(2) - \text{ЭФР}(1) \quad (1.2)$$

$$5 - 3,8 = 1,2 \%$$

или на 24 % ($1,2 / 5 \times 100\%$), что соответствует введенной в расчет ставки налогообложения. Следовательно, налогообложение «срезало» ЭФР на 24 % или (1 – ставка налога на прибыль).

Таким образом, по данным расчетам можно сделать следующие выводы о деятельности компаний А и В:

- компания, использующая только собственные средства, ограничивает их рентабельность приблизительно $\frac{3}{4}$ экономической рентабельности.

$$P_{\text{ск}}(a) = (1 - C_{\text{нп}}) \times \text{ЭР}, \quad (1.3.)$$

где

$C_{\text{нп}}$ – ставка налога на прибыль

$$P_{\text{ск}}(a) = (1 - 0,24) \times 20 = 15,2 \%$$

- компания, использующая кредиты, увеличивает (уменьшает) рентабельность собственного капитала в зависимости от соотношения собственных и заемных средств, а также от величины процентной ставки. В этом случае возникает ЭФР.

$$Р_{ск(в)} = (1 - C_{нп}) \times \text{ЭР} + \text{ЭФР} \quad (1.4)$$

$$Р_{ск(в)} = (1 - 0,24) \times 20 + 3,8 = 19 \%$$

В представленных расчетах под $R_{ск}$ подразумевается чистая рентабельность собственного капитала. Если выплачивать всю чистую прибыль дивидендами, не оставляя нераспределенной чистой прибыли, то уровень $R_{ск}$ совпадет с уровнем дивиденда.

Полученные расчеты явно свидетельствуют о проблеме «потери» экономической рентабельности вследствие уплаты налога на прибыль. Следовательно, финансовый менеджер должен предусмотреть налоговые изъятия и «перекомпенсировать» их приростом собственных средств.

Для решения этой проблемы необходимо исследовать механизм формирования эффекта финансового рычага и его составные элементы. При определении составных элементов эффекта финансового рычага предварительно должен быть рассмотрен алгоритм расчета «средней расчетной ставки процента» (СРСП).

Эффект финансового рычага возникает вследствие расхождения между экономической рентабельностью (ЭР) и ценой заемных средств (СРСП), т.е. предприятие должно иметь такую ЭР, которой хватило бы по меньшей мере на уплату процентов за кредит. Средняя расчетная ставка процента определяется по формуле:

$$СРСП = \text{ФИ} / \text{ЗК} \times 100 \% \quad (1.5)$$

СРСП - средняя цена, в которую обходятся предприятию заемные средства. СРСП не совпадает со ставкой банка за пользование кредитами, т.к. в банке имеются свои критерии, положенные в основу определения процентов по кредитам. Для практических расчетов СРСП можно конкретизировать числитель и знаменатель формулы 1.5.

В этом случае в знаменателе используется средневзвешенная стоимость кредитов и займов. К заемному капиталу, по мнению отдельных экономистов, можно также прибавить деньги, полученные от выпуска привилегированных акций, т.к. по этим акциям выплачивается гарантированный дивиденд, и владелец привилегированных акций при ликвидации организации имеет равные права с кредиторами. В этом случае возникает необходимость корректировки числителя формулы 1.5, т.е. в финансовые издержки должны быть включены суммы дивидендов и расходы по эмиссии и размещению этих акций.

1.3. Финансовый леверидж и его составные элементы

К основным составляющим эффекта финансового рычага (левериджа) можно отнести:

1. налоговый корректор финансового левериджа (N_k), возникающий вследствие введения ставки налогообложения и показывающий, в какой степени проявляется ЭФР в связи с различным уровнем налогообложения прибыли.

$$N_k = 1 - C_{нп} \quad (1.6)$$

2. дифференциал финансового левериджа, который характеризует разницу между экономической рентабельностью и средним размером процента за кредит (D).

$$D = \text{ЭР} - \text{СРСП} \quad (1.7)$$

3. плечо финансового рычага ($P_{ФР}$), которое характеризует сумму заемного капитала, используемого организацией, в расчете на единицу собственного капитала

$$P_{ФР} = \text{ЗК} / \text{СК} \quad (1.8)$$

I. Налоговый корректор финансового леввериджа практически не зависит от деятельности организации, т.к. ставка налога на прибыль устанавливается законодательно. Вместе с тем, в процессе управления финансовым леввериджем дифференциальный налоговый корректор может быть использован в следующих случаях:

- если по различным видам деятельности установлены дифференцированные ставки налогообложения прибыли;
- если по различным видам деятельности законодательно (НК РФ) предусмотрены налоговые льготы по прибыли;
- если отдельные дочерние компании организации осуществляют свою деятельность в свободных экономических зонах своей страны, где действует льготный режим налогообложения прибыли;
- если дочерние компании осуществляют свою деятельность в других государствах с более низким уровнем налогообложения прибыли.

При этих условиях, воздействуя на структуру производства и, в свою очередь, на состав прибыли по уровню налогообложения, можно снизить среднюю ставку налогообложения прибыли и повысить воздействие налогового корректора на эффект финансового рычага (при прочих равных условиях).

II. Дифференциал финансового леввериджа является главным условием, формирующим положительный эффект финансового рычага. ЭФР проявляется только при условии, что уровень валовой прибыли, генерируемый активами организации, превышает среднюю расчетную ставку процента за пользование кредитом. Чем выше положительное значение дифференциала финансового леввериджа, тем выше будет его эффект при неизменности других условий.

В связи с высокой динамичностью показателя он требует постоянного мониторинга в процессе управления эффектом финансового леввериджа. Этот динамизм обусловлен действием ряда факторов.

Прежде всего, в период ухудшения конъюнктуры финансового рынка стоимость заемных средств может резко возрасти, превысив уровень валовой прибыли, генерируемой активами хозяйствующего субъекта.

Снижение финансовой устойчивости организации в процессе повышения удельного веса заемного капитала, как правило, приводит к увеличению риска ее банкротства, что вынуждает кредиторов повысить уровень ставки за пользование кредитом с включением в нее премии за дополнительный финансовый риск. Если финансовый риск будет высоким, а, соответственно, и ставка процента за кредит, дифференциал может быть сведен к нулю и использование заемного капитала не даст ожидаемого прироста рентабельности собственного капитала.

При определенном уровне финансового риска дифференциал финансового леввериджа может иметь отрицательную величину, т.к. часть прибыли будет уходить на формирование заемного капитала по высоким процентам за пользование кредитом и рентабельность собственного капитала снизится.

Наконец, в период ухудшения конъюнктуры товарного рынка сокращается объем продаж товаров и соответственно, размер валовой прибыли организации. В этом случае отрицательная величина дифференциала может формироваться даже при неизменных ставках процента за кредит за счет снижения экономической рентабельности или валовой рентабельности активов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что формирование отрицательного дифференциала финансового леввериджа (рычага) по различным причинам всегда приводит к снижению рентабельности собственного капитала. В этом случае использование заемного капитала дает отрицательный эффект и предприятие, не пользующееся внешними источниками финансирования находится в гораздо более выгодном положении.

III. Плечо финансового рычага (ПФР) или коэффициент финансового леввериджа. Этот показатель является тем рычагом, который вызывает положительный или отрицательный эффект, получаемый за счет соответствующего его дифференциала. При положительном значении дифференциала любой прирост коэффициента финансового леввериджа будет вызывать еще больший прирост рентабельности собственного капитала, а при отрицательном значении дифференциала прирост коэффициента будет приводить к еще большему снижению рентабельности собственного капитала.

Следовательно, при неизменном дифференциале ПФР является главным генератором как возрастания суммы и уровня прибыли на собственный капитал, так и финансового риска потери этой прибыли. Аналогичным образом, при неизменном коэффициенте финансового рычага (ПФР)

положительная или отрицательная динамика его дифференциала генерирует как возрастание уровня прибыли на собственный капитал, так и финансовый риск потери прибыли.

Рассмотрев и исследовав процесс воздействия финансового капитала на рентабельность собственного капитала и уровень финансового риска, финансовый менеджер может целенаправленно управлять как стоимостью капитала, так и его структурой.

Определим общую формулу эффекта финансового рычага, объединяющую три составных элемента:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_{\text{нп}}) \times (\text{ЭР} - \text{СРСП}) \times \text{ЗК} / \text{СК} \quad (1.9)$$

Эффект финансового рычага или эффект финансового левериджа может быть выражен как в процентах, так и в коэффициентах.

На основании формулы, определим эффект финансового левериджа для рассмотренного ранее примера (см. табл. 1.1 и 1.2 части II).

$$\text{ЭФР} = (1 - 0,24) \times (20 - 15) \times (500 / 500) = 3,8 \%$$

Полученный результат совпадает с арифметическим расчетом, представленным в таблице 1.2., т.е. с $\text{ЭФР}(2) = 19 - 15,2 = 3,8 \%$.

Между двумя составляющими ЭФР (дифференциалом и коэффициентом финансового левериджа) существует тесная взаимосвязь и противоречие. Формулы ЭФР и Рск позволяют финансовому менеджеру определить наиболее оптимальное соотношение между заемными и собственными источниками финансирования в конкретных условиях места и времени.

Рассмотрим исходный пример, при условии, что СРСП возросла на 3 %, т.е. СРСП = 18 %, ПФР возросло в три раза, т.е. ПФР = 3, при прочих равных условиях. Определим, выгодно ли это заимствование для предприятия В:

$$\text{ЭФР}(2) = (1 - 0,24) \times (20 - 18) \times 3 = 4,56 \%$$

Следовательно, ЭФР = 4,56 % больше, чем ЭФР = 3,8 %, но при этом идет уменьшение дифференциала финансового левериджа с 5 % до 2 %. Банк, проверяя кредитоспособность предприятия В выявил, что повышение ЭФР произошло благодаря утроенному ПФР.

Далее предположим, что предприятию В удалось довести ПФР до 9. В этом случае СРСП будет составлять 22%. Определим эффект финансового левериджа.

$$\text{ЭФР} = (1 - 0,24) \times (20 - 22) \times 9 = -13,68 \%$$

При этом рентабельность собственного капитала будет равна:

$$\text{Рск} = [(1 - 0,24) \times 20] + (-13,68) = 15,2 - 13,68 = 1,52 \%$$

Используя различные уровни средней расчетной ставки процента от 15% до 22% мы видим, что рентабельность собственного капитала предприятия В при увеличении заемных средств в 9 раз значительно снизилась и стремится к нулю. Предприятие А, которое не использовало заемные источники финансирования находится гораздо в более выгодном положении, имея рентабельность собственного капитала в размере 15,2 %. Эффект финансового рычага предприятия В превратился в свою противоположность и меньше 0. Дальнейшее привлечение заемных средств только ухудшит финансовое положение предприятия, да и вряд ли найдется кредитор, который предоставит средства клиенту.

Основные правила по использованию внешних источников финансирования:

1. При увеличении ПФР, банкир склонен компенсировать возрастание своего риска за счет увеличения процентной ставки. Чем больше он будет ее увеличивать, тем больше будет вероятность получения отрицательного дифференциала финансового левериджа.

2. Риск кредитора выражается величиной дифференциала финансового левериджа. Чем больше дифференциал, тем меньше риск и наоборот ($D = \text{ЭР} - \text{СРСП}$).

3. ПФР (ЗК/СК) не должно возрастать любой ценой, а должно регулироваться в зависимости от дифференциала финансового левериджа.

4. Дифференциал не должен быть отрицательным, т.к. в этом случае происходит не приращение к рентабельности собственного капитала, а исключение из нее.

5. При решении вопросов, связанных с получением (или предоставлением) кредитов с помощью, эффекта финансового левериджа, необходимо из валюты баланса исключить кредиторскую задолженность, т.к. ее величина существенно искажает фактические результаты.

Таким образом, грамотное и эффективное управление за процессом формирования прибыли предусматривает решение следующих задач:

- построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения управления формированием прибыли;
- получение знаний основных механизмов формирования прибыли;
- использование современных методов анализа прибыли и ее планирования.

Один из наиболее ярких и интересных механизмов реализации этих задач, был рассмотрен в данном вопросе.

1.4. Эффект финансового рычага (II концепция)

Вторая концепция ЭФР в большей степени используется в практике американского финансового менеджмента. И основной причиной этого является преобладающая доля акционерных компаний в экономике, которые “во главу угла” ставят проблемы повышения доходности акций.

В данном случае эффект финансового левериджа можно определить, как частное от деления изменение чистой прибыли на 1 обыкновенную акцию (в процентах) на изменение НРЭИ (в процентах):

$$\text{ЭФР} = \Delta \text{ЧП (а)} / \Delta \text{НРЭИ} \quad (1.10)$$

где

$\Delta \text{ЧП (а)}$ – изменение чистой прибыли на 1 обыкновенную акцию (%);

$\Delta \text{НРЭИ}$ – изменение нетто-результата эксплуатации инвестиций (%).

Формула 1.10. показывает, на сколько процентов изменится чистая прибыль на 1 обыкновенную акцию при изменении НРЭИ на 1 процент.

Преобразуем формулу 1.10, которая примет следующий вид:

$$\frac{[\Delta \text{НРЭИ} \times (1 - \text{С}_{\text{нп}}) / \text{Акции (об)}] / [(\text{НРЭИ} - \text{ПК}) \times (1 - \text{С}_{\text{нп}}) / \text{Акции (об)}]}{\times \text{НРЭИ} / \Delta \text{НРЭИ} =}$$

$$= \frac{\Delta \text{НРЭИ} \times (1 - \text{С}_{\text{нп}}) \times \text{Акции (об)} \times \text{НРЭИ}}{\text{Акции (об)} \times (\text{НРЭИ} - \text{ПК}) \times (1 - \text{С}_{\text{нп}}) \times \Delta \text{НРЭИ}} =$$

$$\text{НРЭИ} / (\text{НРЭИ} - \text{ПК}) = (\text{БП} + \text{ПК}) / \text{БП} \quad (1.11)$$

В нашем примере предприятие, не использующее заемные средства, имело силу воздействия финансового рычага равную 1.

Предприятие, использующее внешние источники финансирования имело эффект финансового рычага, определенный по формуле 1.11.:

$$\text{ЭФР} = (200 + 75) / 200 = 1,375$$

или

$$\text{ЭФР} = 1 + (75 / 200) = 1,375$$

Таким образом, чем больше сила воздействия финансового рычага, тем больше финансовый риск, связанный с привлечением заемных средств:

- возрастает риск не возмещения кредита с банковскими процентами;
- возрастает риск падения дивиденда и курса акций для инвестора.

1.5. Рациональная структура капитала

Одна из главнейших проблем финансового менеджмента – определение рациональной структуры источников средств организации в целях формирования оптимальных объемов суммарных затрат и обеспечения желаемых результатов. Финансовый менеджер должен знать и помнить, что рациональная структура источников средств взаимосвязана с дивидендной политикой хозяйствующего субъекта. Это заключается в том, что достижение высокой рентабельности собственного капитала и уровня дивиденда зависят от структуры источников средств. При высокой рентабельности собственного капитала можно оставлять больше нераспределенной прибыли на развитие организации. Следовательно, внешнее и внутреннее финансирование тесно взаимосвязаны, но не взаимозаменяемы.

Роль собственного капитала и заемного капитала в конкретных условиях места и времени будет различаться в зависимости от стратегии и тактики финансового менеджмента. При рассмотрении эффективности привлечения заемных средств нельзя забывать о значении собственных средств, которые являются важным рычагом в финансовых взаимоотношениях хозяйствующего субъекта с участниками рыночных отношений. При предоставлении средств клиенту банкир, в первую очередь, обращает внимание на соотношение заемных и собственных средств (ПФР). В критических ситуациях только собственные средства могут стать обеспечением кредита. При достаточной величине собственного капитала на практике увеличение ПФР не всегда может сопровождаться снижением дифференциала. Величина собственных оборотных средств также зависит от достаточности собственных средств.

Роль заемного капитала очень хорошо показана в предыдущих вопросах главы 1 части II, где мы рассчитывали эффект финансового левиреджа и его составные элементы. Если соотношение заемных и собственных средств регламентируется установленными законодательно нормативами ликвидности (k текущей ликвидности и k обеспеченности оборотных средств собственными оборотными активами), то возможности привлечения внешних источников для организации оказываются ограниченными. Коммерческая организация не должна полностью исчерпывать свою заемную способность и иметь, так называемый, резерв «заемной силы».

В практике финансового менеджмента существуют различные, порой противоречивые мнения по поводу роли и удельного веса заемных средств в общей сумме капитала фирмы. Проведенный автором анализ структуры балансов крупнейших акционерных компаний США и Западной Европы свидетельствует, что диапазон доли собственного и заемного капитала очень широк и изменяется в зависимости от видов деятельности и относительно стратегических и тактических целей. Так, например, для издательской деятельности удельный вес собственных средств составляет 59 %, а заемных средств – 41 %; текстильной промышленности, соответственно - 40% и 60%; самолетостроения – 27 % и 73 %; банков – 9 % и 93 %; программных продуктов – 78 % и 22 %. Японской экономике свойственна высокая доля заемных средств (до 80 %), что характеризует степень доверия кредитных организаций к японским производителям, а также политику государственного регулирования. В США опытные финансовые менеджеры считают, что лучше не доводить удельный вес заемных средств в пассиве более чем до 40 % - этому положению соответствует ПФР = 0,67 [74, с.168].

Рассмотрим вариант, когда выгодно использовать и собственные, и заемные средства. Это возможно при условии, когда эффект финансового левиреджа равен нулю ($\mathcal{E}\Phi P=0$). Эффект финансового рычага равен нулю при следующих условиях:

1. $D = 0 \Rightarrow, \mathcal{E}P = \text{СРСП};$
2. $\text{ПФР} = 0 \Rightarrow, \text{ЗК} = 0$

С учетом этих условий определим пороговое (критическое) значение НРЭИ, при котором чистая рентабельность собственного капитала (P ск) одинакова как для предприятия, использующего заемные средства, так и для предприятия, использующего исключительно собственный капитал. Взамен чистой рентабельности собственного капитала может быть использована чистая прибыль на 1 акцию. На пороговом значении НРЭИ выгодно использовать и собственные, и заемные средства.

$$\mathcal{E}P = \text{НРЭИ} / \text{Актив} \times 100 \% = \text{НРЭИ} / (\text{ЗК} + \text{СК}) \times 100 \% = \text{СРСП} \quad (1.12)$$

Таким образом, пороговому (критическому) значению НРЭИ соответствует пороговая (критическая) средняя расчетная ставка процента, совпадающая с экономической рентабельностью активов. Увеличение финансовых издержек по заемным средствам приводит к снижению

дифференциала, вследствие роста СРСП. В наших примерах чрезмерное увеличение заемных средств, выводящее СРСП за пороговое значение, привело к отрицательному дифференциалу (ЭФР = -13,68 %).

В современных условиях очень полезно использовать в экономических расчетах графическое моделирование, которое позволяет:

1. определить роль и место исследуемого объекта;
2. сформировать и разработать стратегию и тактику его управления;
3. формально сконструировать и охарактеризовать исследуемый объект с разных позиций;
4. произвести сравнительный анализ исходной модели с прогнозируемой.

Рассмотрим графическую интерпретацию порогового значения НРЭИ (рис.1), данную в учебнике «Финансовый менеджмент: теория и практика» под ред. Стояновой Е.С. [74,с.175].

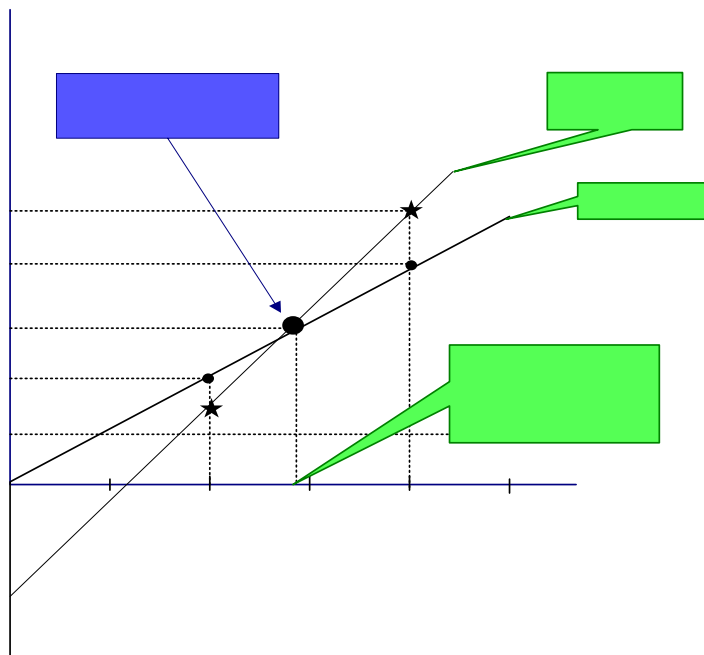


Рисунок 1. Определение порогового значения НРЭИ

**Для этой точки
ЭР = СРСП**

На основании рисунка 1 можно сделать следующие выводы:

- до достижения НРЭИ суммы 2800 тыс. руб. выгоднее использовать только собственные средства. В этом случае прямая «ЗК=0» располагается над прямой «ЗК / СК = 1», и чистая прибыль на 1 акцию выше при отказе от внешних заимствований;
- после достижения НРЭИ суммы 2800 тыс. руб. для предприятия выгоднее привлекать внешние источники финансирования. В этом случае прямая «ЗК / СК = 1» располагается над прямой «ЗК=0», и чистая прибыль на 1 акцию имеет более высокое значение.

Наряду с использованием формальных критериев определения рациональной структуры капитала необходимо учитывать и индивидуальные особенности хозяйствующего субъекта:

- темпы роста объема продаж;
- темпы роста себестоимости продаж;
- налоговое бремя;
- структуру активов;
- состояние рынка капиталов;
- «имидж» компании и т. д.

Грамотный финансовый менеджер должен учитывать все критерии и факторы во взаимосвязи и взаимозависимости, т.к. ситуация на рынке может мгновенно измениться и кардинально повлиять на структуру капитала компании.

2,80
1,69
1,30
1,00
0,65
0,39

1.6. Контрольные вопросы для самопроверки знаний

1. Что означает показатель «финансовый рычаг»?
2. Каковы критерии оценки ЭФР?
3. Как определяется рентабельность собственного капитала, и что она характеризует?
4. Каково поведение финансовых издержек при расчете рентабельности собственного капитала?
5. Что означает «налоговый рай» и каково его влияние на эффект финансового левериджа?
6. Как ставка налогообложения прибыли влияет на ЭФР?
7. Какова рентабельность организации, не пользующейся заемными средствами?
8. Как определяется средняя процентная ставка и ее экономическое значение?
9. Назовите основные элементы эффекта финансового рычага.
10. Что означает дифференциал и методика его расчета?
11. Каким показателем определяется сила воздействия финансового рычага?
12. Что необходимо для определения безопасного объема заемных средств?
13. Как изменяется СРСП при увеличении внешних источников финансирования?
14. Чем выражается риск кредитора при предоставлении средств клиенту?
15. Как отрицательный дифференциал влияет на рентабельность собственного капитала?
16. Каковы основные способы внешнего финансирования?
17. Что означает налоговый корректор и как его можно использовать при планировании прибыли?
18. Как увеличение доли заемного капитала влияет на финансовую устойчивость организации?
19. В какой зависимости находятся дифференциал и плечо финансового рычага?
20. В чем основное различие между I и II концепциями эффекта финансового левериджа?
21. Как определяется изменение чистой прибыли на 1 обыкновенную акцию?
22. Как балансовая прибыль влияет на силу воздействия финансового рычага?
23. Как финансовый рычаг влияет на курс акции?
24. В чем основное правило внешних заимствований?
25. Как формируется рациональная структура капитала?
26. Какие факторы влияют на структуру капитала?
27. Какова роль собственных средств компании?
28. Что означает резерв «заемной силы»?
29. Как «возраст» компании влияет на ее заемную способность?
30. Что означает пороговое значение НРЭИ?

1.7. Практикум

Задание 1.

Имеются данные двух предприятий. Предприятие 1 не пользуется внешними источниками финансирования, а предприятие 2 их эффективно использует.

Таблица 1. Исходные данные предприятий

№ п/п	Показатели	Предприятие 1	Предприятие 2
1.	Актив, тыс. руб.	1000	1000
2.	Пассив, тыс. руб.	1000	1000
2.1.	Собственный капитал, тыс. руб. (СК)	1000	500
2.2.	Заемный капитал, тыс. руб. (ЗК)	-	500
3.	НРЭИ, тыс. руб.	200	200
4.	Процентная ставка, % (ПС)	-	15
5.	Ставка налога на прибыль, %	35	35

Определить по двум предприятиям:

- экономическую рентабельность (без учета расходов по уплате процентов за кредит);
- рентабельность собственного капитала;
- эффект финансового левериджа;
- возможность дальнейшего привлечения заемных средств;
- графически построить механизм формирования ЭФР.

Дать сравнительную оценку результатов деятельности двух предприятий.

Задание 2.

Таблица 2. Исходные данные для расчета ЭФР

№ п/п	Показатели	Предприятие А	Предприятие В
1.	Актив, тыс. руб.	2000	2000
2.	Пассив, тыс. руб.	2000	2000
2.1.	Собственный капитал	2000	1000
2.2.	Заемный капитал	-	1000
3.	НРЭИ, тыс. руб.	400	400
4.	СРСП, %	-	15
5.	Ставка налога на прибыль, %	-	24

Определить:

- экономическую рентабельность;
- рентабельность собственного капитала;
- эффект финансового рычага и его составные элементы;
- возможность дальнейшего привлечения заемных средств;
- эффективность деятельности предприятий А и В. Дать сравнительную оценку.

Задание 3.

1. Определить эффект финансового рычага, если:

Таблица 3. Исходные данные в млн. руб.

№ п/п	Показатели	Отчетный год
1.	Актив	15,0
2.	Пассив	15,0
2.1.	Собственный капитал	10,0
2.2.	Заемный капитал	5,0
3.	НРЭИ	6,2
4.	Финансовые издержки	0,88

2. На основании таблицы 3 определить взаимосвязь между дифференциалом и плечом финансового рычага.

3. Может ли предприятие рассчитывать на получение кредита?

Задание 4.

Определить эффект финансового рычага, если ставка налогообложения прибыли составляет 25 %.

Таблица 4. Исходные данные для расчета ЭФР

№ п/п	Показатели	Отчетный период
1.	Выручка от продажи, тыс. руб.	1500
2.	Переменные затраты, тыс. руб.	1050
3.	Постоянные затраты, тыс. руб.	300
4.	Собственный капитал, тыс. руб.	600
5.	Долгосрочные кредиты, тыс. руб.	150
6.	Краткосрочные кредиты, тыс. руб.	60
7.	СРСП, %	25

Задание 5.

На основании данных таблицы 5 определить:

Таблица 5. Исходные данные для расчета ЭФР

№ п/п	Показатели	Отчетный период
1.	Актив, млн. руб.	25,0
2.	Пассив, млн. руб.	25,0
2.1.	Собственный капитал	10,0
2.2.	Заемный капитал	15,0
3.	НРЭИ, млн. руб.	3,8
4.	СРСП, %	14
5.	Ставка налога на прибыль, %	35

6.	Оборот, млн. руб.	62,5
----	-------------------	------

- экономическую рентабельность;
- эффект финансового левириджа;
- рентабельность собственных средств;
- может ли предприятие продолжать заимствования.

Задание 6.

Имеются данные по двум предприятия (А и В)

**Таблица 6. Исходные данные по двум предприятия (А и В)
(в млн. руб.)**

№ п/п	Показатели	Предприятия	
		А	В
1.	Актив	20,00	10,50
2.	Пассив, в том числе:	20,00	10,50
2.1.	Собственный капитал	10,00	6,80
2.2.	Заемный капитал	10,00	3,70
3.	НРЭИ	3,44	4,20
4.	Финансовые издержки	1,70	0,65
5.	Ставка налога на прибыль, %	24,00	24,00

Определить:

1. экономическую рентабельность;
2. среднюю расчетную ставку процента (%);
3. эффект финансового левириджа;
4. дифференциал и плечо финансового рычага;
5. можно ли продолжать заимствования и на, чьей стороне будет благосклонность банкира?
6. предприятие В планирует взять кредит в размере 3,5 млн. руб. Если вероятность его получения и в какой сумме?
7. можно ли продолжать заимствования, если ПФР (а) =1, а ПФР (в) =0,54?
Построить график кривой ЭФР.

Задание 7

Имея следующие исходные данные:

**Таблица 7. Исходные данные предприятий А и В
(в млн. руб.)**

№ п/п	Показатели	Предприятия	
		А	В
1.	Актив	38,00	46,00
2.	Пассив	38,00	46,00
2.1.	Собственный капитал	23,00	36,00
2.2.	Заемный капитал	15,00	10,00
3.	НРЭИ	5,20	6,45
4.	Финансовые издержки	2,53	0,97
5.	Ставка налога на прибыль, (в коэф.)	0,35	0,35

Определить:

1. экономическую рентабельность;
2. СРСП;
3. эффект финансового рычага;
4. рентабельность собственного капитала;
5. предприятие А рассчитало кредит в сумме 2,1 млн. руб. на переоснащение цехов. Есть ли вероятность получения кредита, и в какой сумме?
6. наиболее эффективно работающее предприятие. Дать сравнительную оценку деятельности;
7. построить график эффекта финансового левериджа.

Глава 2. Управление затратами. Вклад на покрытие. Два подхода к учету издержек. Запас финансовой прочности. Эффект операционного левериджа (рычага)

2.1. Дифференциация затрат в зависимости от изменения объема продаж

Производственная и финансовая деятельность коммерческой организации сопровождается расходами (затратами) различного состава, вида, структуры и относительной значимости для формирования финансового результата.

В финансовом менеджменте для повышения темпов прибыли используются два подхода:

1. сопоставление предельной выручки с предельными затратами;
2. сопоставление выручки от продажи с суммарными затратами (постоянными и переменными).

Формализация процедур анализа и управления расходами базируется на их классификации в зависимости от изменения объема продаж:

- переменные (в упрощенном варианте пропорциональные) – затраты, изменяющиеся пропорционально объему производства или продаж. К таким затратам можно отнести материальные затраты; затраты на электроэнергию, пар, воду на технологические цели; комиссионные расходы и т.д. (Приложение 8);
- постоянные (непропорциональные) – затраты, практически не зависящие от объемов производственной деятельности и являющиеся чаще всего фиксированными и контрактными. К ним можно отнести амортизационные отчисления, проценты за кредит, арендную плату, административные расходы и т.д. (Приложение 9);
- смешанные (полупеременные) – расходы, изменяющиеся скачкообразно, т.е. стабильные при варьировании объема производства в некотором интервале и изменяющиеся за пределами релевантного диапазона. К таким расходам можно отнести почтовые и телеграфные расходы, текущий ремонт оборудования, транспортные расходы и т.д. Величиной смешанных затрат можно пренебречь, если она незначительна. Для удобства и упрощения смешанные затраты на практике объединяют либо с переменными, либо с постоянными.

На практике переменные затраты имеют менее жесткую зависимость от объема производства. Так, например, если покупается большая партия сырья, то организация может потребовать предоставления скидки с цены сырья, вследствие этого затраты на сырье будут расти медленнее объема производства. В свою очередь, постоянные затраты не зависят от объема производства (продаж) до определенного момента. Так, например, если масштабы производства (продаж) возрастут на 50 % и более, то потребуются менеджеры и, как следствие, увеличение административных расходов.

Приведенная классификация расходов является условной и упрощенной, но достаточно удобной и приемлемой для аналитических расчетов. Наибольший интерес представляют условно-постоянные затраты с позиции оценки финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, т.к. управленческие решения, результатом которых являются эти затраты, отражаются на финансовых результатах в течение многих лет. В качестве подтверждения этого тезиса, можно привести пример,

связанный с решением руководства и акционеров компании инвестировать средства в новую дорогостоящую технику или технологию. Условно-постоянные затраты по мнению В.В. Ковалева можно разделить на два вида: материальные, связанные с материально-техническим снабжением, и финансовые, связанные с привлечением кредитов и займов [43, с. 333].

В отношении условно-постоянных затрат можно утверждать следующее: во-первых, они должны возмещаться в обязательном порядке и, во-вторых, источником возмещения этого должны выступать текущие доходы. Следовательно, величина условно-постоянных затрат должна быть сопоставима с некоторыми доходами, в противном случае, предприятию грозит банкротство.

Показатели материальных и финансовых постоянных затрат связаны между собой, вместе с тем задачи инвестирования и финансирования в определенном смысле отделены друг от друга. Для оценки целесообразности и эффективности инвестиционных и финансовых решений необходимо разделить доходы аналогично соответствующим расходам, используя отчет о прибылях и убытках.

Путем несложных комбинаций данных, имеющихся в Отчете о прибылях и убытках можно обособить материальные и финансовые условно-постоянные затраты (рис.2).

В приведенной схеме процесс перехода от выручки к чистой прибыли условно разделен на два этапа:

1. получение прибыли до вычета процентов и налогов;
2. получение чистой прибыли.

Таким образом, действие материальных и финансовых постоянных затрат в определенной степени обособленно, а именно:

- на величину прибыли до вычета процентов и налогов оказывают влияние материальные условно-постоянные затраты;
- на величину чистой прибыли оказывают влияние финансовые условно-постоянные затраты.

В теории финансов взаимосвязь между прибылью и затратами активов или фондов, для формирования данной прибыли, отражается через показатель «леверидж» (leverage). Леверидж – это показатель, характеризующий зависимость между потенциальными условно-постоянными затратами и величиной прибыли. В зависимости от деления затрат на материальные и финансовые выделяют соответственно два вида левериджа или рычага:

- операционный (производственный) рычаг;
- финансовый рычаг.

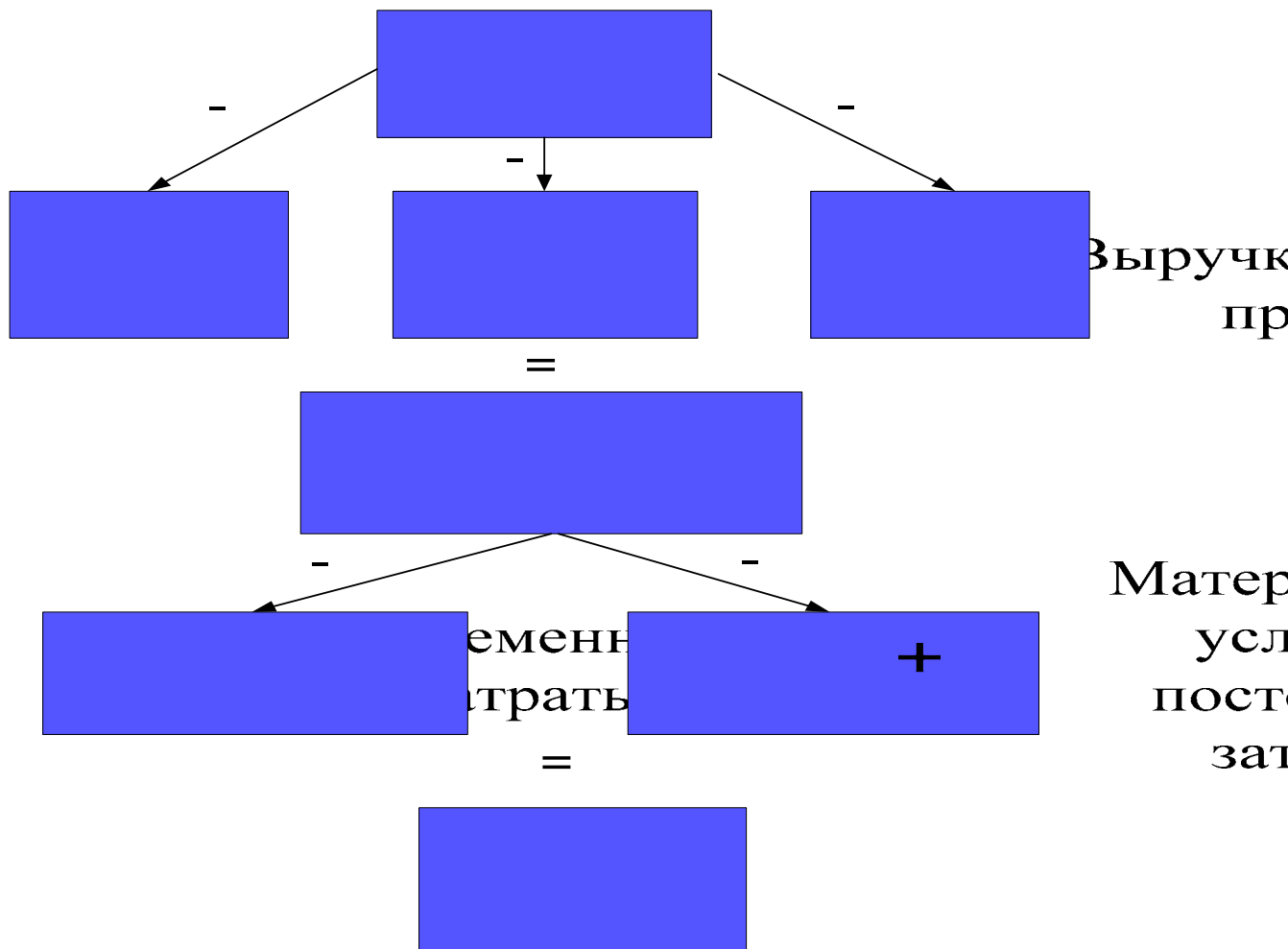


Рисунок 2. Схема взаимосвязи доходов и условно-постоянных затрат

На основании рисунка 2 нетрудно заметить, что финансовый леверидж влияет на изменение только чистой прибыли, в то время как операционный леверидж (рычаг) влияет как на изменение прибыли до вычета процентов и налогов, так и на изменение чистой прибыли.

И операционный, и финансовый леверидж являются не текущими, а долгосрочными характеристиками деятельности хозяйствующего субъекта. Вследствие этого, мы уделили особое внимание условно-постоянным затратам, т.к. они существенно влияют на решения стратегического характера.

Практическая польза от классификации затрат:

1. Максимизация прибыли и ее прирост за счет снижения суммарных затрат. В экономике существует правило – сокращение затрат всего лишь на 6 % дает экономический эффект, сопоставимый с увеличением объема производства или продаж на 33 %.

2. Окупаемость затрат и определение «запаса финансовой прочности», т.е. на сколько можно снизить объем производства без серьезной угрозы для финансового состояния организации;

3. Обособление условно-постоянных расходов имеет исключительную значимость для определения уровня производственного и финансового рисков. Расчет критического объема производства или продаж, исходя из требований безубыточности.

При дифференциации затрат необходимо помнить о характере движения суммарных затрат и на единицу продукта в зависимости от изменения объема производства или продаж. Поведение указанных затрат представлено в таблице 2.1. при изменении объема производства в релевантном диапазоне.

Таблица 2.1. Поведение суммарных затрат и затрат на единицу продукции

Объем производства (продаж)	Переменные затраты		Постоянные затраты	
	суммарные	на единицу продукции	суммарные	на единицу продукции
1. Растет	увеличиваются	неизменные	неизменные	снижаются
2. Снижается	уменьшаются	неизменные	неизменные	увеличиваются

От точности деления затрат зависит нахождение оптимального соотношения между объемом продаж (производства), суммарными затратами и прибылью, т.е. точки безубыточности или критического объема продаж (производства).

2.2. Методы классификации суммарных затрат

В финансовом менеджменте можно использовать три основных метода классификации затрат и определения их структуры:

1. метод максимальной и минимальной точки;
2. графический (статистический) метод;
3. метод наименьших квадратов.

Формализованный расчет структуры затрат можно представить, используя уравнение I степени:

$$Y = a + b \times x, \quad (2.1)$$

где

Y - суммарные затраты;

a - постоянные затраты (суммарные);

b - ставка переменных затрат (затраты на ед. продукта);

x - количество продукта.

Рассмотрим методику классификации затрат на условном примере.

Фирма выпускает условный продукт и в целях управления затратами необходимо произвести дифференциацию издержек. Используем один календарный год с разбивкой по кварталам.

Таблица 2.2. Объем производства и затраты за год

№ п/п	Анализируемый период	Объем производства, тыс. шт.	Суммарные издержки, тыс. руб.
1.	I квартал	10	4500
2.	II квартал	20	7200
3.	III квартал	20	7800
4.	IV квартал	30	9500
5.	Итого за год	80	29000
6.	В среднем за квартал	20	7250

Метод максимальной и минимальной точки

1 этап: Из всей совокупности исходных данных выбираем два периода с максимальным и минимальным объемом производства:

max - IV квартал (30 тыс. шт.);

min - I квартал (10 тыс. шт.)

2 этап: Определим уровень производства при max и min объеме производства и отклонение.

Таблица 2.3. Удельный вес производства

Показатели	Объем производства		Разность (max - min)
	max	min	
1. Объем производства, тыс. шт.	30	10	20,00
1.1. объем производства, в %	100	33,33	66,67
2. Суммарные издержки, тыс. руб.	9500	4500	5000,00

3 этап: Определим ставку переменных затрат (на единицу продукта)

$$b = [(S \max - S \min) \times 100 \% / (100 - k \min)] : K \max, \quad (2.2)$$

где

b - ставка переменных затрат на единицу продукта;

S max - суммарные затраты при максимальном объеме производства;

S min - суммарные затраты при минимальном объеме производства;

k min – минимальный объем производства, в %;

K max – максимальный объем производства, в шт.

$$b = [(9500 - 4500) \times 100 \% / 66,67 \%] : 30 = 249,9 \text{ (руб. / шт.)}$$

4 этап: Определим суммарные переменные затраты по формуле:

$$bx = b \times K \max \quad (2.3)$$

$$bx = 249,9 \times 30 = 7497 \text{ (тыс. руб.)}$$

5 этап: Определим постоянные суммарные затраты:

$$a = S \max - bx \quad (2.4)$$

$$bx = 9500 - 7497 = 2003 \text{ тыс. руб.}$$

Отсюда, уравнение I степени по методу максимальной и минимальной точки будет иметь вид:

$$Y = 2003 + 249,9 \times x \quad (2.5)$$

Основным недостатком этого метода является тот факт, что он не учитывает данные об объеме производства всей анализируемой совокупности.

Графический (статистический) метод

Графический (статистический) метод основан на использовании корреляционного анализа, т.е. на графике отражают данные о совокупных затратах. На нашем графике (рис.3) линия суммарных издержек пересекается с осью совокупных затрат в точке значения постоянных расходов.

1 этап: Определим постоянные затраты «на глазок», которые составляют 2100 тысяч рублей.

2 этап: Определим ставку переменных затрат по формуле:

$$b = (S \text{ ср.} - a) / K \text{ ср.}, \quad (2.6)$$

где

S ср. – суммарные затраты (среднее значение);

K ср. – объем производства (среднее значение)

$$b = (7250 - 2100) : 20 \approx 258 \text{ руб./шт.}$$

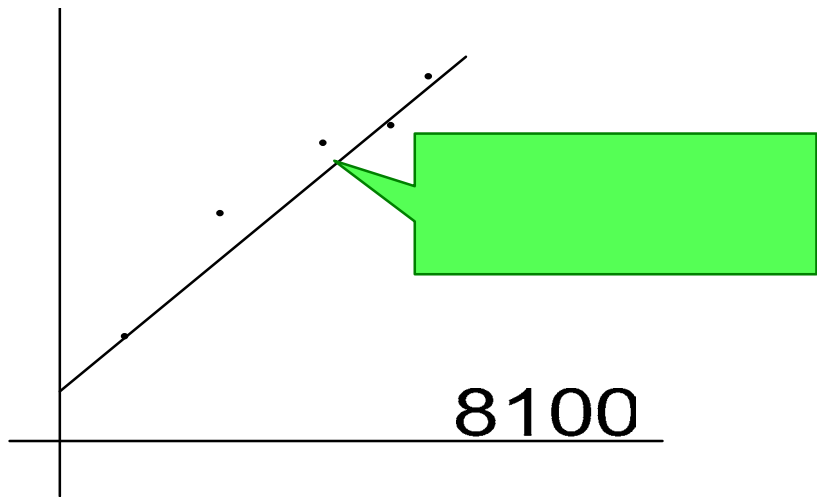


Рисунок 3. Графическое определение линии суммарных затрат

Отсюда, уравнение I степени для графического метода примет вид:

$$Y = 2100 + 258 \times x$$

Основным недостатком этого метода является то, что постоянные затраты определяются «на глазок», а это вносит большую погрешность в расчеты.

Метод наименьших квадратов

Этот метод предполагает использование следующих алгоритмов расчета коэффициентов, представленных в таблице 2.4.

1 этап: определим коэффициенты по методу наименьших квадратов.

Таблица 2.4. Расчет коэффициентов по методу наименьших квадратов

10

Анализируемый период	Объем производства (x), тыс. шт.	x-x (ср.), тыс. шт.	Затраты (Y), тыс. руб.	Y-Y(ср.), тыс. руб.	(x-x ср.) ²	(x-x ср.) × (Y-Y ср.)
I квартал	10	-10	4500	-2750	100	27500
II квартал	20	-	7200	-50	-	-
III квартал	20	-	7800	550	-	-
IV квартал	30	+10	9500	2250	100	22500
Итого	80	x	29000	x	200	50000
Среднее	20		7250			

2 этап: Определим ставку переменных затрат по формуле:

$$b = \frac{\sum (x - x) \times (Y - Y)}{\sum (x - x)^2} \quad (2.7)$$

$$b = 50000 / 200 = 250 \text{ руб./шт.}$$

3 этап: Определим общую сумму постоянных затрат.

$$a = S \text{ ср.} - b \times x \quad (2.8)$$

$$a = 7250 - (250 \times 20) = 2250 \text{ (тыс. руб.)}$$

Отсюда, уравнение I степени для метода наименьших квадратов примет следующий вид:

$$Y = 2250 + 250 \times x$$

Метод наименьших квадратов является наиболее точным, т.к. использует для расчетов коэффициентов всю изучаемую совокупность данных.

Зависимость между затратами и объемом производства, определенная по трем методам дифференциации издержек свидетельствует о том, что ставка переменных затрат варьирует от 250 руб./шт. (1 и 3 методы) до 258 руб./шт. (2 метод), а общая сумма постоянных затрат – от 2003 тыс. руб. до 2250 тыс. руб.

Таким образом, используя все три метода дифференциации издержек финансовый менеджер имеет возможность уменьшить погрешность в определении величины суммарных постоянных и переменных затрат до минимума.

2.3. Операционный рычаг (операционный леверидж) и методика его расчета

В зарубежной практике одним из наиболее эффективных методов решения задач финансового анализа является операционный анализ, который изучается в системе управленческого учета. Этот анализ имеет также название “издержки (cost) – объем (volume) – прибыль (profit)” или CVP.

В операционном анализе основными элементами являются:

- операционный рычаг (операционный леверидж);
- порог рентабельности (точка безубыточности);
- запас финансовой прочности.

Сущность, значимость и эффект операционного рычага (левериджа) определяется следующими условиями:

1. высокая доля условно-постоянных затрат в суммарных издержках характеризует высокий уровень операционного левериджа и, как следствие, высокий уровень операционного (производственного) риска или бизнес-риска;

2. повышение уровня технической оснащенности сопровождается ростом операционного рычага и, соответственно, операционного риска;

3. суть операционного риска состоит в том, что условно-постоянные затраты должны покрываться соответствующими доходами. В противном случае, доходов может не хватить для покрытия расходов;

4. при высоком уровне операционного рычага даже небольшое изменение объема производства может привести к значительному изменению операционной прибыли (прибыль до вычета процентов и налогов). В отечественной практике аналогом операционной прибыли является “прибыль (убыток) от продаж” (Форма № 2, стр.050).

Следовательно, финансовый менеджер должен правильно оценивать операционный рычаг и уметь управлять им в конкретных экономических условиях.

Для оценки операционного рычага или операционного левериджа можно использовать следующие соотношения:

- условно-постоянных (материальных) затрат и суммарных затрат;
- изменение прибыли до вычета процентов и налогов и изменение объема производства (продаж);
- чистой прибыли и условно-постоянных (материальных) затрат.

Каждый из указанных показателей имеет свои достоинства и недостатки с позиции сопоставимости и аналитичности. Самое главное заключается не в значении операционного рычага, а в зависимости темповых показателей, позволяющей оценить стратегию компании.

Проанализируем значение операционного рычага по двум предприятиям А и В, имеющим равный объем продаж, но различную структуру затрат (табл. 2.5)

Таблица 2.5. Анализ динамики операционного рычага

№ п/п	Показатели	Базисный вариант		Снижение производства на 20 %		Увеличение производства на 20 %	
		А	В	А	В	А	В
1.	Выручка от продажи	10000	10000	8000	8000	12000	12000
2.	Переменные затраты	6700	4000	5360	3200	8040	4800
3.	Валовая прибыль (п.1- п.2)	3300	6000	2640	4800	3960	7200
4.	Постоянные затраты (материальные)	1000	4000	1000	4000	1000	4000
5.	Суммарные затраты (п.2 + п.4)	7700	8000	6360	7200	9040	8800
6.	Операционная прибыль (п.3 - п.4)	2300	2000	1640	800	2960	3200
7.	Операционная рентабельность, % (п.6/п.1 ×100 %)	23	20	20,5	10,0	24,7	26,7
8.	Операционный рычаг, коэф. (п.4 / п.5)	0,13	0,5	0,16	0,56	0,11	0,45
9.	Отклонение операционной рентабельности от базисного варианта (+, -)	-	-	- 2,5	-10,0	+1,7	+6,7

В табл. 2.5. сравнительный анализ был проведен с учетом следующих условий по отношению к базисному варианту:

1. снижение объема производства на 20 %;
2. увеличение объема производства на 20 %.

Произведенные в таблице расчеты показывают, что уровень операционного рычага в компании В в несколько раз выше, чем в компании А:

- при базисных условиях в 3,8 раза;
- при снижении объема производства на 20 % в 3,5 раза;
- при увеличении объема производства на 20 % в 4,1 раза.

Это свидетельствует о том, что компания В имеет более высокую техническую оснащенность производства и, соответственно, более низкий уровень затрат ручного труда. Переменные затраты компании А выше, чем в компании В в 1,6 раза. Однако, это оправдано тем, что операционная рентабельность компании А в первых двух вариантах (базисный и снижение производства) выше, чем в компании В, соответственно, на 3 % (23 – 20) и 10,5 % (20,5 – 10).

Однако при увеличении объема производства на 20 % финансовые показатели компании В становятся значительно лучше: операционная рентабельность увеличилась по сравнению с базисным вариантом на 6,7 %, а по сравнению с компанией А на 2 %. Вместе с тем показатель рентабельности компании В сильно варьирует от – 10 до + 6,7.

Таким образом, компания В занимает более рискованную позицию, т.е. может значительно выиграть в финансовых показателях в период роста объема производства, но может и значительно проиграть в периоды экономического спада и снижения объема производства или продаж.

Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение объема производства (продаж) всегда порождает более сильное изменение финансового результата.

Для практических расчетов сила воздействия операционного рычага (эффект операционного рычага) определяется по формуле:

$$\text{СВОР} = \text{ВП} / \text{П}, \quad (2.9)$$

где

СВОР - сила воздействия операционного рычага (левериджа);

ВП - валовая прибыль (валовая маржа);

П - операционная прибыль (прибыль от продаж)

Определим коэффициент СВОР для базисного варианта данных табл. 2.5.:

1. СВОР (А) = 3300 / 2300 = 1,43

2. СВОР (В) = 6000 / 2000 = 3

При снижении объема производства на 20 % операционная прибыль снизится для компании А на 28,6 % (1,43 * 20), а для компании В на 60 % (3 * 20).

Сделаем проверку с данными табл. 2.5.:

1. операционная прибыль компании А снизится на 28,6 %

$$\Delta\P = (1640 / 2300 \times 100 \%) - 100 \% = - 28,6 \%$$

2. операционная прибыль компании В снизится на 60 %

$$\Delta\P = (800 / 2000 \times 100 \%) - 100 \% = - 60 \%$$

Соответственно, на эти же величины увеличится операционная прибыль при росте объема производства на 20 %:

$$\Delta\P (А) = (2960 / 2300 \times 100) - 100 \% = + 28,6 \%$$

$$\Delta\P (В) = (3200 / 2000 \times 100) - 100 \% = + 60,0 \%$$

Главное, что необходимо помнить при использовании формул операционного рычага, что сила его воздействия всегда рассчитывается для определенного объема производства (выручки от продаж). СВОР в значительной степени зависит от среднего уровня фондоемкости для данного вида деятельности: чем больше стоимость основных средств, тем больше затраты на амортизацию, которые относятся к постоянным расходам.

Для решения задачи максимизации темпов прироста прибыли можно изменять не только значение переменных затрат в зависимости от изменения объема продаж, но и постоянных издержек. При этом поведение прибыли будет отличаться от приведенных расчетов. Увеличение постоянных расходов хотя бы на 1 % будет существенно влиять на уменьшение темпов прироста прибыли. Рассмотрим эту зависимость в таблице 2.6.

Таблица 2.6. Анализ динамики операционной прибыли

№ п/п	Показатели	I квартал (базисный вариант для компании А)	Прогнозируемый вариант	
			II квартал (увеличение производства на 20 %)	II квартал (увеличение производства на 20 % и постоянных затрат на 1 %)
1.	Выручка от продажи	10000	12000	12000
2.	Переменные затраты	8700	10440	10440
3.	Валовая прибыль	1300	1560	1560
4.	Постоянные затраты	1000	1000	1010
5.	Операционная прибыль (п.3 – п.4)	300	560	540
6.	Увеличение прибыли (+, -), %	-	+86,7	+80,0

По данным табл.2.6. при увеличении выручки от продажи на 20 % темпы прироста прибыли во II квартале составят 86,7 %, если же при этом будут увеличены постоянные расходы на 1 %, то темпы прироста прибыли уже составят 80 %, т.е. происходит снижение темпов прироста прибыли на 6,7 %.

Следовательно, политика разумной экономии постоянных издержек должна быть в центре внимания финансового менеджера и включена в программу управления себестоимостью.

2.4. Порог рентабельности и запас финансовой прочности

Деление затрат на переменные и условно-постоянные имеет исключительную значимость для определения уровня производственного и финансового рисков. В практике аналитической работы это определение используется для расчета критического объема продаж. В специальной литературе имеется несколько синонимов критического объема продаж: точка безубыточности, порог рентабельности, точка равновесия, «мертвая» точка. Критический объем продаж - это точка самоокупаемости затрат или объем продаж, доходы от которого в точности покрывают суммарные затраты. В точке безубыточности нет прибыли, но и нет убытков, т.е. валовой прибыли (маржи) хватает только на покрытие условно-постоянных издержек.

Рассмотрим три основных метода расчета точки безубыточности:

1. аналитический;
2. расчет удельной маргинальной прибыли;
3. графический.

В основе аналитического метода лежит прямая зависимость, которую можно выразить:

$$V = VC + FC + P, \quad (2.10)$$

где

V – (Value) выручка от продажи;

VC – (Variable Cost) переменные затраты;

FC - (Fixed Cost) условно-постоянные затраты;

P – (Profit) прибыль

Преобразуем формулу 2.10 и выразим показатели через натуральные единицы. В точке безубыточности, как уже было отмечено, прибыль равна нулю, следовательно, формула примет вид:

$$p \times Q = v \times Q + FC, \quad (2.11)$$

где

p – цена единицы продукта;

Q – объем в натуральном выражении;

v – переменные затраты на единицу продукта

Отсюда, критический объем продаж (в натуральных единицах) определяется, как отношение постоянных расходов к разности между ценой продукта и переменными затратами на единицу продукта.

$$Q_c = FC / p - v, \quad (2.12)$$

где

Q_c – критический объем продаж

Расчет удельной маргинальной прибыли является производным от аналитического метода. В этом случае мы определяем критический объем продаж в стоимостной оценке по формуле:

$$Q_c = FC / N_c, \quad (2.13)$$

где

N_c – доля маргинальной прибыли в цене единицы продукта.

В приведенных формулах используется прибыль до вычета процентов и налогов.

Используя рассмотренные формулы, можно определить объем продаж, необходимый для достижения планируемой суммы прибыли. В этом случае формула 2.13 примет вид:

$$Q_i = FC + P / p - v, \quad (2.14)$$

где

Q_i – объем продаж, обеспечивающий планируемое значение прибыли

Например:

Определить точку безубыточности, имея следующие исходные данные. За отчетный период переменные затраты на единицу продукта составили 12 рублей, цена продукта – 15 рублей, условно-постоянные затраты - 30 тысяч рублей. Рассчитать объем продаж, обеспечивающий получение прибыли в размере 20 тысяч рублей.

1. точка безубыточности в натуральных единицах:

$$Q_c = 30\,000 / (15 - 12) = 10\,000 \text{ (единиц)}$$

2. точка безубыточности в стоимостной оценке:

$$Q_c = 30\,000 / 1 - (12 / 15) = 150\,000 \text{ (рублей)}$$

3. объем продаж для достижения планируемой прибыли:

$$Q_i = (30\,000 + 20\,000) / (15 - 12) \approx 16\,667 \text{ (единиц)}$$

Графический метод удобен для иллюстрации зависимости между издержками, объемом и прибылью.

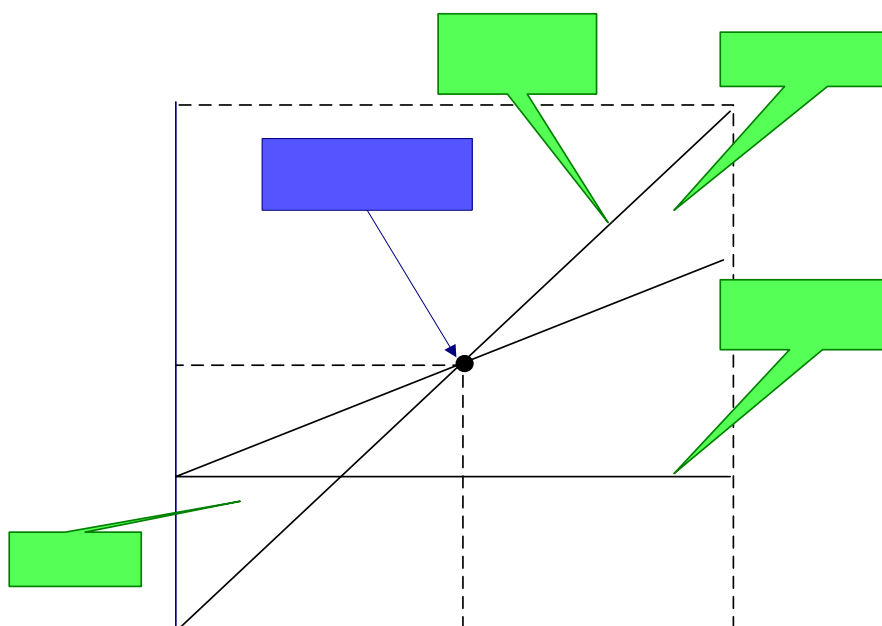


Рисунок 4. График расчета точки безубыточности (порога рентабельности)

На основании точки безубыточности можно определить запас финансовой прочности (ЗФП), который характеризует предел, до которого может быть снижен объем производства (продаж) без существенной угрозы для финансового состояния организации.

Запас финансовой прочности определяется как разность между объемом продаж и порогом рентабельности или по формуле:

$$\text{ЗФП} = V - Q_c, \quad (2.15)$$

Запас финансовой прочности определяется в стоимостном выражении и выражается в объеме производства (продаж). **Порог рентабельности**

Однако на практике часто возникает необходимость определить вклад каждого вида продукта (товара, услуги) в достижении финансового результата (прибыли). Следовательно, необходимо рассмотреть методику определения порога рентабельности и запаса финансовой прочности для нескольких видов продукта.

Имея исходные данные по двум видам продукта, определим порог безубыточности и запас финансовой прочности в целом по предприятию, а также в отдельности для каждого вида продукта (табл. 2.7).

Таблица 2.7. Определение точки безубыточности и запаса финансовой прочности для 2-х видов продукта

№ п/п	Показатели	Продукт А	Продукт В	Итого
I. Исходные данные				
1.	Выручка от продажи, тыс. руб.	4000	5000	9000
2.	Переменные затраты, тыс. руб.	2800	3400	6200
3.	Валовая прибыль, тыс. руб. (п.1 - п.2)	1200	1600	2800
4.	Уровень валовой прибыли (п.3 / п.1)	0,3	0,32	0,3111
5.	Постоянные затраты, тыс. руб.	На оба продукта		2500
6.	Прибыль, тыс. руб.	На оба продукта		300
7.	Точка безубыточности, тыс. руб. (п.5 / п.4)	На оба продукта		8036
8.	Запас финансовой прочности, тыс. руб. (п.1 – п.7)	На оба продукта		964
II. Расчет Qс и ЗФП для продуктов А и В				
9.	Удельный вес продукта в общей выручке	0,4444	0,5556	1,0000
10.	Постоянные затраты на каждый вид продукта, тыс. руб. (п.5 * п. 9)	1111	1389	2500
11.	Точка безубыточности для каждого вида продукта (п.10 / п.4)	3703	4340	8043
12.	ЗФП для каждого вида продукта (п.1 – п.11)	297	660	957
13.	Прибыль (убыток) для каждого вида продукта, тыс. руб. (п.3 – п.10)	89	211	300

По данным таб. 2.7. были определены показатели Qс и ЗФП в целом по предприятию и для каждого вида продукта (А и В). Точка безубыточности в целом составил 8036 тыс. руб., а запас финансовой прочности 964 тыс. руб., т.е. исследуемая фирма способна выдержать 11 % ($964/9000 \times 100\%$) снижение объема продаж без существенной угрозы для своего финансового состояния в период экономического спада или по другим причинам.

Далее проанализируем вклад каждого продукта в достижении общей суммы прибыли 300 тыс. руб. Для этого необходимо постоянные затраты «раскидать» на каждый вид продукта пропорционально его доли в общей выручке от продажи.

Продукт А имеет постоянные затраты 1111 тыс. руб., а продукт В – 1389 тыс. руб. Таким образом, Qс (А) = 3703 тыс. руб., а Qс (В) = 4340 тыс. руб. Сопоставим полученные цифры (II раздел) с исходными данными табл. 2.7. (I раздел). За продукт А получили выручки 4000 тыс. руб., свой порог рентабельности он перешел и дал прибыль в сумме 89 тыс. руб., продукт В также перешел свой порог рентабельности и дал прибыль 211 тыс. руб., т.е. оба продукта положительно повлияли на достижение общей суммы прибыли 300 тыс. руб. Следовательно, производство продукта А и продукта В является выгодным для фирмы. Продукт А имеет прибыль в два раза меньше прибыли продукта В, но тем не менее его влияние на общий финансовый результат положительное.

Справочно: значения порога рентабельности и запаса финансовой прочности по двум продуктам в I и II разделах табл. 2.7. не совпадают на 7 тыс. руб. Это получилось вследствие округления коэффициентов “уровень валовой прибыли” (п.4) и “удельный вес продукта в общей выручке” (п.9).

Используя данную методику можно определять выгодность (рентабельность) тех или иных продуктов, товаров для любых видов деятельности. Возможен вариант, когда один из видов продукта

является нерентабельным, но вместе с рентабельным продуктом он дает выручку, перекрывающую общую сумму затрат и обеспечивающую определенный запас финансовой прочности.

Таким образом, на величину порога рентабельности влияют три основных фактора: цена продажи продукта; переменные затраты на единицу продукта и совокупная величина условно-постоянных затрат. Уровень постоянных затрат свидетельствует о степени предпринимательского и финансового рисков. Совокупные затраты состоят из прямых постоянных затрат и косвенных постоянных затрат. Косвенные затраты – это заработная плата административно-управленческого персонала, аренда и содержание офиса, расходы на НИР и ОКР и т.д.

Для проведения углубленного операционного анализа необходимо объединить прямые переменные затраты с прямыми постоянными затратами. Это позволяет определить промежуточную маржу, т.е. результат от продажи после возмещения прямых переменных и прямых постоянных расходов. Промежуточная маржа позволяет решить основные вопросы ценовой и ассортиментной политики:

1. Какие продукты выгодно включать в ассортимент;
2. Какая должна быть цена продукта.

Основные правила: При отказе от нерентабельных видов продуктов, финансовый менеджер должен всегда помнить, что покрытие постоянных затрат рентабельными товарами, как правило, отдалает достижение точки безубыточности производства (продаж). Продукты, которые берут на себя большую часть постоянных затрат являются более эффективными и предпочтительными для данного вида деятельности. Продукт является нерентабельным, если промежуточная маржа становится отрицательной.

Однако при использовании этих правил необходимо помнить:

1. *порог безубыточности* – это такая выручка от продажи, которая покрывает переменные и прямые постоянные затраты;
2. *порог рентабельности* – это такая выручка от продажи, которая покрывает не только переменные и прямые постоянные затраты, но и отнесенную на продукт величину косвенных постоянных затрат.

Расчет порога безубыточности и порога рентабельности является необходимым инструментом в оценке жизненного цикла продукта.

При оценке безубыточности производства финансовый менеджер должен всегда помнить о положительном и отрицательном действии эффекта масштаба производства.

Положительный эффект масштаба – это сокращение средних издержек, обусловленных ростом масштабов производства.

Основной причиной проявления закона в сокращении средних издержек производства на единицу выпускаемого продукта является повышение производительности и эффективности труда, обусловленной высокой специализацией и разделением труда. Повышение производительности и эффективности труда способствует сокращению затрат основного капитала на единицу продукции. Это правило можно сформулировать иными словами: увеличение количества вовлеченных в массовое производство ресурсов, например на 15 %, приводит к росту объема производства более чем на 15 %, а также к снижению издержек на единицу изготовленной продукции.

Увеличение объема производства и расширении деятельности компании имеет свои границы с точки зрения действия положительного эффекта ее функционирования. На определенном этапе увеличение объема производства может привести к росту издержек производства на единицу продукта и как следствие, к отрицательным результатам. В этом и состоит отрицательный эффект масштаба.

Отрицательный эффект масштаба - это увеличение средних издержек, обусловленных ростом масштаба производства.

Главная причина возникновения отрицательного эффекта масштаба связана с ростом управленческих расходов. Увеличение расходов связано с образованием новых структур по контролю, управлению производством, реализации продукта и т.д. На мелком предприятии один старший администратор может лично принимать все важнейшие решения. На крупном предприятии наблюдается разрастание иерархического аппарата управления, что создает трудности обмена информацией, координации решений и бюрократической волокиты. В результате решения принимаются с опозданием, снижается эффективность работы, растут средние издержки производства.

Положительный или отрицательный эффекты масштаба производства имеют решающее значение в процессе преуспевания или выживания компании. Компании, сумевшие воспользоваться

расширением масштабов своей деятельности, как правило, пользуются положительным эффектом массового производства. Такие фирмы в период экономических кризисов и потрясений выживают и впоследствии процветают. Те же, кому не удалось достичь необходимых масштабов, оказываются в тяжелом положении с высокими издержками, обреченные на разорение и банкротство.

2.5. Совместный эффект операционного и финансового левериджа

Определение совокупного влияния на деятельность компании структуры затрат и структуры капитала, а также управление этими параметрами является одной из основных задач финансового менеджмента.

Совместный эффект (сопряженный эффект) операционного и финансового левериджа определяется умножением силы воздействия операционного рычага на силу воздействия финансового рычага:

$$\text{СЭОФР} = \text{СВОР} \times \text{ЭФР}, \quad (2.16)$$

где

СЭОФР – совместный эффект операционного и финансового рычагов.

Полученная величина свидетельствует, на, сколько процентов изменится чистая прибыль в расчете на одну акцию при изменении объема продаж на один процент.

Необходимо помнить, что сочетание высокого уровня операционного рычага (низкий запас финансовой прочности, высокая доля постоянных расходов) с высоким уровнем финансового рычага (высокая доля заемных средств, значительный объем процентных платежей) может отрицательно сказаться на операционной и финансовой деятельности компании, т.к. предпринимательский и финансовый риски взаимно умножаются, вызывая негативные эффекты. Такой ситуации необходимо избегать всеми доступными средствами и, прежде всего, разумной политикой заимствования средств и взвешенным управлением структурой затрат.

Следовательно, для снижения совокупного риска на практике необходимо придерживаться следующих правил:

- высокий уровень эффекта финансового рычага должен сочетаться со слабой силой воздействия операционного рычага;
- низкий уровень ЭФР должен быть в сочетании с высоким уровнем ЭОР;
- сочетание средних уровней ЭФР и ЭОР.

Как правильно отмечается в учебнике «Финансовый менеджмент» «...критерием выбора того или иного варианта служит максимум курсовой стоимости акции при достаточной безопасности инвесторов. Оптимальная структура капитала – всегда результат компромисса между риском и доходностью. И, если равновесие достигнуто, оно должно принести и желанную максимизацию курсовой стоимости акций» [74,с.207].

Таким образом, занимаясь управлением CVP (cost-volume-profit), необходимо учитывать влияние большого числа факторов, которые нередко действуют в разных направлениях и без взаимной связи. Известный французский экономист Б. Коласс отмечает по этому поводу, что «Гипотезы, присутствующие в анализе модели (издержки-объем-прибыль), значительно ограничивают интерес к ней» [50].

На наш взгляд, составляющие схемы «затраты → объем продаж → прибыль» должны быть под постоянным вниманием и контролем. В этой схеме отчетливо прослеживается, так называемое, «золотое правило экономики», суть которого сводится к следующей зависимости:

$$T_{бп} > T_{в} > T_{а} > 100 \%, \quad (2.17)$$

где

$T_{бп}$ – темпы роста балансовой прибыли;

$T_{в}$ – темпы роста выручки от продаж;

$T_{а}$ – темпы роста активов.

«Золотое правило экономики» можно дополнить конкретными зависимостями темпов роста (снижения) себестоимости продукта. И здесь должны быть рассмотрены вопросы минимально допустимого прироста каждого вида используемого ресурса.

2.6. Контрольные вопросы для самопроверки знаний

1. Каковы основные категории затрат в зависимости от изменения объема продаж?
2. Что означают пропорциональные затраты?
3. Что относится к переменным расходам?
4. Почему постоянные затраты правильнее называть условно-постоянными?
5. Какова практическая значимость деления суммарных затрат?
6. Как изменяются переменные затраты на ед. продукта в зависимости от изменения объема продаж?
7. Каково поведение условно-постоянных издержек на ед. продукта?
8. Назовите основные методы дифференциации затрат?
9. Как определяется ставка переменных затрат по методу максимальной и минимальной точки?
10. Что означает минимальный объем продаж?
11. Как определяется ставка переменных затрат по методу наименьших квадратов?
12. В чем недостаток графического метода?
13. Как условно-постоянные затраты влияют на уровень операционного риска?
14. Как условно-постоянные затраты влияют на техническую оснащенность организации;
15. Как определяется операционный рычаг (леверидж)?
16. Как уровень операционной рентабельности влияет на изменение объема продаж?
17. В чем проявляется действие эффекта финансового рычага?
18. Эффект операционного рычага тождественен показателю «сила воздействия операционного левериджа» или нет?
19. Что означает валовая маржа?
20. Как определяется порог рентабельности?
21. Назовите возможные синонимы показателя «порог рентабельности»?
22. Что означает уровень маргинального дохода?
23. Как определяется точка безубыточности в натуральных единицах?
24. Что означает запас финансовой прочности?
25. Какой прием используется для классификации постоянных затрат по видам продукта?
26. Назовите основные метода расчета точки безубыточности?
27. Существует ли взаимосвязь между аналитическим методом и расчетом удельной маргинальной прибыли?
28. Как определяется критический объем производства для достижения заданного уровня прибыли?
29. Что означает операционная прибыль и как она определяется?

2.7. Практикум

Задание 1

Руководство предприятия намерено увеличить выручку от реализации на 15 %, не выходя за пределы релевантного диапазона. Базисная выручка составила 40 000 руб. Постоянные затраты в пересчете на весь объем продукции – 4000 тыс. руб. Общие переменные затраты составляют для исходного варианта 32 000 тыс. руб. Определить сумму прибыли, соответствующую новому уровню выручки от реализации традиционным способом и с помощью операционного рычага.

Задание 2

Определить структуру затрат предприятия, если наибольшая из сумм пришлась на январь отчетного года и составила 20 тыс. руб., а самая низкая – на июль (12 тыс. руб.). Максимальная сумма дохода, соответственно, была равна 30 тыс. руб., а минимальная – 22 тыс. руб. Структуру затрат определить в процентах.

Задание 3

Таблица 1. Исходные данные для определения СВОР

(в тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Отчетный период
1.	Выручка от продажи	12500
2.	Переменные затраты	9500
3.	Постоянные затраты	2200
4.	Собственные средства	6750
5.	Краткосрочные кредиты	1580
6.	Долгосрочные кредиты	250
7.	Средняя расчетная ставка процента, %	25

Определить:

1. сколько процентов прибыли удастся сохранить предприятию, если выручка от продажи снизится на 25 %;
2. процент снижения выручки, при котором предприятие полностью лишается прибыли;
3. на сколько процентов необходимо снизить постоянные издержки, чтобы при снижении выручка на 25 % и при прежнем значении ЭОР, предприятие сохранило 75 % ожидаемой прибыли;
4. эффект финансового левериджа;
5. взаимное влияние ЭФР и ЭОР.

Задание 4

На основании исходных данных в таблице 2:

Таблица 2. Объем производства и затраты за 1 полугодие

№ п/п	Месяц	Объем производства, тыс. шт.	Суммарные затраты, тыс. руб.
1.	январь	15,2	4870
2.	февраль	10,4	3890
3.	март	15,9	5100
4.	апрель	14,5	4900
5.	май	9,5	3500
6.	июнь	11,8	4009

1. произвести дифференциацию издержек известными способами классификации затрат, если:
2. составить уравнения 1 степени и определить различия между способами классификации затрат;
3. какой способ, по Вашему мнению, является наиболее точным?

Задание 5

Выручка от реализации в базисном году составила 11 000 тыс. руб., при переменных затратах 9 300 тыс. руб. и постоянных затратах – 1 500 тыс. руб. В следующем году планируется увеличение выручки от продажи на 9,1 %. Определить увеличение выручки от продажи и прибыли традиционным способом и с помощью эффекта операционного левериджа.

Задание 6

На основании исходных данных таблицы 3:

**Таблица 3. Исходные данные
(в тыс. руб.)**

№ п/п	Показатели	Сумма
1.	Выручка от продажи	3000
2.	Переменные затраты	1500
3.	Постоянные затраты	1100

Определить порог рентабельности и запас финансовой прочности.

Задание 7

Произвести дифференциацию издержек одним из способов классификации затрат (наименьших квадратов), если:

Таблица 4. Объем производства и суммарные затраты

№ п/п	Анализируемый период	Объем производства, тыс. шт.	Суммарные затраты, тыс. руб.
1.	январь	15,3	5870
2.	февраль	10,2	2890
3.	март	13,9	4100
4.	апрель	24,5	6900
5.	май	10,5	3500

Задание 8

Компания А продает одно наименование продукции. Переменные затраты на единицу составляют 6 рублей, цена единицы продукции – 12 рублей. Спрос составляет 7500 единиц, а постоянные затраты 50000 рублей.

Планируется снизить цену изделия до 10 рублей, в результате этого спрос возрастет до 8900 единиц и постоянные затраты увеличатся до 62000 рублей.

Определить:

1. валовую прибыль на единицу продукции.
2. расчетную прибыль при каждой продажной цене.
3. точку безубыточности при каждой продажной цене.
4. объем реализации, необходимый для достижения плановой прибыли 4000 рублей.
5. выявить наиболее выгодную для предприятия цену продукции.

Задание 9

Компания А продает одно наименование продукции. Переменные затраты на единицу составляют 6 рублей, цена единицы продукции – 12 рублей. Спрос составляет 7500 единиц, а постоянные затраты 50000 рублей.

Планируется повысить цену изделия до 15 рублей, в результате этого спрос на изделие снизится и составит 6000 единиц. Однако постоянные затраты останутся неизменными.

Определить:

1. валовую прибыль на единицу продукции;
2. расчетную прибыль при каждой продажной цене;
3. точку безубыточности при каждой продажной цене;
4. объем реализации, необходимый для достижения плановой прибыли 4000 рублей;
5. выявить наиболее выгодную для предприятия цену продукции.

Задание 10

Таблица 5. Исходные данные двух предприятий

№ п/п	Показатели	А	В
1.	Актив	38000	46000
2.	Пассив, в т.ч.	38000	46000
2.1.	заемные средства	15000	10000
2.2.	собственные средства	23000	36000
3.	НРЭИ	5200	6400
4.	Финансовые издержки	2500	970

Определить:

1. экономическую рентабельность;
2. среднюю расчетную ставку процента;
3. эффект финансового рычага;
4. получит ли предприятие В дополнительные кредиты.

Задание 11

Таблица 6. Выручка от продажи и затраты товаров А и В (в тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Товар А	Товар В	Итого
1.	Выручка от продажи	7500	8200	
2.	Переменные затраты	6000	7300	
3.	Постоянные затраты	На оба товара		1600

Определить:

1. валовую маржу;
2. финансовый результат от продажи;
3. порог рентабельности на оба товара;
4. запас финансовой прочности на оба товара.

Задание 12

Имея следующие исходные данные по предприятию:

Таблица 7. Объем продаж и суммарные затраты по двум видам товаров (в тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Товар А	Товар В	Итого
1.	Объем продаж	5000	6000	
2.	Переменные затраты	4500	4800	
3.	Постоянные затраты	На оба товара		1500

Определить:

1. валовую прибыль (маргинальный доход);
2. финансовый результат от продажи;
3. порог рентабельности в целом и для каждого вида товара;
4. запас финансовой прочности в целом и для каждого вида товара;
5. какой товар является невыгодным для предприятия.

Что можно предложить руководству компании для устранения выявленных недостатков?

Задание 13

Произвести дифференциацию издержек по методам: 1. максимальной и минимальной точки; 2. графическим (статистическим), если:

Таблица 8. Объем производства и суммарные затраты за 1 полугодие

№ п/п	Анализируемый период	Объем производства, тыс. шт.	Суммарные затраты, тыс. руб.
	январь	20,2	5670
	февраль	20,4	5200
	март	18,9	4870
	апрель	24,5	5890
	май	26,5	6500
	июнь	32,4	7210

Составить уравнение I степени и дать характеристику деятельности организации.

Задание 14

Организация занимается выпуском видеокассет. Необходимо произвести дифференциацию затрат на электроэнергию, используя все три метода дифференциации издержек и составить уравнение I степени.

Таблица 9. Объем производства и суммарные затраты

№ п/п	Период	Объем производства, тыс. шт.	Расходы на электроэнергию, тыс. шт.
1.	январь	10,0	3750
2.	февраль	8,0	3500
3.	март	10,0	3700
4.	апрель	11,0	3750
5.	май	12,0	3800
6.	июнь	9,0	3430
7.	июль	7,0	3350
8.	август	7,5	3350
9.	сентябрь	8,0	3420
10.	октябрь	10,0	3700
11.	ноябрь	12,0	3800
12.	декабрь	13,0	3860

Определить:

1. ставку переменных затрат;
2. суммарные переменные затраты;
3. суммарные постоянные затраты;
4. общую сумму затрат;
5. сделать выводы.

Задание 15

Имея следующие исходные данные определить:

Таблица 10. Исходные данные

№ п/п	Показатели	Абсолютные значения
-------	------------	---------------------

1.	Цена продукта, руб.	500
2.	Объем продаж за год, тыс. шт.	100
3.	Переменные затраты на единицу продукта, руб.	380
4.	Прямые постоянные затраты, тыс. руб.	7000
5.	Косвенные постоянные затраты, тыс. руб.	3000

1. порог безубыточности (в штуках и рублях);
2. порог рентабельности (в штуках и рублях);
3. выручку от продажи в точке безубыточности;
4. переменные затраты в точке безубыточности;
5. валовую и промежуточную маржу в точке безубыточности;
6. месяц года, когда продукт начинает участвовать в покрытии постоянных затрат;
7. месяц года, когда продукт начинает участвовать своей прибылью в покрытии постоянных затрат.

Сделать выводы и рекомендации в отношении ассортиментной и ценовой политики организации.

Глава 3. Функционально-стоимостной анализ и его роль в оперативном управлении затратами организации

3.1 Функционально-стоимостной анализ, история его возникновения и развития

Одним из основных объектов маркетинга является продукт (товар, работа, услуга, изделие). Любое маркетинговое исследование не может быть целенаправленным без уточнения того, какой продукт производить и с какими затратами. Для решения этой задачи целесообразно применять такой эффективный инструмент маркетинга, как функционально-стоимостной анализ (ФСА), позволяющий охватить все факторы движения продукта со стадии его зарождения до стадии эксплуатации или утилизации.

История функционально-стоимостного анализа насчитывает более 50-ти лет. Изначально в США этот метод имел название Value analysis (VA). В России в первых статьях, написанных Е.А. Грапом об этом методе, он получил название функционально-стоимостного анализа.

Сотрудник отдела зарубежной экономики и информации «Информэлектро» Евгений Александрович Грамп одним из первых обратил внимание на работы автора метода Л. Д. Майлса, и в 1970-1971 годах подготовил и опубликовал ряд аналитических обзоров и статей, в которых были приведены основные теоретические, методологические и организационные положения функционально-стоимостного анализа и даны рекомендации по его практическому использованию.

В 1946 г. инженер Лоуренс Д. Майлс, сотрудник отдела снабжения американской электротехнической компании «Дженерал электрик», начал проводить исследования в области методологии ресурсосбережения. В период второй мировой войны перед компанией стоял вопрос, как в связи с возросшей потребностью в военной технике, решить проблему некоторых видов стратегического сырья, в особенности тех, которые поставлялись из других стран. Инженеры были вынуждены искать замену дефицитных материалов и приспособлять к ним существующие технические условия, технологические регламенты и т. д.

Проведенные впоследствии под руководством вице-президента компании по снабжению и транспорту Гарри Л. Эрлихера анализ данных о работе изделий показал, что все замены, как правило, благоприятно влияли на стоимость изделий, причем в ряде случаев это приводило даже к получению «сверхэффекта» - улучшалось качество изделий, повышалась их надежность. Это послужило толчком к проведению исследований по замене материалов на более дешевые и получению от этой замены соответствующей прибыли. Более того, возникла идея распространить новый подход и на изделия путем пересмотра классических решений и замены их экономически более выгодными изделиями.

Идею поддержало высшее руководство компании, и в 1947 году была создана группа специалистов под руководством Л. Д. Майлса, которая приступила к созданию нового метода снижения издержек производства, основанного на изыскании более экономичных способов осуществления тех или иных функций изделий, и внедрению его в производство. Эта группа,

руководствуясь функциональным подходом, за 4 года проанализировала и изменила конструкции 230 изделий. В результате чего издержки на их изготовление сократились в среднем на 25 процентов без снижения качества. В 1952 году Л.Д. Майлс разработал методiku, которая известна сегодня как ФСА (VA).

Первые 17 лет применения метода (с 1947 по 1964 год) позволили фирме «Дженерал электрик» сэкономить в результате снижения издержек производства 200 млн. долларов. В период с 1965 по 1968 год каждый доллар, вложенный в программы ФСА, принес компании 25 долларов экономии.

Впервые статья, озаглавленная “Value analysis”, была опубликована в 1949 г. в журнале “American Machinist”. Постепенно сфера использования метода расширялась, им заинтересовались и государственные организации. Первой такой организацией было входящее в Министерство обороны управление по кораблестроению (Navy’s bureau of Ships). Здесь в начале 50-х годов метод впервые был приспособлен к использованию на стадии проектирования. У него появилось новое название – value engineering (VE), означающее «создание (проектирование) стоимости».

Успешный опыт применения ФСА Управлением по кораблестроению привлек к этому методу внимание многих государственных организаций, прежде всего различных ведомств Пентагона. Однако решающий импульс развитию этих идей был дан в шестидесятые годы министром обороны США Робертом Макнамарой, который, изыскивая способы снизить расходы на производство военной техники, предложил включать во все контракты, проходящие через министерство обороны, пункты, обязывающие промышленность применять анализ стоимости.

Через очень короткий срок весь комплекс предприятий, работающий на министерство обороны, а вслед за ними и некоторое количество фирм субподрядчиков стали использовать анализ стоимости.

С 1976-1977 гг. задачи системы ФСА были расширены и ориентированы на минимизацию издержек в течение всего жизненного цикла изделия, включая издержки на разработку, производство, эксплуатацию, обслуживание и ремонт. Design to Life Cycle Cost (проектирование согласно заданной стоимости).

В рамках этой системы правительство заключало с частными фирмами контракты на разработку, изготовление и поставку различных видов техники и другой продукции. От имени государства контракты с частными фирмами заключали многочисленные закупочные учреждения, представляющие крупнейшие правительственные организации, такие как Министерство обороны, Комиссию по атомной энергии (КАЭ), Национальное управление по авиации и исследованию космического пространства (НАСА), Агентство по охране окружающей среды и т. д. Выполнением таких государственных заказов оказались заняты десятки тысяч фирм, среди которых одно из первых мест принадлежит электротехническим.

В 1959 г. было создано Общество американских инженеров – специалистов по ФСА (Society of American value Engineers – SAVE), первым президентом его с 1960 по 1962 гг. был Л. Майлс. В 1975 г. SAVE International (к этому времени общество SAVE имело уже статус международного) учредило премию за «Создание и содействие в деле продвижения методов ФСА (VA/VE)» и назвало эту премию именем Л. Майлса.

Однако решающее развитие эти идеи получили в 60-е годы, когда в целях снижения расходов на производство военной техники Пентагон предложил включать во все контракты, проходящие через министерство обороны, пункты, обязывающие промышленность использовать анализ стоимости. В контрактах также оговаривалось участие в доходах в зависимости от полученных результатов, чтобы заинтересовать предпринимателей в применении новой процедуры.

Основы функционально-стоимостного анализа в нашей стране были заложены в конце 40-х годов XX века Юрием Михайловичем Соболевым – инженером-конструктором Пермского телефонного завода. Ю.М. Соболев, исходя из положения, что резервы имеются на каждом производстве, пришел к мысли использовать системный анализ и поэлементную отработку конструкции каждой детали. Он рассматривал каждый конструктивный элемент, характеризующий деталь (материал, размер, допуски, резьбу, отверстия, параметры шероховатости поверхности и т. д.) как самостоятельную часть конструкции, и в зависимости от функционального назначения, включал его в основную или вспомогательную группу. По его мнению, элементы основной группы должны отвечать эксплуатационным требованиям, предъявляемым к детали или изделию, а элементы вспомогательной группы служат для конструктивного оформления детали, изделия.

Поэлементный экономический анализ конструкции показал, что затраты, особенно по вспомогательной группе элементов, как правило, завышаются и их можно сократить без ущерба для

качества изделия. Именно в результате расчленения детали на элементы лишние затраты стали заметными. Индивидуальный подход к каждому элементу, выявление излишних затрат на реализацию каждого элемента и составили основу метода Ю.М. Соболева.

Так, при отработке узла крепления микротелефона автор добился сокращения числа применяемых деталей на 70 %, расхода материалов на 42 % и снижения трудоемкости на 69 %. В результате применения нового метода себестоимость узла снизилась в 1,7 раза.

Работы Ю.М. Соболева нашли широкий отклик в печати в 1948-1952 гг. и привлекли внимание зарубежных специалистов. После ознакомления с этим методом и под влиянием идей, заложенных в его основу, на предприятиях ГДР начинается использование одной из модификаций ФСА – поэлементного экономического анализа (ПЭА).

Следует отметить, что отдельные приемы ФСА применялись специалистами и в довоенные годы, и в период Великой Отечественной войны. Однако, несмотря на публикацию статей, идеи Ю.М. Соболева не получили, к сожалению, широкого развития в нашей стране в течение последующих двух десятилетий.

Основное отличие метода Ю.М. Соболева от метода Л. Майлса состояло в том, что первый был направлен на поиск более экономичных способов изготовления изделия преимущественно в рамках существующего конструкторского решения, в то время как Л. Майлс и его последователи рассматривали исходную конструкцию лишь как один из возможных вариантов выполнения изделием своих функций. В соответствии с этим они предложили искать новые варианты, выбирать из них наиболее экономичные при обязательном сохранении качества, надежности и других эксплуатационных требований и характеристик изделия.

В нашей стране метод ФСА стали осознанно внедрять в различных отраслях производства с конца 60-х годов 20 века. Но только в 1975 г. из книги Х. Эберта и К. Томаса мы узнали, что основы этого высокоэффективного метода разработаны в нашей стране Ю.М. Соболевым.

Применение нового метода, не защищенного статусом военного секрета, не могло долго ограничиваться рамками только американской промышленности. В результате после 1960 г. метод получает признание в Европе, а позднее – в Японии.

В 1965 г. было основано Общество японских инженеров-специалистов по ФСА (Society of Japanese Value Engineering – SJVE), которое активно занялось пропагандой этого метода, проводя ежегодные конференции с участием представителей крупнейших промышленных фирм и государственных организаций. И уже в 70-е годы в Японии метод ФСА применяется в 10 раз чаще, чем в ФРГ. В целом метод ФСА получил в Западной Европе значительно меньшее распространение, чем в Японии. В настоящее время при производстве новых изделий японские фирмы используют ФСА в 80-90 %% случаев, а при совершенствовании и модернизации продукции – в 50-85 %% всех случаев.

Метод ФСА Л. Майлса становится популярным в Японии, и в 1982 г. с его согласия SJVE учреждает премию Майлса для фирм, добившихся значительных успехов в деле использования ФСА. В 2000 г., празднуя свое 35 – летие, SJVE наградило этой премией широко известную во всем мире своей продукцией компанию Canon.

Бурное развитие ФСА в Японии объясняется несколькими обстоятельствами. Этот метод, как известно, требует коллективного творческого мышления, командной работы. Японские фирмы, работающие по «семейному» принципу, традиционно подготовлены к такому стилю работы. По сравнению с западноевропейскими, они уделяют больше внимания решению перспективных вопросов и долгосрочным программам, крупным проблемам с общесистемных позиций.

С начала 80-х годов в стране начинается качественно новый этап в развитии ФСА, характеризующийся планомерным внедрением метода в различных отраслях, расширением сфер его применения. Разрабатываются межотраслевые положения проведения ФСА, аккумулирующие опыт Минэлектротехпрома, Минлегпищемаша, Минэлектронпрома, утверждается план общесоюзных мероприятий по развитию метода. Среди них: превращение нескольких объединений и предприятий в показательные по использованию ФСА, включение работ по ФСА в целевые научно-технические программы, научное обеспечение развития метода, изучение возможностей учета требований ФСА при утверждении цен, проектов, смет, определении размеров финансирования и кредитования объекта, разработка стандартов на ФСА, подготовка специалистов, выпуск литературы, дальнейшая пропаганда метода и т. п.

Большой вклад в развитие методологии ФСА и подготовке кадров по его практическому применению внесла кафедра «Анализ хозяйственной деятельности» Московского финансового института (ныне Финансовая Академия при Правительстве РФ), возглавляемая д.э.н., профессором

Б.И. Майданчиком [59,73]. Под руководством профессорско-преподавательского состава кафедры были проведены исследования ФСА на различных стадиях жизненного цикла продукции: от стадии НИР и ОКР до стадии эксплуатации.

Поиск новых путей рационализации производства, в частности, использование ФСА применительно к различным изделиям, характерен и для других индустриально развитых стран Европы. ФСА применялся достаточно широко во всех странах бывшего социалистического лагеря. Однако после его распада там так же, как и в нашей стране, методу ФСА не уделяется должного внимания.

Если ФСА придается особое значение, и в настоящее время он применяется в сочетании с управлением качеством на всех стадиях жизненного цикла, то в России такая зависимость практически отсутствует. Не в последнюю очередь это объясняется недостаточной подготовкой персонала предприятий к решению экономических проблем, но еще острее стоит проблема специалистов по ФСА. Многие экономисты отождествляют ФСА с пооперационным учетом затрат (ABC – “Activity Based Costing”), что сказывается на результатах его использования.

Методология ФСА со времени своего появления претерпела существенные изменения, в ходе которых были устранены недостатки субъективизма в определении функций и их взаимодействии. В настоящее время наибольшее распространение получила усовершенствованная методика системного анализа функций – FAST(Function Analysis System Technique). Основы методики системного анализа функций были разработаны в 1964 г. Ч. Байтуэем и впервые FAST была представлена на ежегодной конференции SAVE в 1965 году.

Методика FAST во многом способствовала выполнению наиболее важной стороны ФСА – функциональному анализу. В отличие от методики Л.Майлса, применение FAST позволяет найти взаимозависимости между функциями, на основе которых формируется структура модели, т.е. субъективный подход сведен к минимуму.

Таким образом, ФСА можно рассматривать как рабочую процедуру, направленную на создание такого оптимального объекта, который выполнял бы качественно все присущие ему функции при минимальных затратах на его изготовление.

3.2 Сущность, принципы и алгоритм метода ФСА

Функционально-стоимостной анализ (ФСА) – это практический метод комплексного системного исследования объектов, направленный на обеспечение минимальных затрат на производство, реализацию или эксплуатацию при обеспечении необходимых потребительских свойств.

От других методов повышения эффективности производства ФСА отличает совокупность принципов, которая включает плановый характер его проведения, комплексный подход, системный подход, функциональный подход, принципы соответствия значимости функций и затрат на их осуществление, соответствия фактического значения параметра требуемому уровню, активизации творческого мышления, коллективного труда, междисциплинарного подхода и др.

Плановый характер проведения ФСА означает его использование как одного из средств планируемого целенаправленного обеспечения высоких результатов деятельности организации. Он предполагает:

- установление руководством организации заданий и контроль за их выполнением;
- ограничение процесса ФСА временными и пространственными рамками, а также величиной ресурсов, выделяемых на исследование.

Комплексный подход предполагает исследование факторов, определяющих качество и затраты, в комплексе:

- всех видов объектов – конструкций, технологий организации производства;
- всех видов ресурсов – трудовых, материальных, технических, энергетических, финансовых;
- на всех стадиях жизненного цикла изделия – предпроектной, проектной, подготовки и освоения производства, самого производства, реализации, а также при необходимости – эксплуатации (потребления, применения), утилизации.

Системный подход требует исследования объекта, с одной стороны, как единого целого и как системы, включающей другие составные элементы, находящиеся во взаимодействии, а с другой – как части другой системы (метасистемы) более высокого уровня, в которой анализируемый объект взаимодействует с остальными подсистемами.

Из этого следует, что в отдельных компонентах системы оптимизация соотношения «качество - затраты» не может производиться обособленно. Такого рода оптимизация обязательно должна учитывать влияние, которое она окажет на состояние других компонентов системы, а в итоге на состояние системы более высокого уровня. Таким образом, результатом ФСА обязательно должно быть более эффективное технико-экономическое равновесие исследуемого объекта как системы, обеспечивающей конкурентоспособность и высокую рентабельность объекта.

Функциональный подход в отличие от предметного, который используется в большинстве традиционных методов снижения затрат, означает, что объект рационализации понимается и совершенствуется не в своей конкретной материальной форме, а как комплекс функций, которые он выполняет или должен выполнять. Всякий продукт труда интересует потребителя не сам по себе как таковой, а своим назначением и возможностями удовлетворять потребности потребителя и, прежде всего, действиями. Функциональный подход при всей важности других принципов ФСА является определяющим. Практически все исследования объекта ведутся относительно его функций, рассматриваемых с самых различных позиций: значимости, места, форм проявления и т. п.

Различают следующие группы функций:

- по области проявления – общеобъектные (внешние), внутриобъектные (внутренние);
- по роли в удовлетворении потребностей: внешние - главные (эксплуатационные) и второстепенные; внутренних – основные (рабочие) и вспомогательные;
- по степени необходимости – необходимые (полезные), т. е. позитивные, и излишние, т.е. негативные (бесполезные и вредные);
- по характеру проявления – номинальные (требуемые), действительные (реализуемые), потенциальные.

Как любой научный метод, ФСА имеет свои основополагающие принципы, к которым можно отнести:

1. принцип соответствия значимости функций и затрат на их осуществление - представляет собой развитие функционального подхода и заключается в том, что каждая функция исследуется в иерархической структуре с точки зрения ее значимости по отношению к другим функциям анализируемого объекта (ключевой принцип ФСА). Полученная значимость функции сопоставляется с затратами на ее реализацию, точнее с долей этих затрат в общей сумме затрат, необходимых для проявления совокупности функций рассматриваемого объекта. С помощью этого методического приема осуществляется специфическая экономическая диагностика того или иного решения, анализируется целесообразность имеющейся или прогнозируемой структуры объекта.

2. принцип соответствия реального параметра (ресурса) требуемому параметру - заключается в необходимости постоянного сопоставления фактического количественного ресурса, предусмотренного технической документацией, реально требуемому ресурсу. Такое сопоставление позволяет выявить функции с избыточным или недостаточным ресурсом и определить пути оптимизации проектируемых ресурсов (параметров) функций.

3. принцип активизации творческого мышления используется для поиска новых, более оптимальных вариантов решений. Наиболее распространенные методы поиска новых решений:

- алгоритм решения изобретательских задач;
- «мозговой штурм»;
- морфологический анализ;
- стратегия семикратного поиска;
- синектика;
- метод контрольных вопросов;
- метод «Дельфи»;
- конференция идей и др.

Суть рассматриваемого принципа состоит в том, что ФСА не «привязывается» к какому то одному, хорошо зарекомендовавшему себя методу активизации творческого мышления, а исходя из разнообразия решаемых задач, использует различное их сочетание.

4. принцип коллективного труда обусловлен тем, что при ФСА требуется знание многих научных дисциплин, в том числе техники, экономики, управления, психологии, маркетинга. Анализ проводит группа специалистов разных профессий, что позволяет выполнить исследование разносторонне, более эффективно. Принцип коллективного труда эффективен при решении многих проблем, но сложность его заключается в множественности и неопределенности решений.

5. принцип междисциплинарного подхода, который является продолжением развития принципа коллективного труда. Метод ФСА возник на стыке экономического анализа с проектированием, управлением, математическим моделированием, психологией, маркетингом, изобретательством. Для решения сложных многоплановых проблем необходимо участие в ФСА различных специалистов, работающих как единый творческий коллектив.

Далее рассмотрим основную терминологию, используемую в данном методе, позволяющую глубже понять научный инструментарий ФСА.

Объекты ФСА – изделия, технологические процессы, организационные структуры, а также их отдельные элементы, подвергнутые исследованию с использованием методики ФСА.

Функция – внешнее проявление свойств объекта, отвечающее на вопросы: «Что должен делать объект?» и «Какие функции должен выполнять объект в определенных условиях?».

Носитель функции – материальный или иной объект, или отдельные его элементы (конструктивные, технологические и т. д.), а также их совокупности, реализующие функцию.

Внешняя (общеобъектная) функция – функция, выполняемая объектом (его составляющими) в условиях взаимодействия с внешней средой.

Внутренняя (внутриобъектная) функция – функция, отражающая действия и взаимосвязи внутри объекта, обусловленные принципом его построения, особенностями исполнения.

Главная функция – внешняя функция, определяющая назначение, сущность и главную цель создания объекта.

Второстепенная функция – внешняя функция, отражающая побочные цели создания объекта, способствующая повышению его спроса на рынке.

Основная функция – внутренняя функция, обеспечивающая принцип работы объекта, создающая необходимые условия для осуществления внешних функций. По содержанию различают основные функции: приема (ввода), передачи, преобразования, хранения (вещества, энергии, информации), выдачи (отдачи) результатов.

Вспомогательная функция – внутренняя функция, способствующая реализации основных функций. По содержанию различают вспомогательные функции: соединительные, изолирующие, фиксирующие, направляющие, гарантирующие и т. д.

Необходимая (полезная) функция – внешняя (внутренняя) функция, обеспечивающая наличие потребительских свойств объекта.

Излишняя (негативная, бесполезная) функция – ненужная функция, не снижающая работоспособности объекта, но создающая избыточность параметра и (или) увеличивающая стоимость объекта.

Потенциальная функция – функция, которую способен осуществить объект или его составляющие при изменении условий существования.

Функциональная модель объекта (ФМО) – графическое изображение (в виде иерархической структуры) или математическое представление (в виде матрицы) состава и взаимосвязей функций объекта. На первом (верхнем) уровне ФМО при графическом изображении располагаются главная и второстепенная функции объекта, на втором – основные, на третьем и последующих – вспомогательные функции объекта и его составляющих элементов.

Функционально-структурная модель объекта (ФСМ) – условное изображение исследуемого объекта в виде матрицы (графа), получаемое путем совмещения структурно-элементной и функциональной моделей.

Функционально-стоимостная диаграмма (ФСД) – графическое представление соотношений значимости (роли) функций, качества их исполнения и затрат на реализацию.

Функционально-необходимые затраты – минимально возможные затраты на реализацию требуемых функций.

Излишние затраты – разность между фактическими и функционально необходимыми затратами.

Производственные затраты на функцию – затраты на создание носителя функции.

Эксплуатационные затраты на функцию – затраты на использование (эксплуатацию) носителя функции в сфере потребления.

Значимость функции – характеристика, отражающая роль функции нижестоящего уровня ФМО в реализации функции вышестоящего уровня.

Относительная важность функции – характеристика роли функции для объекта в целом, т. е. для потребителя продукта.

Функционально-стоимостной анализ – это технология, позволяющая оценить реальную стоимость продукта или услуги безотносительно к организационной структуре компании. Как прямые, так и косвенные расходы распределяются по продуктам и услугам в зависимости от объема ресурсов, требуемых на каждом из этапов производства. Действия, производимые на этих этапах, в контексте метода ФСА, как уже было указано, называются функциями.

Цель ФСА состоит в обеспечении правильного распределения средств, выделяемых на производство продукции или оказание услуг, по прямым и косвенным издержкам. Это позволяет наиболее реалистично оценивать расходы компании, но в неразрывной взаимосвязи с функциями продукции (услуги, товара, работы).

В анализируемом методе можно выделить следующие шаги, представляющие собой алгоритм ФСА:

1. определяется последовательность функций, необходимых для производства продукта (товара, работы или услуги). Вначале выявляются все функции, характерные для данного продукта, которые распределяются по двум группам: влияющие на ценность продукта и не влияющие на ценность. Далее на этом этапе производится оптимизация последовательности шагов, а именно: устраняются или сокращаются шаги, не влияющие на ценность, и сокращаются, связанные с ними издержки.
2. для каждой функции определяются полные годовые затраты и количество рабочих часов. Полные годовые затраты позволяют произвести стоимостную оценку каждой функции, выполняемой продуктом. Устранение излишних функций в ходе ФСА способствует сокращению затрат в виде материальных, трудовых и финансовых ресурсов.
3. для каждой функции определяется количественная характеристика источника издержек по функциям или ресурсам.

Например, если годовая стоимость работы прессы, включая прямые и накладные расходы, оценивается в 250 тыс. долл. в год и за это время через него пройдет 25 тыс. изделий, то приблизительная стоимость источника издержек составит 10 долл. на продукт. А если известно, что каждое изделие будет находиться под прессом в течение 10 минут, то в качестве альтернативного источника издержек можно выбрать такие показатели, как 10 долл./продукт и 6 продукт/час, эквивалентный 60 долл./час, затрачиваемым на работу прессы. В данном случае можно использовать любой из этих двух источников. Отметим также, что в ФСА применяются два типа источников по отношению к распределению затрат:

- источники издержек по функциям (activity drivers), показывающие влияние поведения объекта затрат на уровне детализации функций.
 - источники издержек по ресурсам (resource drivers), показывающие влияние уровня активности функций на потребление ресурсов.
18. проводится окончательный расчет затрат на производство конкретного продукта (товара, работы или услуги). Функции могут рассматриваться в различном масштабе, который устанавливается в каждом случае индивидуально. В случае чрезмерной детализации ФСА–расчет может сильно усложниться. Реально достижимую степень сложности расчета необходимо выявить в самом начале. В противном случае слишком подробный анализ вызовет дополнительные расходы, и в результате ФСА будет неэффективен на начальной стадии своего осуществления.

Далее необходимо разрешить ряд вопросов, связанных с запланированной доходностью:

- диктует ли рынок уровень цен или можно установить ту цену на продукт, которая принесет планируемую прибыль?
- следует ли внести планируемую надбавку на расходы, рассчитанные по методу ФСА, одинаково по всем операциям или некоторые функции дают больший доход, чем другие?
- как соотносится продажная цена продукта с показателями ФСА?

Таким образом, используя этот метод можно быстро оценить объем прибыли, ожидаемый от производства того или иного продукта (товара, работы или услуги).

Если первоначальная оценка издержек выполнена правильно, то доход (до выплаты налогов) будет равен разнице между продажной ценой и затратами, рассчитанными по методу ФСА. Кроме того, сразу станет ясно, производство каких продуктов или услуг окажется убыточным, т.к. их цена при реализации будет ниже расчетных затрат. На основе этих данных можно быстро принять корректирующие меры, в том числе пересмотреть цели и стратегии бизнеса на ближайшие периоды.

Таким образом, решать современные проблемы был призван функционально-стоимостной анализ, и в конечном итоге он оказался одним из самых важных нововведений в управлении за последние годы.

Ученые Гарвардского университета Робин Купер (Robin Cooper) и Роберт Каплан (Robert Kaplan), выделили три независимых, но согласованно действующих фактора, которые являются основными причинами для практического применения ФСА:

1. процесс структурирования расходов в настоящее время изменился очень существенно. Если в начале 20 века рабочий труд составлял около 50 % от общих расходов, стоимость материалов – 35 %, а накладные расходы – 15 %, то теперь накладные расходы составляют около 60 %, материалы – 30%, а труд – только 10 % производственных затрат. Очевидно, что использование рабочих часов в качестве базы распределения расходов имело смысл 90 лет назад, но при современной структуре затрат уже потеряло свою значимость.

2. уровень конкуренции, с которым сталкивается большинство компаний очень возрос. «Быстро изменяющаяся глобальная конкурентная среда» - это не клише, а вполне реальная неприятность для большинства компаний. И в этом случае определение фактических затрат и управление ими является самым главным для выживания компании.

3. стоимость выполнения расчетов по мере развития технологий обработки информации снижается. Еще 20 лет назад сбор, обработка и анализ данных, необходимых для ФСА, были очень дорогими. А сегодня доступны не только специальные автоматизированные системы оценки данных, но и сами данные, которые, как правило, уже собраны в той или иной форме и хранятся в каждой компании.

В связи с этим ФСА может оказаться весьма ценным методом, поскольку он выдает информацию обо всем диапазоне операционных функций, об их стоимости и потреблении.

В рамках традиционных финансовых и бухгалтерских методов деятельность компании оценивается по функциональным операциям, а не по услугам, предоставляемым заказчику. Расчет эффективности функциональной единицы производится по исполнению бюджета вне зависимости от того, приносит ли она пользу клиенту компании. Напротив, функционально-стоимостной анализ – это инструмент управления процессами, измеряющий стоимость выполнения услуги. Оценка выполняется как для функций, увеличивающих ценность услуги или продукта, так и с учетом дополнительных функций, которые этой ценности не меняют. Если традиционные методы вычисляют затраты на конкретный вид деятельности лишь по видам расходов, то ФСА показывает стоимость выполнения всех этапов процесса. ФСА исследует все возможные функции с целью наиболее точного определения затрат на изготовление продукта, а также обеспечивает возможность модернизации бизнес - процессов и повышения производительности труда.

Можно отметить три основных различия между ФСА и традиционными методами учета затрат:

1. традиционный учет подразумевает, что объекты затрат потребляют ресурсы, а в ФСА принято считать, что объекты затрат потребляют функции.

2. традиционный учет в качестве базы распределения затрат использует количественные показатели, а в ФСА применяются источники издержек на различных уровнях.

3. традиционный учет ориентирован на структуру производства, а ФСА ориентирован на процессы (функции).

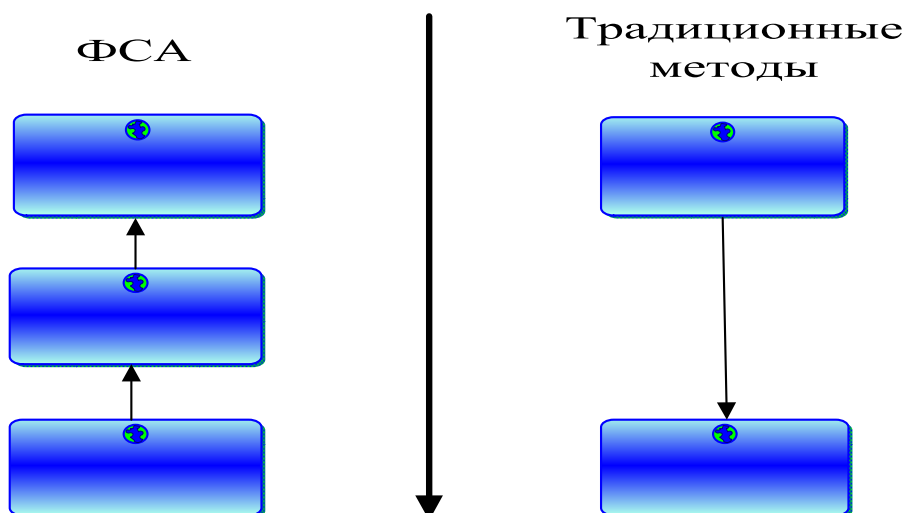


Рисунок 5. Отличительные особенности ФСА и традиционных методов учета затрат.

Направление стрелок на рис.5 разнонаправленное, так как ФСА дает детальную информацию о бизнес - процессах для оценки затрат и управления себестоимостью на всех уровнях выполнения операций. А традиционные методы учета затрат просто распределяют издержки по объектам затрат, не учитывая причинно-следственные связи.

Таким образом, традиционные системы учета издержек концентрируются на продукте. Все издержки приписываются изделию, так как считается, что на изготовление каждого элемента продукта потребляется определенное количество ресурсов, пропорциональное объему производства. Поэтому в качестве источника затрат для расчета накладных расходов используются количественные параметры продукта (рабочее время, машинные часы, стоимость материалов и т.п.).

Однако количественные показатели не позволяют учесть разнообразие продукта по размеру и сложности изготовления. Кроме того, они не выявляют прямой зависимости между уровнем расходов и объемом продукции.

Метод ФСА использует другой подход. Здесь вначале определяются затраты на выполнение отдельных функций, а затем, в зависимости от степени влияния функций на изготовление конкретного продукта, эти затраты соотносятся с производством всего объема продукта. Поэтому при определении накладных расходов в качестве источников издержек учитываются и такие функциональные параметры, как время настройки оборудования, количество конструкторских изменений, число процессов обработки и т. п.

Следовательно, чем больше будет функциональных параметров, тем подробнее будет описана производственная цепочка и, соответственно, *точнее оценена реальная стоимость продукта*.

Еще одно важное различие между традиционными системами оценки расходов и ФСА – область рассмотрения функций. В традиционных методах, предназначенных для оценки запасов, отслеживаются только внутренние производственные расходы. Теория ФСА с таким подходом не согласна, полагая, что при расчете стоимости товара должны учитываться все функции – как связанные с поддержкой производства, так и с доставкой товаров и услуг потребителю. В качестве примера подобных функций можно назвать: производство, разработку технологии, логистику, распространение продукции, сервисное обслуживание, информационную поддержку, финансовую администрирование и общее управление.

Традиционная экономическая теория и системы финансового управления рассматривают затраты в качестве переменных величин только в случае кратковременных колебаний объемов производства. Теория функционально-стоимостного анализа предполагает, что многие важные ценовые категории варьируются также и в течение длительных периодов (в несколько лет), при изменениях в дизайне, составе и диапазоне товаров и клиентов компании.

Таким образом, анализ результатов расчетов себестоимости единицы продукции, услуг или стоимости бизнес - процессов по традиционному методу и функционально-стоимостному методу показывает, что основными недостатками традиционной системы учета затрат являются следующие:

1. Традиционная система учета затрат просто констатирует определенный уровень прибыли, а не дает ответа на вопрос, за счет чего он достигнут.

2. Традиционная система учета затрат неправильно распределяет затраты на продукты, услуги или бизнес - процессы, что приводит к завышенным или заниженным ценам, а, следовательно, к неправильному определению доли каждого продукта, услуги или бизнес - процесса в суммарной прибыли предприятия. Таким образом, продукты, услуги или бизнес - процессы с высоким объемом выпуска дотируют продукты с меньшим объемом производства, а традиционная система учета затрат скрывает эти дотации.

3. Традиционная система учета затрат дает недостоверную информацию о рентабельности продуктов, услуг или бизнес - процессов, что в свою очередь влечет за собой ошибочное представление о стратегическом развитии предприятия и путях достижения устойчивого конкурентного преимущества. Отчетные показатели, характеризующие финансовый результат – это иллюзия, не отражающая истинного положения дел компании.

Учет затрат, основанный на методологии функционально-стоимостного анализа, позволяет устранить вышеперечисленные недостатки. ФСА позволяет предприятию разработать и применить жизнеспособную стратегию на рынке, а также принимать управленческие решения по:

- формированию конкурентоспособных цен на продукты или услуги;

- определению истинной себестоимости отдельных видов продукции или услуг, а также стоимости бизнес - процессов;
- гибкому ценообразованию;
- управлению ассортиментом выпускаемой продукции или предоставляемых услуг;
- оценке бизнес - процессов или деятельности каждого структурного подразделения;
- разработке бюджетов предприятия.

Работы по ФСА обычно подразделяются на пять этапов:

1. *подготовительный этап*. Он включает в себя выбор конкретного объекта, создание рабочей группы, составление рабочего плана проведения ФСА;

2. *информационный этап*. Основными работами этого этапа являются: подготовка, систематизация и изучение информации об объекте анализа; сбор данных и их систематизация о реальных условиях функционирования объекта; изучение информации о затратах; определение первоочередных зон анализа;

3. *аналитический этап*: определение функций и их классификация; выделение наиболее затратоемких зон объекта; построение функциональных моделей объектов; классификация видов затрат; сопоставление затрат и функций объекта; постановка и поиск альтернативных вариантов решений;

4. *творческий этап* включает в себя следующие виды работ: выбор приемов и методов активизации творческого мышления; анализ информации решения подобных проблем в смежных областях; анализ вариантов исполнения функций;

5. *исследовательский этап* – сравнительная оценка альтернативных вариантов решений; отбор вариантов для реализации; создание опытного образца и оценка его качественных параметров.

Все этапы должны быть согласованы между собой и не растянуты во времени.

3.3 Функционально-стоимостной анализ и контроллинг

В настоящее время одним из основных направлений развития системы управления предприятием является разработка и применение концепции контроллинга.

Концепция контроллинга является стержнем, вокруг которого должны быть объединены основные элементы организации и управления деятельностью предприятия, а именно:

- все категории бизнес - процессов и их затраты;
- центры ответственности предприятия;
- системы планирования и бюджетирования, формируемые на основе центров ответственности предприятия;
- система управленческого учета, построенная на основе центров ответственности и их бюджетов;
- система стратегического управления, основанная на анализе цепочки ценностей, анализе стратегического позиционирования и анализе затратообразующих факторов;
- информационные потоки (документооборот), позволяющий оперативно фиксировать текущее состояние выполнения бюджетов центров ответственности;
- мониторинг и анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- выявление причин отклонений и формирование управляющих воздействий в рамках центров ответственности.

Основная цель контроллинга – ориентировать процесс управления предприятием на достижение всех целей. Как правило, цели предприятия образуют «дерево целей». На каждом уровне «дерева целей» формируется своя цель.

Таким образом, контроллинг как целостная система состоит из двух важных частей:

- стратегический контроллинг;
- оперативный контроллинг.

Каждый вид контроллинга имеет свои цели, методы, принципы, средства и инструменты.

Стратегический контроллинг должен обеспечить выживаемость предприятия, отслеживание намеченных целей развития и достижение долгосрочного устойчивого преимущества перед конкурентами. Основными направлениями анализа стратегического контроллинга являются:

- анализ внешней и внутренней среды;
- анализ конкуренции;

- анализ ключевых факторов успеха;
- формирование портфеля стратегий;
- анализ стратегических планов и подконтрольных показателей деятельности;
- анализ цепочки ценностей;
- анализ стратегического позиционирования;
- анализ затратнообразующих факторов.

Стратегический контроллинг ориентирован на долгосрочные перспективы. Объектами контроля, а, следовательно, и контролируемыми величинами являются такие показатели, как цели, стратегии, потенциалы факторы успеха, сильные и слабые стороны предприятия, шансы и риски, рубежи и последствия.

Можно выделить наиболее важные практические инструменты и принципы стратегического управления, которые использует стратегический контроллинг:

- матричные аналитические инструменты;
- алгоритмы работы со «слабыми» и «сильными» сигналами;
- принципы управления спросом и предложением;
- принципы финансовой оценки стратегических планов;
- сценарный анализ;
- функционально-стоимостной анализ;
- стратегическое управление затратами.

Главной целью *оперативного контроллинга* является создание системы управления, которая эффективно помогает достигать текущие цели предприятия, а также оптимизирует соотношение «затраты - прибыль».

Оперативный контроллинг ориентирован на краткосрочные цели и контролирует такие основные показатели, как рентабельность, ликвидность, производительность и прибыль.

Арсенал основных методов и инструментов оперативного контроллинга сильно отличается от стратегического. Наиболее известными являются следующие инструменты:

- GAP - анализ – анализ отклонений (разрывов).
- Port foglion (Портфолио-анализ) – анализ распределения деятельности предприятия по отдельным стратегиям относительно продуктов и рынков.
- CVP - анализ – анализ соотношения «затраты –объем –прибыль» (Cost- Volume- Profit).
- ABC (Activity Based Costing) – анализ – анализ групп производительных подразделений в зависимости от их вклада в доход.
- Планирование потребности в материалах.
- Финансовый анализ показателей деятельности.
- Статические и динамические методы инвестиционных расчетов.
- Бюджетирование.
- Функционально-стоимостной анализ.

Следовательно, можно сделать вывод, что функционально-стоимостной анализ (ФСА) является инструментом как стратегического, так и оперативного контроллинга. Далее мы рассмотрим более подробно сущность и особенности методологии ФСА.

Функционально-стоимостной анализ требует *комбинированного применения процессного и структурного подходов* к организации и управлению финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Как правило, структурный подход используется для получения отдельных исходных данных для проведения ФСА – расчетов и ABC – расчетов.

Под *бизнес – процессом* понимают совокупность различных видов деятельности, которые вместе взятые, создают результат, имеющий ценность для потребителя, клиента или заказчика.

Практика показала, что целесообразно выделять на предприятии пять видов бизнес–процессов, а именно:

- *основные* бизнес – процессы, на базе которых осуществляется выполнение функций текущей деятельности предприятия по производству продукции или предоставления услуги;
- бизнес – процессы, *обеспечивающие* основные;
- бизнес – процессы *развития* предприятия;
- бизнес – процессы *управления* деятельностью предприятия;
- бизнес – процессы, *обеспечивающие управление*.

Бизнес – процессы реализуют бизнес – функции предприятия. Под бизнес – функцией понимают вид деятельности предприятия.

Каждая составляющая накладных расходов порождается определенной функцией, принадлежащей какому-либо бизнес – процессу. На каждый продукт должна быть отнесена некоторая доля накладных расходов пропорционально той функции, которая ее порождает. Поэтому основная идея заключается в том, что перечень выполняемых функций, их причинно-следственные связи и частота выполнения, в совокупности определяющие *объем функций*, более точно отражают долгосрочные переменные затраты, чем *объем выпуска продукции*.

С одной стороны, на современных предприятиях затраты на оплату труда, как правило, составляют незначительную часть расходов. С другой стороны, косвенные затраты составляют большую часть затрат, поэтому руководители предприятий пытаются разобраться в механизме их появления и распределения по видам выпускаемой продукции.

Для того чтобы осуществить расчет себестоимости на основе метода ФСА, необходимо распределить функции обеспечивающих бизнес – процессов по основным их видам.

Следует отметить, что весьма непростой задачей является получение данных для функционально-стоимостного анализа. Основная сложность состоит в получении исходных данных для определения доли участия в основных бизнес – процессах. Это требует наличия определенной сквозной технологии выполнения работ, начиная с проведения обследования предприятия, классификации бизнес – процессов, построения функционально-информационных IDEF0 – моделей (программные продукты Design/IDEF, Vpwin) или объектно-ориентированных eEPC – моделей бизнес – процессов (программный продукт ARIS ABC), определения исходных данных для проведения ФСА.

3.4. Пример использования функционально-стоимостного анализа для стратегического управления

Неправильное назначение цен на продукцию случается практически во всех компаниях, занимающихся производством или продажей большого количества товаров или предоставлением различных услуг. Чтобы понять, почему это происходит, рассмотрим два гипотетических завода, производящих простые изделия – шариковые ручки. Каждый завод № 1 изготавливает миллион синих ручек. Завод № 2 тоже производит синие ручки, но только 100 тыс. в год. Чтобы производство работало на полную мощность, а также для обеспечения занятости персонала и извлечения необходимой прибыли, завод № 2 кроме синих ручек выпускает еще ряд аналогичных товаров: 60 тыс. черных ручек, 12 тыс. красных, 10 тыс. лиловых и т. д. Обычно за год завод № 2 производит до тысячи различных видов товаров, объемы которых колеблются от 500 до 100 тыс. единиц. Итак, общий объем продукции завода № 2 равен одному миллиону изделий. Эта величина совпадает с объемом продукции завода № 1, поэтому им требуется одинаковое количество рабочих и машинных часов, у них одинаковые материальные затраты. Однако, несмотря на сходство товаров и одинаковый объем производства, сторонний наблюдатель может заметить существенные различия. Завод № 2 содержит больший штат работников для обеспечения производства. Здесь работают сотрудники, занимающиеся:

- управлением и настройкой оборудования;
- проверкой изделий после настройки;
- получением и проверкой поступающих материалов и деталей;
- перемещением запасов, сбором и отгрузкой заказов, их быстрой пересылкой;
- переработкой бракованных изделий;
- проектированием и реализацией конструкторских изменений;
- переговорами с поставщиками;
- планированием поступлений материалов и деталей;
- модернизацией и программированием значительно более крупной (чем у первого завода) компьютерной информационной системы.

У завода № 2 более высокие показатели простоя, сверхурочных часов, перезагруженности складов, доработки и отходов. Широкий штат сотрудников, поддерживающих процесс производства,

а также общая неэффективность технологии изготовления продукции, приводит к несоответствию в ценах.

Большинство компаний рассчитывают расходы по ведению такого производственного процесса в два этапа. Сначала учитывают расходы, связанными с определенными категориями ответственности (responsibility centers) – управление производством, контроль качества, поступления и т. п. – и затем эти расходы связывают с соответствующими подразделениями компании. Многие фирмы очень хорошо реализуют этот этап. Но второй шаг, где издержки по подразделениям должны быть распределены по конкретным продуктам, выполняется слишком упрощенно. До сих пор в качестве базы для практических расчета зачастую используются отработанные рабочие часы. В других случаях, учитываются еще две дополнительные базы для расчета. Материальные затраты (расходы на покупку, получение, проверку и хранение материалов) распределяются непосредственно по продуктам в виде процентной надбавки к прямым материальным издержкам. На высоко автоматизированных предприятиях можно также учитывать отработанные машинные часы (время обработки).

Вне зависимости от того, используется ли один или все эти подходы, затраты на производство товаров большого объема (синих ручек) всегда значительно выше, чем издержки на производство того же изделия на первом заводе. Синие ручки, составляющие 10 % от объема производства, потребуют 10 % затрат. Соответственно, лиловые ручки, объем выпуска которых составит 1 %, потребуют 1 % затрат. Фактически же, если стандартные затраты рабочих и машинных часов, материалов на единицу продукции одни и те же как для синих ручек, так и для лиловых (заказываемых, производимых, упаковываемых и отгружаемых в гораздо меньших объемах), то накладные расходы на единицу товара для лиловых ручек намного выше, чем для синих ручек.

Со временем рыночная цена на синие ручки (выпускаемые в самых больших объемах) будет определяться более успешными производителями, специализирующимся на выпуске этого продукта, например заводом № 1. Менеджеры завода № 2 обнаружат, что размер прибыли для синих ручек окажется меньше, чем для специальных продуктов. Цена на синие ручки ниже, чем на лиловые, но система оценки затрат неизменно вычисляет, что производство синих ручек такое же дорогое, как и лиловых.

Разочарованные низкими прибылями, менеджеры завода № 2 довольны тем, что выпускают полный ассортимент продукции. Клиенты готовы платить больше за специальные товары, такие как лиловые ручки, производство которых, очевидно, не дороже обычных синих. Каков же по логике должен быть стратегический шаг в ответ на эту ситуацию? На первый взгляд, необходимо принизить роль синих ручек и предложить расширенный набор дифференцированных продуктов, с уникальными свойствами и возможностями.

На самом деле, такая стратегия будет пагубной для компании. Несмотря на результаты системы расчета издержек, производство синих ручек на 2 заводе дешевле, чем лиловых. Сокращение производства синих ручек и замена их новыми моделями еще больше повысит накладные (косвенные) расходы, т.к. товар под названием «синие ручки» в определенной степени несет «бремя» косвенных затрат и способствует в достижении точки безубыточности. Менеджеры второго завода будут глубоко разочарованы, так как общие издержки повысятся, а цель повышения доходности будет отодвинута во времени или не будет достигнута.

Многие финансовые менеджеры понимают, что их учетные системы искажают стоимость товара, а поэтому вносят неформальные корректировки, чтобы компенсировать это. Тем не менее, описанный выше пример хорошо демонстрирует, что лишь немногие менеджеры могут заранее предсказать конкретные корректировки и их последующее влияние на производство и моделирование стоимости продукта.

В этом им может помочь только система функционально-стоимостного анализа, которая не даст искаженной информации и дезориентирующих стратегических идей.

3.5. Контрольные вопросы для самопроверки знаний

1. Что означает метод ФСА?
2. Метод ФСА тождественен методу ABC или нет?
3. Что означает аббревиатура метода ABC?
4. Какое название имел метод ФСА в США?
5. В чем заключается основная сущность метода ФСА?

6. Как ФСА используется в стратегическом управлении?
7. Основные этапы развития ФСА в России и за рубежом?
8. В чем отличительная особенность метода Соболева от метода Майлса?
9. Назовите основные сферы использования ФСА?
10. Что означает VA и VE?
11. На какой стадии жизненного цикла продукта используется метод VE?
12. Почему в России ФСА имеет ограниченное применение?
13. Назовите основные принципы метода ФСА?
 14. Что означает плановый характер проведения ФСА?
 15. В чем особенность функционального подхода в ФСА?
 16. Какие основные группы функций можно выделить при использовании ФСА?
 17. Назовите основные методы, используемые в ФСА?
 18. Каково значение вспомогательных функций в управлении затратами?
 19. Почему возникает бесполезная функция при производстве продукта или его реализации?
 20. Что означает относительная важность функции и относительно чего (или кого) она определяется?
 21. Что означает метод «мозгового штурма»?
 22. Назовите алгоритм работы метода ФСА?
 23. Что представляет собой система ФСА?
 24. Какие работы характеризуется аналитический этап ФСА?
 25. Как определяются полные годовые затраты?
 26. В чем недостаток распределения накладных (косвенных) расходов?
 27. Назовите отличительные особенности между ФСА и традиционными методами учета затрат?
 28. Как функции соотносятся с ресурсами?
 30. Могут ли количественные показатели учесть функциональные особенности продукта?
 31. В чем основная ориентация метода ФСА?

Глава 4. Дивидендная политика и политика развития производства. Внутренние темпы роста и норма распределения прибыли

4.1. Прибыль, ее сущность и виды

Процесс формирования прибыли и ее распределения относится к числу наиболее важных задач и занимает приоритетную позицию в управлении финансами коммерческой организации. Категория «прибыль» сложна и многогранна и новые экономические условия хозяйствования приносят свои дополнения к ее определению. В экономической литературе существует несколько подходов к определению прибыли, которые можно условно разделить, как экономический и бухгалтерский подходы [72, с.441].

Экономический подход характеризует прибыль (убыток), как прирост (снижение) капитала собственников, полученный за отчетный период, и называется экономической прибылью (убытком), т.е. величина прибыли (убытка) условно приравнивается к собственному капиталу (III раздел баланса). Данный вариант расчета предполагает оценку капитала собственников на основе рыночных оценок, и поэтому приемлем для компаний, акции которых котируются на рынке.

Такое определение прибыли с позиции бухгалтера некорректно и расплывчато, т.к. в III разделе бухгалтерского баланса только нераспределенную прибыль можно бесспорно отнести к исследуемой категории. Бухгалтерское определение прибыли заключается в следующем: прибыль есть положительная разница между доходами организации и ее расходами.

В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют пять видов (этапов) прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (убыток). Чистая прибыль в форме № 1 «Бухгалтерский баланс» отражается как нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода.

1. Валовая прибыль определяется по формуле:

$$ВП = В п - С, \quad (4.1)$$

где

ВП – валовая прибыль;

В п – выручка от продажи;

С – себестоимость проданных товаров (продукции, услуг, работ)

2. Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$П пр = ВП - Р у - Р к, \quad (4.2)$$

где

П пр – прибыль от продаж;

Р у – расходы управленческие;

Р к – расходы коммерческие

3. Прибыль (убыток) до налогообложения (балансовая прибыль) – прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, в которые включается сальдо от операционной и внереализационной деятельности:

$$БП = П пр \pm С оп \pm С вн, \quad (4.3.)$$

где

БП – балансовая прибыль;

С оп – операционные доходы и расходы;

С вн – внереализационные доходы и расходы.

К операционным доходам можно отнести поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленных образцов и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты); проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Операционные расходы – это расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленных образцов и других видов интеллектуальной собственности; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов и займов); расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств (кроме иностранной валюты); расходы, связанные с банковскими услугами.

Внереализационными доходами являются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно; поступления в возмещение убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных).

Внереализационные расходы – штрафы, пени, неустойки; возмещение причиненных убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных к взысканию; курсовые разницы; сумма уценки активов.

4. Прибыль (убыток) от обычной деятельности определяется по формуле:

$$П = БП + О на - О но - Т нп, \quad (4.4)$$

где

П – прибыль от обычной деятельности;

О на – отложенные налоговые активы;

О но – отложенные налоговые обязательства;

Т нп – текущий налог на прибыль.

5. Чистая прибыль – это прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов:

$$П ч = П \pm Ч др, \quad (4.5)$$

где

П ч – чистая прибыль;

Ч др – чрезвычайные доходы и расходы.

Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.). К ним относятся страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов.

К чрезвычайным расходам относятся расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств, а именно: стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.

Рассмотрение видов прибыли и порядка расчета ее составных элементов, является необходимым условием для формирования политики распределения прибыли с учетом всех притоков и оттоков финансовых ресурсов.

4.2. Дивидендная политика и этапы ее моделирования

Дивидендная политика и политика развития производства должны быть рассмотрены во взаимосвязи и взаимозависимости, т.к. решение многих финансовых проблем заключается в нахождении оптимального соотношения между этими процессами.

Дивидендная политика, также как и политика развития производства зависят от уровня рентабельности собственных средств. В Гражданском кодексе РФ (ст.102) и федеральном законе «Об акционерных обществах» определены условия, ограничения и порядок выплаты дивидендов, а также обязательная очередность выплат по видам акций. Однако как показывает практика, немногие российские компании имеют хорошо отлаженные технологии разработки дивидендной политики.

Для большинства российских организаций выплата дивидендов остается неприятной обязанностью по результатам года и предметом судебных разбирательств с миноритарными акционерами. Дивидендная политика большинства компаний, имеющих неустойчивое финансовое положение, сводится к двум вариантам:

- дивиденды не выплачивать;
- дивиденды выплачивать выпущенными дополнительно акциями (иным имуществом).

И тот, и другой варианты не устраивают акционеров и не способствуют повышению рыночной стоимости компании и укреплению ее имиджа.

Вместе с тем, в зарубежной практике дивидендной политике отводится важная роль в корпоративной системе управления финансами. Проблеме формирования дивидендной политики посвящены фундаментальные исследования, которые были рассмотрены в I части учебного пособия: теория начисления дивидендов по остаточному принципу, теория «синицы в руках» и т.п. В неоклассической теории финансов дивидендная политика влияет на многие аспекты деятельности компании и обусловлена следующими основными положениями:

1. повышает уровень благосостояния собственников;
2. воздействует на рост стоимости фирмы;
3. определяет темпы реализации стратегии развития;
4. является важнейшим индикатором инвестиционной привлекательности;
5. повышает трудовую активность персонала фирмы;
6. обеспечивает дополнительную социальную защищенность работников;
7. оказывает влияние на уровень текущей платежеспособности;

В этой связи целесообразно подчеркнуть, что оптимальное распределение чистой прибыли, учитывающей интересы собственников и интересы развития производства, является ключевым вопросом дивидендной политики. Вместе с тем признается тот факт, что какого-то единого формализованного алгоритма в выработке дивидендной политики не существует, т.к. она определяется многими факторами.

Однако в экономической практике имеется общий алгоритм разработки (модели) дивидендной политики, учитывающий особенности деятельности российских организаций, который сводится к следующим этапам:

I этап: Оценка финансового состояния с позиции доходности ценных бумаг, ликвидности, финансовой устойчивости, инвестиционной привлекательности и т.д.

2 этап: Выбор методики дивидендных выплат. В мировой и отечественной практике разработаны и используются следующие варианты дивидендных выплат:

- методика постоянного процентного распределения прибыли;
- методика фиксированных дивидендных выплат;
- методика выплаты гарантированного минимума и экстра дивидендов;
- методика выплаты дивидендов акциями

3 этап: Финансовое прогнозирование для определения нормы распределения прибыли (НР). Необходимо учитывать, что возрастание нормы распределения прибыли вызывает снижение темпов прироста собственных средств и, как следствие, уменьшает темпы роста выручки и возможности привлечения дополнительных заемных средств. Аналитические процедуры этого этапа будут рассмотрены более подробно в следующем вопросе данной главы.

4 этап: Сравнение альтернативных вариантов распределения прибыли с учетом учредительных документов и действующего законодательства РФ.

5 этап: Утверждение дивидендной политики на общем собрании акционеров.

Разработанная модель дивидендной политики должна также учитывать возможные отклонения в ходе ее апробации, которые не были приняты во внимание и могут в дальнейшем существенно повлиять на процесс распределения прибыли.

4.3. Норма распределения прибыли и внутренние темпы роста собственных средств

Для определения части балансовой прибыли (прибыли до уплаты налога), которая выплачивается в форме дивиденда, используется показатель «норма распределения», который определяется по формуле:

$$НР = \sum Д / БП, \quad (4.6)$$

где

НР – норма распределения;

$\sum Д$ - сумма дивидендов;

БП – балансовая прибыль (прибыль до уплаты налога - ЕВТ)

Чистая рентабельность собственного капитала ограничивает не только верхний уровень потенциального развития организации, но и верхний уровень дивиденда. Организация, имеющая рентабельность собственного капитала (Р ск) равную 15 % может использовать ее по следующим направлениям:

- увеличить собственные средства на 15 %;
- выплатить 15 % в виде дивидендов;
- часть рентабельности направить на развитие производства, а часть – на выплату дивидендов.

В случае, когда руководство решается «разъединить» Р ск, необходимо определить оптимальное соотношение между нормой распределения и процентом увеличения собственного капитала. Процент увеличения собственного капитала в финансовом менеджменте определяется с помощью показателя «внутренние темпы роста»:

$$ВТР = Р ск \times (1-НР), \quad (4.7)$$

где

ВТР – внутренние темпы роста;

Например: Р ск = 20 %, НР = 0,25

=>, ВТР = Р ск \times (1-НР) = 20 % \times (1 – 0,25) = 15 %

Рассмотрим политику распределения прибыли, используя аналитический баланс, т.е. за вычетом кредиторской задолженности.

Таблица 4.1. Анализ распределения прибыли

№ п/п	Показатели	Базисный вариант	Прогнозируемый вариант	Отклонение (+, -)
1	2	3	4	5
I. Исходные данные				
1.	Актив, тыс. руб.	20,0	21,58	+ 1,58

2.	Пассив, тыс. руб.	20,0	21,58	+ 1,58
2.1.	Собственные средства	9,0	9,71	+ 0,71
2.2.	Заемные средства	11,0	11,87	+ 0,87
3.	Оборот, тыс. руб.	50,0	53,96	+ 3,96
4.	НРЭИ, тыс. руб.	2,5	2,5	-
5.	СРСП, %	10,0	10,0	-
6.	Норма распределения	0,33	0,33	-
7.	Налог на прибыль, %	24,0	24,0	-
II. Расчетные данные				
8.	КМ (п.4 / п.3 × 100 %), %	5,0	4,6	- 0,4
9.	КТ (п.3 / п.1)	2,5	2,5	-
10.	ЭР (п.8 × п.9), %	12,5	11,5	- 1,0
11.	ПФР (п.2.2 / п.2.1)	1,22	1,22	-

По данным таблицы 4.1. эффект финансового рычага для базисного варианта будет равен:

$$1. \text{ЭФР} = (1 - C_{\text{нп}}) \times (\text{ЭР} - \text{СРСП}) \times \text{ЗК/СК} = (1 - 0,24) \times (12,5 - 10,0) \times 11/9 \approx 2,32 \%$$

$$2. \text{Р}_{\text{ск}} = (1 - C_{\text{нп}}) \times \text{ЭР} + \text{ЭФР} = (1 - 0,24) \times 12,5 + 2,32 = 11,82 \%$$

$$3. \text{ВТР} = \text{Р}_{\text{ск}} \times (1 - \text{НР}) = 11,82 \times (1 - 0,33) \approx 7,92 \%$$

Следовательно, компания при внутренних темпах роста в размере 7,92 % имеет возможность увеличить собственные средства с 9 тыс. руб. до 9,71 тыс. руб. ($9,0 + 9 \times 0,0792$). Для неизменности структуры капитала, т.е. ПФР = 1,22, заемные средства также должны быть увеличены до 11,87 тыс. руб. ($11,0 + 11 \times 0,0792$), т.е. без какого-либо ущерба для компании можно увеличить заимствования на 0,87 тыс. руб.

При неизменной структуре пассива и неизменном КТ должен быть увеличен оборот, который будет составлять 53,96 тыс. руб. ($50,0 + 50 \times 0,0792$).

Следовательно, можно сделать два основных вывода, позволяющих овладеть методом формул в финансовом прогнозировании:

1. при неизменной структуре пассива внутренние темпы роста (ВТР) применимы к возрастанию актива;

2. при неизменной структуре пассива и неизменности коэффициента трансформации (КТ) внутренние темпы роста тождественны возрастанию оборота.

С учетом этих правил в табл. 4.1., гр. 4 были определены прогнозируемые показатели с учетом неизменности структуры пассива (ПФР) и оборачиваемости активов (КТ). Однако рентабельность продаж (КМ) при неизменности НРЭИ оказалась ниже на 0,4 %, соответственно, уменьшилась ЭР на 1 %.

Главное в этом примере, что мы должны выяснить для себя - это *достижение оптимального соотношения между нормой распределения (НР) и внутренними темпами роста собственного капитала (ВТР)*. Чем больше прибыли выплачивается в форме дивидендов, тем меньше прибыли остается на пополнение собственного капитала и развитие производства. В тоже время мы не должны забывать об интересах акционеров. Не получая дохода на вложения, акционеры могут «скидывать» свои бумаги, при этом курс акций падает, рыночная стоимость фирмы снижается и может быть утерян контроль на акционерным капиталом. Выведенные правила и зависимости между формулами НР и ВТР позволяют найти компромиссный вариант в модели расчетов дивидендной политики.

Используя данные табл. 4.1. запланируем прирост выручки от продажи (оборота) на 10 %. Это делается для того, чтобы чистая прибыль на акцию в будущем периоде устроила акционеров, и они согласились на общем собрании на норму распределения равную 1/3 или 0,33. С учетом этого предположения оборот будущего периода должен составить 55 тыс. руб., без ущерба для компании можно увеличить оборот до 53,96 тыс. руб. Отсюда дефицит составляет 1,04 тыс. руб. ($50 \times 1,1 - 53,96$). При увеличении оборота актив должен быть 22 тыс. руб. ($20 \times 1,1$), а в нашем прогнозируемом варианте актив – 21,58 тыс. руб., т.е. дефицит средств составляет – 0,42 тыс. руб.

Самый простой способ покрытия дефицита – это увеличить заимствования компании в виде кредитов банка, при условии, что у нее есть возможность наращивания заемного капитала. Пусть оптимальное значение ПФР для данного вида деятельности составляет приблизительно 1,5, т.е. без существенной угрозы для финансового состояния компания может получить кредиты в сумме 2,695 тыс. руб. ($9,71 \times 1,5 - 11,87$). В нашем примере дефицит средств составляет 0,42, следовательно, у компании есть шанс получить кредит в банке и заемная сила еще не будет до конца исчерпана, т.к. $2,695 > 0,42$.

Таким образом, задача, стоящая перед финансовыми менеджерами компании в данном случае решена, и желаемый результат достигнут. Однако в реальной действительности приходится решать задачи более сложные со многими неизвестными. При этом должны быть учтены обстоятельства экономического, финансового, правового и социально-психологического характера.

4.4. Контрольные вопросы для самопроверки знаний

1. Назовите основные виды бухгалтерской прибыли?
2. Чем отличается экономическая прибыль от бухгалтерской прибыли?
3. Как определяется экономическая прибыль?
4. Какие виды прибыли наиболее часто используются в прогнозировании финансовых результатов?
5. Как определяется операционная прибыль?
6. Как определяется чистая прибыль?
7. Как отложенные налоговые активы влияют на величину прибыли?
8. Что означает дивидендная политика и отличается ли она от политики распределения прибыли?
9. Назовите основные направления распределения прибыли?
10. Что означают «дивиденды»?
11. Основные этапы дивидендной политики?
12. Что включается в методы финансового прогнозирования?
13. Что означает реинвестированная прибыль?
14. Как определяется норма распределения?
15. Какая прибыль используется для расчета НР?
16. Назовите алгоритм расчета внутренних темпов роста?
17. Какая зависимость между НР и ВТР?
18. Как ВТР влияют на величину оборота?
19. Как ВТР влияют на величину актива?
20. Какие условия должны выполняться при использовании формул финансового прогнозирования?
21. Как компания может покрыть дефицит собственных средств?
22. Как заемный капитал влияет на величину собственных средств?
23. Как примирить интересы акционеров и руководства компании?
24. Какие методики дивидендных выплат используются в РФ?
25. При увеличении дивидендных выплат, что происходит с развитием производства?
26. Какие факторы должны быть учтены при разработке модели дивидендной политики?
27. Как определяется доходность 1 обыкновенной акции?
28. Что означает «дивидендный выход»?
29. Как определяется ценность акции?
30. Какова зависимость между коэффициентами удержания и выплат?

4.5. Практикум

Задание 1.

Определить рентабельность собственного капитала, норму распределения и внутренние темпы роста, если:

Таблица 1. Исходные данные

№ п/п	Показатели	Сумма, млн. руб.
1.	Актив	25,00
2.	Пассив	25,00
2.1.	Собственные средства	15,00
2.2.	Заемные средства	10,00
3.	НРЭИ	3,00
4.	Дивиденды	0,75

- На основании расчетов определить:
на сколько процентов могут быть увеличены собственные средства компании, при неизменной структуре пассива?;
на сколько процентов может быть увеличен объем продаж компании, при неизменном ПФР и КТ?
3. Сделать выводы и дать рекомендации относительно дивидендной политики компании.

Задание 2.

Дать оценку дивидендной политики компании, имея следующие исходные данные аналитического баланса:

Таблица 2. Анализ распределения прибыли

№ п/п	Показатели	Базисный вариант
1.	Актив, млн. руб.	10,00
2.	Пассив, млн. руб.	10,00
2.1.	Собственные средства	4,00
2.2.	Заемные средства	6,00
3.	Оборот, млн. руб.	30,00
4.	НРЭИ, млн. руб.	1,80
5.	СРСП, %	14,00
6.	Ставка налога на прибыль, коэф.	0,24
7.	Норма распределения, коэф.	0,33

Определить:

1. На сколько процентов можно изменить (увеличить) величину собственных средств без ущерба для фирмы?
2. На сколько процентов, возможно, изменить оборот в перспективе без изменения структуры пассива и КТ?

Задание 3.

На основании данных предыдущей задачи определить дефицит средств, если планируется увеличить оборот на 20%, при прочих равных условиях:

- НР = 0,33 (33 %);
- КТ = 3;
- ПФР = 1,5

Задание 4.

Дать оценку дивидендной политики компании и политики развития производства, если произведены структурные изменения исходных данных табл.2. Базисный вариант после преобразования будет иметь следующие показатели:

Таблица 3. Анализ распределения прибыли

№ п/п	Показатели	Планируемый вариант
1.	Актив, млн. руб.	11,25
2.	Пассив, млн. руб.	11,25
2.1.	Собственные средства	4,50
2.2.	Заемные средства	6,75
3.	Оборот, млн. руб.	36,00
4.	НРЭИ, млн. руб.	0,79

5.	СРСП, %	14,00
6.	Ставка налога на прибыль, коэф.	0,24
7.	Норма распределения, %	14,00

Определить:

- Эффект финансового рычага;
- Рентабельность собственного капитала;
- Внутренние темпы роста.
- Соответствуют ли ВТР темпам роста объема продаж?

Какой вариант дивидендной политики (НР = 33% или НР = 14 %) является более привлекательным?:

- для акционеров;
- для руководства компании.

Сравнить с расчетными показателями заданий 2 и 3.

Задание 5.

На основании исходных данных:

Таблица 1. Исходные данные для расчета рентабельности производственных фондов

Показатели	Базисный период	Отчетный период
1. Объем продукции, тыс. руб.	79700	83610
2. Производственный персонал, чел.	381	382
3. Заработная плата, тыс. руб.	9628	9894
4. Материальные затраты, тыс. руб.	52228	54434
5. Основные фонды, тыс. руб.	74350	78581
6. Амортизация, тыс. руб.	8311	8463
7. Материальные оборотные средства, тыс. руб.	16007	16241

Определить:

1. прибыль от продаж и ее изменение за отчетный период;
2. рентабельность производственных фондов;
3. влияние факторов на изменение рентабельности производственных фондов:
 - изменение доли прибыли на рубль продаж;
 - изменение фондоемкости основных средств;
 - изменение оборачиваемости материальных оборотных средств

Задание 6.

На основании исходных данных определить влияние факторов на изменение прибыли от продаж, если:

№ п/п	Показатели	Базисный год	Фактическая реализация в базисных ценах и себестоимости	Отчетный год
1	Объем продаж	4670	4820	4756
2	Себестоимость проданных товаров	2716	2815	2900
3	Коммерческие расходы	42	45	50

Определить:

1. финансовый результат от продажи товаров;
2. процент выполнения задания по объему продаж;

3. влияние факторов на изменение прибыли за счет:
 - 3.1 изменения объема продаж;
 - 3.2 изменения себестоимости проданных товаров;
 - 3.3 изменения коммерческих расходов;
 - 3.4 изменения полной себестоимости товаров;
 - 3.5 изменения цен товаров;
 - 3.6 изменения структуры;
4. дать оценку влияния факторов.

Глава 5. Стратегия и тактика финансового менеджмента. Управление активами и пассивами фирмы. Рациональное управление оборотным капиталом

5.1. Основы инвестиционного анализа

Под инвестициями (лат. “investio” – одеваю) подразумевается, в самом общем определении, долгосрочное вложение капитала в экономику или временный отказ хозяйствующего субъекта от потребления собственных ресурсов (капитала) и их использование в целях увеличения собственного капитала.

В экономике принято различать два вида инвестиций:

- реальные инвестиции;
- финансовые (портфельные) инвестиции.

Реальные инвестиции представляют собой вложения капитала в развитие материально-технической базы хозяйствующего субъекта. Следует отметить, что в случае реальных инвестиций условием достижения прогнозируемых событий, как правило, оказывается использование внеоборотных средств для производства продукта и его реализации.

Под финансовыми (портфельными) инвестициями понимают, как правило, вложение капитала в финансовые активы (ценные бумаги). К основным видам финансовых активов можно отнести облигации, акции, векселя.

Противоположным по смыслу понятием инвестиции является «дезинвестиция», которая предполагает процесс высвобождения денежных средств в результате продажи долгосрочных активов. Дезинвестиция может быть в случае невыгодности использования (эксплуатации) активов.

Если объект инвестиций оказывается существенным для хозяйствующего субъекта, принятию управленческих решений должна предшествовать стадия планирования или проектирования, которая является стадией разработки инвестиционного проекта. В.В. Ковалев под инвестиционным проектом понимает «совокупность инвестиций и генерируемых ими доходов. Таким образом, в инвестиционном проекте всегда имеет место инвестиция (отток капитала) с последующими поступлениями (приток средств)» [43, с.427].

Инвестиции, как правило, относятся к решениям стратегического характера и требуют детального аналитического обоснования. Следовательно, при анализе инвестиционных проектов финансовый менеджер должен учитывать:

- рискованность инвестиционных проектов;
- временную стоимость денег;
- привлекательность инвестиционных проектов.

Основным методом достижения проектируемых целей является математическое моделирование соответствующих решений и их последствий на результаты деятельности хозяйствующего субъекта.

В ходе моделирования инвестиционный проект рассматривается во времени его действия и разбивается на несколько равных промежутков – интервалов проектирования. Для каждого интервала планирования составляются бюджеты – сметы поступлений и платежей, отражающих результаты всех операций в конкретном промежутке времени. Сальдо такого бюджета – разность между поступлениями и платежами и есть денежный поток инвестиционного проекта.

В широком смысле денежный поток инвестиционного проекта состоит из следующих основных элементов:

- инвестиционные затраты;

- выручка от продажи;
- суммарные затраты;
- налоги и платежи.

На начальной стадии инвестиционного периода денежные потоки, как правило, оказываются отрицательными, происходит отток ресурсов в связи с приобретением основных средств и формированием чистого оборотного капитала. После завершения начальной стадии инвестиционный проект денежный поток стабилизируется и становится положительным.

Анализ выручки от продажи, равно как и анализ затрат, возникающих в ходе осуществления проекта может оцениваться как положительно, так и отрицательно. Финансовый менеджер должен анализировать рискованность проектов и своевременно их контролировать с точки максимизации доходов и имущества акционеров.

В инвестиционном анализе большую роль играют понятия прибыли и денежного потока. Необходимо отметить, что в теории инвестиционного анализа понятие «прибыль» не совпадает с его бухгалтерским определением. В инвестиционной деятельности факту получения прибыли предшествует возмещение первоначальных капиталовложений, чему соответствует понятие «амортизация» (англ. “amortisation” – погашение). В случае вложения средств во внеоборотные активы эту функцию выполняют амортизационные отчисления. Таким образом, обоснование инвестиционного проекта строится на расчете сумм амортизационных отчислений и прибыли в пределах временного интервала исследования.

Показатели, используемые в инвестиционном анализе можно разделить на две группы, основанные на:

1. дисконтированных оценках, принимаемых в расчет фактор времени;
2. учетных оценках, не принимаемых в расчет фактор времени.

Показатели, основанные на дисконтированных оценках, имеют преимущества в инвестиционном анализе. В теории инвестиционного анализа понятие «дисконтирование» (англ. “discounting” – снижение стоимости, уценка) относится к числу ключевых. Дисконтирование – расчет настоящей (современной) ценности (“present value”) денежных сумм, относящихся к будущим периодам времени. Настоящая или современная ценность денежной суммы определяется по формуле:

$$P = F / (1 + r)^n, \quad (5.1)$$

где

P – настоящая (современная) ценность денежной суммы;

F – будущая ценность денежной суммы;

r - процентная ставка (в десятичном выражении)

n – число периодов начисления процентов.

Противоположная дисконтированию операция – расчет будущей ценности (“future value”) денежной суммы называется наращением или компаундированием и определяется по формуле:

$$F = P \times (1 + r)^n, \quad (5.2)$$

Ключевым критерием, характеризующим эффективность инвестиций, является чистая настоящая стоимость (Net Present Value – NPV). В учебнике В.В. Ковалева NPV данный показатель трактуется как «чистая приведенная стоимость» [43,с.438]. Чистая настоящая (современная) ценность представляет собой сумму всех денежных потоков (поступлений и платежей), возникающих в течение исследуемого периода. В экономической литературе имеется несколько алгоритмов расчета NPV. Для корректировки денежных потоков с учетом инфляции и дисконтирования на основе средневзвешенной стоимости капитала, в учебном пособии используем универсальную формулу вычисления чистой настоящей стоимости проекта:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{[R_t \prod_{i=1}^t (1+i) - C_t \prod_{i=1}^t (1+i^i r)] \times (1-T) + D_t T}{(1+k)^t} - I_0, \quad (5.3)$$

где

Rt – номинальная выручка t –го года в базисных ценах (для безинфляционной ситуации);

i_r – темпы инфляции доходов r -го года;

C_t – номинальные денежные затраты t -го года в базисных ценах;

i'_r – темпы инфляции затрат r -го года;

T – ставка налогообложения прибыли;

I_0 – первоначальные затраты на приобретение основных средств;

K – средневзвешенная стоимость капитала, включающая инфляционную премию;

D_t – амортизационные отчисления t -го года

При условии, что i_r и i'_r (темпы инфляции доходов и затрат) совпадают, расчет чистой настоящей стоимости проекта (NPV) значительно упрощается.

Если $NPV > 0$, проект следует принять;

$NPV < 0$, проект следует исключить;

$NPV = 0$, проект ни прибыльный, ни убыточный.

При расчете NPV используется, как правило, постоянная ставка дисконтирования, однако могут быть применены и индивидуальные коэффициенты по годам инвестиционного проекта. От выбора ставки дисконтирования во многом зависит качественная оценка эффективности инвестиционного проекта. Существуют различные методики, позволяющие обосновать использование той или иной ставки и различающиеся между собой степенью риска.

Главная цель оценки инвестиционного проекта – обоснование его коммерческой состоятельности, которая предполагает выполнение двух условий:

- полное возмещение (окупаемость) вложенных средств;
- получение прибыли, свидетельствующей о правильном выборе способа использования средств.

Для оценки инвестиционных проектов используются и другие критерии, методику расчета которых, более подробно можно рассмотреть в курсе “Инвестиции”.

5.2. Тактика финансового менеджмента

К тактике финансового менеджмента можно отнести маркетинговый анализ, т.к. поведение продукта на рынке во многом определяет финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта. Для принятия ценовых и прочих финансовых решений организации необходима в первую очередь информация о спросе на ее продукт (товар, работу, услугу).

Финансовый менеджмент использует результаты маркетинговых исследований (маркетингового анализа) для оценки целесообразности расширения рынков сбыта, возможного уровня продажных цен с учетом покупательского спроса, динамики затрат и прогнозирования потенциальных возможностей увеличения дохода.

К наиболее важным инструментам маркетинговых исследований можно отнести матричные модели, позволяющие определить место продукта на рынке с учетом концепции жизненного цикла.

Стратегии, которых должен придерживаться бизнес, можно сформулировать, используя одну из самых распространенных моделей портфельного анализа – матрицу Бостонской консультационной группы (Boston Consulting Group — BCG)

К основным стратегиям BCG относятся стратегии: «звезды» (Rising Star); «дойные коровы» (Cash Cow); «трудные дети» (Problem Child); «собаки» (Dog) [92, с.94-95]. По вертикали матрицы задаются темпы роста рынка: низкие (Low) и высокие (High), а по горизонтали – доля товара на рынке (рис.6).

Положительными моментами Матрицы BCG являются:

1. теоретическая основа построения индикаторов, исключая субъективизм в оценке бизнеса;
2. наглядность и доступность в использовании наиболее важных параметров деятельности бизнеса (организации);
3. своевременное выявление нерентабельных видов продукции (работ, услуг, товаров), снижающих доходность бизнеса.

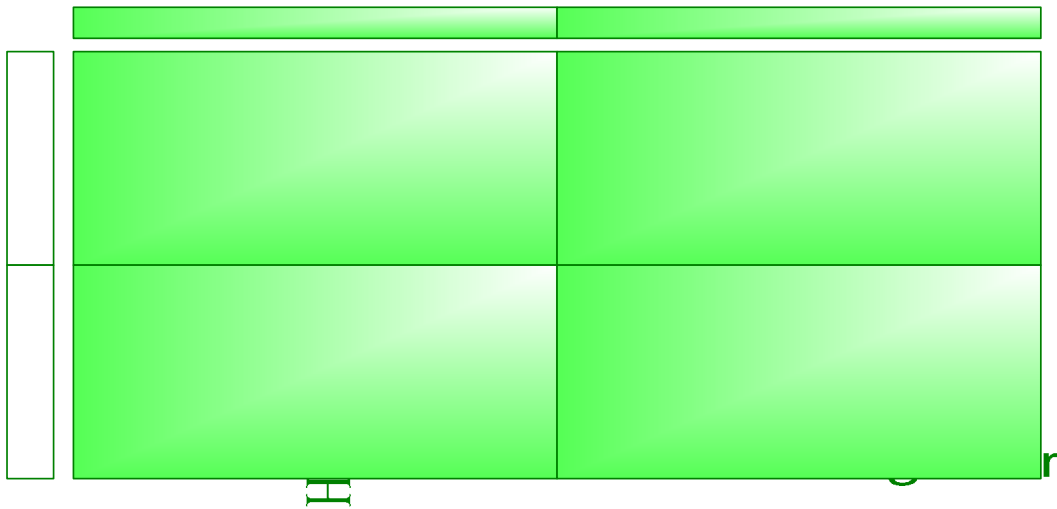


Рисунок 6. Матрица Бостонской консультационной группы

Построение и анализ матрицы на практике позволяют определить место бизнеса на рынке, а также вклад каждого вида продукта (товара, работ, услуг) в формирование финансового результата. В результате этого имеется возможность определения стратегии для каждого вида продукта и обоснования перераспределения финансовых ресурсов. Стратегии, которых, придерживаются фирмы в современных условиях, отличаются многообразием и непостоянством.

Более разнообразную информацию для перераспределения финансовых ресурсов и управления ими можно получить при использовании матрицы Мак – Кинси. Большой вклад в определение привлекательности бизнеса и его конкурентной позиции внесла матрица, разработанная консалтинговой фирмой Мак - Кинси (McKinsey). В отличие от матрицы BCG матрица Мак - Кинси взамен двух координат (рост и доля на рынке) вводит по каждой оси три позиции в конкуренции (сильная, средняя, слабая). Каждый вид продукции (товара, работы, услуги) оценивается с позиции привлекательности отрасли и позиции в конкуренции. Каждая ячейка характеризует зоны с низким, средним и высоким приоритетом для инвестирования.

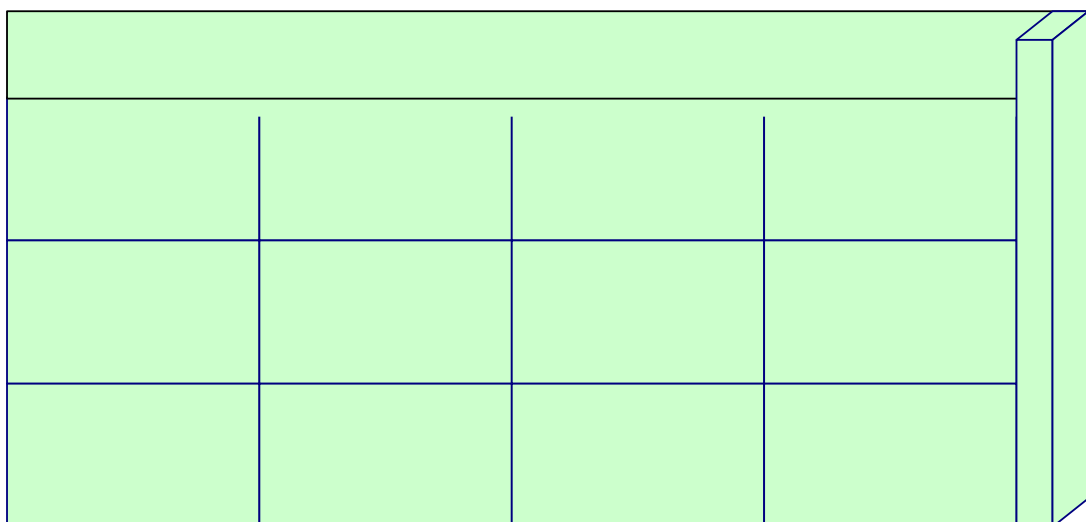


Рисунок 7. Матрица Мак-Кинси

К основным недостаткам использования матрицы БКГ и Мак-Кинси можно отнести их нацеленность на краткосрочные планы, т. е. долгосрочные перспективы здесь не могут быть учтены. Для стратегического планирования, на наш взгляд, должны быть задействованы модели, использующие концепцию жизненного цикла.

В экономической литературе достаточно давно и хорошо известна теория о том, что все изучаемые процессы и явления проходят так называемый жизненный цикл. Концепция жизненного цикла (КЖЦ) не является в теоретической экономике новой, но если ее правильно адаптировать к современным условиям и использовать представляет достаточно ценную информацию для стратегического и тактического управления бизнесом. Теория жизненного цикла в современных условиях актуальна для всех сфер деятельности и широко используется в политике, экономике, социологии, психологии, логистике, истории и т.д.

Очень интересной в этом направлении является Модель ADL/LC,* которая была разработана известной в области управления консалтинговой организацией Артур Д. Литтл. Ее исходное предназначение состояло в том, чтобы обеспечить менеджеров оригинальной методикой стратегического анализа и планирования, дать им по возможности мощный инструмент анализа портфельных стратегий для определения разумной диверсификации деятельности организации, который можно использовать как на корпоративном уровне, так и на уровне отдельных хозяйственных звеньев.

ADL* – сокращенное название консалтинговой организации Arthur D/ Little,
LC – сокращенное название жизненного цикла (Life Cycle).

Рисунок 8. Модель ADL/LC

Как и при использовании матрицы Мак-Кинси, получение интегральной оценки базируется на использовании весовых коэффициентов и экспертных данных. Выбор определенных параметров зависит от конкретной ситуации и стратегии организации, при этом методика расчетов аналогична матрице Мак-Кинси. В рамках модели ADL-LC возможно проведение не только статического, но и динамического анализа, а также прогнозирование в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Модель ADL, используя концептуальный подход «жизни» продукции, является универсальной, так как может быть использована в разных видах бизнеса. Классические модели, рассмотренные ранее и игнорирующие концепцию жизненного цикла, дают «усредненный вариант» анализа без учета рынка, а именно, не принимают во внимание «возраст» рынка.

Согласно концепции жизненного цикла отрасли, которой придерживаются специалисты ADL, она в своем развитии проходит последовательно четыре стадии: 1. зарождение; 2. рост или развитие; 3. зрелость; 4. старение. Это, так называемый, функциональный подход к изучению бизнеса.

Основное теоретическое положение модели ADL/LC состоит в том, что любой вид бизнеса (продукции) может находиться на одной из указанных стадий жизненного цикла (рис.8.). Наряду со сменой стадий жизненного цикла может меняться и конкурентное положение одних видов бизнеса по сравнению с другими. Консалтинговая группа ADL выделяет 5 конкурентных позиций:

доминирующую (ведущее положение на рынке), сильную, благоприятную (заметное положение), прочную и слабую позиции (маркетинговый подход). Предложенная матрица выполняет несколько функций, т.е. наряду с положением бизнеса на рынке, каждой клетке соответствуют определенные значения:

1. имеет определенную прибыль и объем денежной наличности;
2. подразумевает определенное стратегическое решение;
3. входит в определенную область «естественного выбора».

Как было отмечено, анализ позиции конкретного бизнеса проводится в разрезе стадий жизненного цикла продукта и относительного его положения на рынке (конкурентная позиция бизнеса). Согласно модели, относительное положение бизнеса на рынке может быть ведущим, сильным, заметным, прочным, слабым. Таким образом, получается матрица 4x5, которая удачно сочетает функциональный и маркетинговый подходы к изучению стратегии и тактики бизнеса (рис.8.). Процедура выбора стратегических решений включает в себя три этапа. На первом этапе необходимо определить клетку матрицы, которую занимает исследуемая организация. Второй этап учитывает позицию организации (вида деятельности или бизнеса) внутри данной клетки матрицы. В зависимости от позиции здесь осуществляется выбор линий дальнейшего движения бизнеса и конкретизация стратегий, однако формулировки стратегий здесь также носят еще общий характер. Для каждой из ячеек матрицы существуют свои возможные стратегические маршруты по линии естественного развития или линии избирательного развития, и, соответственно выбору уточненных стратегий. Поэтому на третьем этапе осуществляется выбор уточненной стратегии, соответствующей избранному пути развития бизнеса.

5.3 Финансово-эксплуатационные потребности и их регулирование

Базовыми показателями в управлении активами и пассивами организации являются:

- основной капитал;
- оборотный капитал.

Методику расчета указанных показателей подробно можно изучить в части I, главы 1, § 1.4.

Основной капитал является труднореализуемым, т.к. для его реализации при определенных условиях может потребоваться значительное время и дополнительные затраты.

Оборотный капитал является более ликвидным, но в его составе имеются различные группы средств по степени ликвидности.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы организации можно классифицировать по следующим группам.

1. Наиболее ликвидные активы – денежные средства фирмы и краткосрочные финансовые вложения. Однако краткосрочные финансовые вложения могут быть отнесены к наиболее ликвидным, если имеют возможность быстро превратиться в денежные средства. В противном случае, данные вложения должны быть отнесены к другим группам активов.
2. Быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность и прочие оборотные активы. Дебиторская задолженность включается в эту группу, если платежи по ней ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. Расходы, не перекрытые средствами фондов и целевого финансирования, расчеты с работниками по полученным ими ссудам должны быть исключены из этой группы активов, так как представляют собой иммобилизацию оборотных средств. Данные определяются на основании регистров бухгалтерского учета.
3. Медленнореализуемые активы – запасы и затраты, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, НДС по приобретенным ценностям. Долгосрочные финансовые вложения (I раздел баланса) могут быть включены в эту группу, если представляют собой инвестиции в дочерние компании, ценные бумаги и т.д., уменьшенные на величину вложений в уставные фонды других компаний.
4. Труднореализуемые активы – статьи I раздела актива баланса « Внеоборотные активы », уменьшенные на статьи, включенные в предыдущую группу и дебиторская задолженность более 12 месяцев.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

1. Наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность (раздел V) «Краткосрочные пассивы».

2. Краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и займы, прочие краткосрочные пассивы за минусом статей «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов».

3. Долгосрочные пассивы – долгосрочные заемные средства, в том числе: кредиты банков, займы и прочие долгосрочные пассивы.

4. Постоянные пассивы – статьи III раздела баланса «Капитал и резервы», уменьшенные на иммобилизацию средств и величину собственных акций, выкупленных у акционеров.

В указанную группу для соблюдения балансового равенства должны быть включены статьи V раздела, которые были исключены из состава краткосрочных обязательств:

- Доходы будущих периодов;
- Резервы предстоящих расходов.

Сопоставление наиболее ликвидных средств и быстрореализуемых активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами отражает перспективную ликвидность. Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности предприятия на ближайший отрезок времени. Перспективная ликвидность представляет прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей

Оперативное управление текущими активами и пассивами организации сводится к следующим задачам:

- к превращению суммы финансово-эксплуатационных потребностей в отрицательную величину;
- к ускорению оборачиваемости оборотных средств;
- к выбору наиболее реальной политики комплексного оперативного управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами.

Величина оборотных активов формируется за счет собственных средств и долгосрочных кредитов и займов. Собственные средства и долгосрочные обязательства превышают основные средства на величину чистого оборотного капитала (см. часть I, глава 1, § 1.4).

Если оставшаяся часть оборотных средств не покрыта денежными средствами, то ее необходимо финансировать в долг (кредиторской задолженностью). Если кредиторской задолженности не хватает, то хозяйствующий субъект прибегает к помощи краткосрочных кредитов. И в этом случае возникает такое понятие, как финансово-эксплуатационные потребности (ФЭП).

В теории и практики имеются различные трактовки ФЭП, которые взаимно-дополняют друг друга и позволяют в лучшей степени познать природу формирования финансово-эксплуатационных потребностей и способы их регулирования.

Рассмотрим некоторые из этих определений:

- ФЭП - текущие активы (за минусом денежных средств) минус товарная кредиторская задолженность;
- ФЭП - запасы сырья, материалов, готовой продукции, дебиторской задолженности минус коммерческий кредит поставщиков;
- ФЭП - часть чистого оборотного капитала, не покрытая ни собственными, ни заемными средствами;
- ФЭП – недостаток собственного оборотного капитала;
- ФЭП – потребность в краткосрочном кредите;
- ФЭП – недостаток бюджетирования организации.

Таким образом, для финансового состояния организации благоприятно получение отсрочек платежа от поставщиков, работников организации, государства, т.к. отсрочки дают дополнительный источник финансирования.

Отрицательно сказывается на деятельности хозяйствующего субъекта замораживание запасов, снижение оборачиваемости оборотных средств, увеличение просроченной дебиторской задолженности и т.д.

С учетом вышесказанного можно определить ФЭП в стоимостной оценке по формуле:

$$\text{ФЭП} = З + \text{ДЗ} - \text{КЗ}, \quad (5.4)$$

где

ФЭП – финансово-эксплуатационные потребности;

З – запасы сырья, материалов, готовой продукции;

ДЗ – дебиторская задолженность;

КЗ – кредиторская задолженность.

Для расчета ФЭП с учетом временной оценки (в днях) используется формула средней длительности оборота:

$$П\ об = П\ з + П\ дз - П\ кз, \quad (5.5)$$

где

П об – период оборачиваемости оборотных средств, в днях;

П з – период оборачиваемости запасов, в днях;

П дз – период оборачиваемости дебиторской задолженности, в днях;

П кз – период оборачиваемости кредиторской задолженности, в днях.

Финансово-эксплуатационные потребности можно определить в процентах к объему продаж. Например: ФЭП = 50 %, что свидетельствует о нехватке оборотных средств в годовом обороте на 50 %. Следовательно, 180 дней в году организация работает на покрытие своих финансово-эксплуатационных потребностей.

На величину ФЭП оказывают влияние следующие группы факторов:

- длительность эксплуатационного или сбытового цикла;
- темпы роста объема продаж;
- сезонность производства и реализации готовой продукции;
- конъюнктура;
- величина и норма добавленной стоимости.

Для снижения ФЭП и превращения их в отрицательную величину финансовому менеджеру необходимо использовать тактику комплексного управления активами и пассивами. При комплексном управлении активами и пассивами хозяйствующий субъект может использовать:

1. банковский кредит;
2. учет векселей;
3. факторинг.

Факторинг, как и учет векселей, удобно применять при условии, что выгода от немедленного поступления денег больше, чем от их получения в срок.

Таким образом, комплексное управление текущими активами и текущими обязательствами состоит:

- в определении достаточного уровня и рациональной структуры текущих активов;
- в определении величины и структуры источников финансирования текущих активов.

В этом заключена основная цель *политики комплексного оперативного управления* (ПКОУ) текущими активами и пассивами организации.

Если хозяйствующий субъект не ставит ограничений в увеличении текущих активов, что проявляется в значительных запасах сырья, материалов и готовой продукции, росте дебиторской задолженности, наличии значительных денежных сумм на счетах организации, то в результате доля текущих активов увеличивается, а их оборачиваемость снижается, что проявляется в увеличении продолжительности оборота. Такая политика КОУ является *агрессивной политикой управления* оборотными средствами, которая в финансовой менеджменте получила название «жирный кот». Агрессивная политика свидетельствует о высокой технической платежеспособности, но о низкой рентабельности активов.

Если хозяйствующий субъект сдерживает рост текущих активов, что проявляется в снижении запасов сырья, материалов, готовой продукции, уменьшении дебиторской задолженности, то в результате доля текущих активов, соответственно, уменьшается в общей валюте хозяйственных средств, а период оборачиваемости активов в днях снижается. Такая политика является *консервативной политикой управления* текущими активами, характеризующаяся высокой рентабельностью активов, но повышенным риском возникновения технической неплатежеспособности.

Существует и третий вариант ПКОУ текущими активами – это *умеренная политика управления*, которая сочетает элементы агрессивной и консервативной политики.

Каждому указанному типу ПКОУ должна соответствовать и политика финансирования: агрессивная, консервативная и умеренная.

Агрессивная политика способствует повышению эффекта финансового рычага, т.к. в обязательствах преобладают краткосрочные кредиты. Вследствие этого увеличиваются постоянные затраты в виде процентов за кредит, повышается уровень эффекта операционного рычага, что может

оказаться губительным для организации, т.к. предпринимательский и финансовый риски взаимно умножаются.

Консервативная политика характеризуется политикой финансирования в основном за счет собственных средств и долгосрочных кредитов и займов. Вследствие этого повышается независимость организации, но снижается эффект финансового и операционного рычага, а также их взаимное влияние на результаты деятельности. При этом риск возникновения технической неплатежеспособности возрастает, и хозяйствующий субъект не имеет достаточно гибких стратегий управления финансами.

Умеренная политика проявляется в средних уровнях краткосрочного кредитования, рентабельности активов и продолжительности оборачиваемости оборотных средств.

Для определения типа ПКОУ активами и пассивами организации можно использовать матрицу выбора политики управления текущими средствами и краткосрочными обязательствами (табл.5.1).

Таблица 5.1. Матрица выбора ПКОУ текущими активами и пассивами

Политика управления текущими пассивами	Политика управления текущими активами		
	агрессивная	умеренная	консервативная
агрессивная	Агрессивная ПКОУ	Умеренная ПКОУ	Не сочетаются
умеренная	Умеренная ПКОУ	Умеренная ПКОУ	Умеренная ПКОУ
консервативная	Не сочетаются	Умеренная ПКОУ	Консервативная ПКОУ

Матрица выбора ПКОУ свидетельствует о том, что:

1. агрессивной политике управления текущими активами может соответствовать агрессивный или умеренный тип политики управления текущими пассивами, но не консервативный.

2. умеренной политике управления текущими активами может соответствовать любой тип политики управления текущими пассивами;

3. консервативной политике управления текущими активами (ПУТА) может соответствовать умеренный или консервативный тип политики управления текущими пассивами (ПУТП), но не агрессивный. Консервативная ПУТА не сочетается с агрессивной ПУТП;

Таким образом, умеренная политика комплексного оперативного управления текущими активами и текущими пассивами является наименее рискованной, но и менее рентабельной. Указанный тип управления и финансирования характерен для хозяйствующий субъектов, основной целью которых является стратегия выживание в действующих условиях или стратегия «дойных коров» (см. § 5.2).

5.4. Сочетание стратегии и тактики финансового менеджмента

В современных условиях финансовому менеджеру постоянно приходится сталкиваться с дилеммой, которая заключается во взаимосвязи и противоречии показателей рентабельности и

ликвидности. Эволюция финансового менеджмента свидетельствует о том, что указанные показатели постоянно изменяют свои соотношения. В условиях рынка низкие коэффициенты ликвидности могут свидетельствовать не о финансовых трудностях и неплатежеспособности хозяйствующего субъекта, а о расширении сферы его деятельности, наращивании темпов роста объема продаж, диверсификации новых рынков сбыта и т.д. И наоборот, высокие коэффициенты ликвидности зачастую свидетельствуют о недальновидной стратегии руководства организации, которое не умеет и боится вкладывать свободные денежные средства в инвестиционные проекты, в расширении сферы деятельности организации и наращивании оборотов. Вследствие этого имеет фантастические показатели ликвидности и особенно абсолютной ликвидности, которая по некоторым предприятиям превышает 1,0.

Следовательно, стратегия и тактика финансового менеджмента на современном этапе имеют взаимосвязи и противоречия, которые должны разрешаться по мере совершенствования теории и практики управления финансами.

Основной проблемой финансового менеджмента является определение необходимых и возможных для организации темпов прироста оборота. Решение этой проблемы возможно с учетом следующих направлений:

- Наращивание оборота за счет самофинансирования

а) если вся чистая прибыль остается нераспределенной и структура представлена в большей степени собственным капиталом. В этом случае, **темпы прироста объема продаж (оборота) ограничен уровнем чистой рентабельности активов;**

б) если выплачиваются дивиденды, то **темпы прироста объема продаж (оборота) ограничиваются процентом**, который определяется по формуле:

$$\text{Пр} = \text{П}_н / \text{А} \times 100 \%, \quad (5.6)$$

где

Пр – процент ограничения темпов прироста оборота;

П_н – прибыль нераспределенная;

А - актив

- Наращивание оборота за счет самофинансирования и внешний заимствований.

а) если структура пассивов неизменна, то темп прироста объема продаж (оборота) совпадает с темпом прироста собственных и заемных средств (§ 4.3. части II).

б) если темп прироста оборота превышает темп прироста собственных средств, то в этом случае приходится привлекать внешние источники финансирования, что связано с дополнительными затратами.

Для оптимального сочетания вопросов стратегии и тактики управления финансами необходимо, по мнению авторского коллектива учебника «Финансовый менеджмент», двигаться по двум главным направлениям [74,с.330]:

1. неотвратимость инвестиций → постоянные и переменные затраты инвестиционного процесса → финансово-эксплуатационные потребности → структура капитала;

2. финансовая устойчивость → платежеспособность, ликвидность баланса, кредитоспособность, рентабельность → балансовые пропорции → финансовые коэффициента.

Нарушение порядка направлений может существенно сказаться на всех результатах деятельности хозяйствующего субъекта.

Рассмотрим последовательность первого направления.

В рыночных условиях неотвратимость инвестиций является объективной необходимостью, что предполагает наличие рисков и в данном случае, финансовых рисков. Риски возникают всегда, когда имеются инвестиционные проекты, связанные с расширением рынков сбыта, реорганизацией производства, внедрением новых технологий и т.д. Все многообразие рисков должно быть просчитано, даже при условии их необратимости. Возникающие при внедрении инвестиционных проектов неблагоприятные ситуации и их последствия финансовый менеджер может либо усилить, либо уменьшить в зависимости от своевременности принимаемых финансовых и управленческих решений.

Соотношение постоянных и переменных затрат изменяется под влиянием внешних и внутренних факторов деятельности организации. Увеличение переменных затрат сопровождается ростом объема продаж, который может быть увеличен до определенного предела, т.к. наличие продукта на рынке формируется под влиянием спроса и предложения на данный продукт. Вследствие этого соотношение между постоянными и переменными затратами должны регулярно

пересматриваться и контролироваться. Внедрение инвестиций всегда сопровождается увеличением постоянных затрат, которые в действительности изменяются скачкообразно, т.к. остаются постоянными только в пределах релевантного диапазона. В свою очередь увеличение постоянных затрат провоцирует возрастание силы воздействия операционного рычага со всеми вытекающими последствиями.

Инвестиционные проекты не могут реализоваться без привлечения заемных средств, что увеличивает финансово-эксплуатационные потребности хозяйствующего субъекта. Дефицит оборотных средств отрицательно сказывается на всех результатах деятельности компании, и внедрение инвестиционного проекта может быть поставлено под угрозу его провала. Вследствие этого финансовый менеджер должен заранее просчитать и проанализировать потребность в дополнительном банковском кредите или других займах и их влияние на результативность проекта.

Привлечение внешних источников финансирования может по-разному отразиться на структуре капитала, что подробно было рассмотрено в главе I части II учебного пособия. Использование заемных средств в целях увеличения рентабельности собственного капитала имеет свой предел, который зависит от стратегии и тактики организации. Неразумное привлечение кредитов может привести не к эффекту финансового рычага, а к его противоположности.

Рассмотрим второе направление.

Финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта зависит от оптимального сочетания основных показателей его деятельности. Финансовая устойчивость предполагает наличие следующих характеристик финансового состояния организации:

1. высокая платежеспособность, которая проявляется в способности организации погашать свои обязательства;
2. высокая ликвидность баланса, которая проявляется в отсутствии платежного недостатка, т.е. покрытия заемных средств соответствующими активами по срокам оборачиваемости в денежные средства и срокам погашения обязательств;
3. высокая кредитоспособность, которая проявляется в своевременном погашении кредитов со всеми издержками по кредитам;
4. высокая рентабельность, которая проявляется через прибыльность, обеспечивающая приемлемый уровень дивидендов и стабильное развитие организации.

Выполнение этих характеристик предполагает нахождение и соблюдение определенных балансовых пропорций:

1. наиболее ликвидные активы должны покрывать наиболее срочные обязательства или превышать их;
2. быстрореализуемые активы должны покрывать краткосрочные пассивы или превышать их;
3. медленно реализуемые активы должны покрывать долгосрочные обязательства или превышать их;
4. труднореализуемые активы должны быть покрыты собственным капиталом и не превышать их.

В зарубежной практике имеются условия абсолютной ликвидности:

- Актив 1 \geq Пассив 1;
- Актив 2 \geq Пассив 2;
- Актив 3 \geq Пассив 3;
- Актив 4 \leq Пассив 4.

Предварительный анализ ликвидности является приближенным по той причине, что соответствие степени ликвидности активов и сроков погашения обязательств в пассиве намечено ориентировочно, т.к. внешняя информация ограничена.

Для уточнения результатов анализа можно использовать метод нормативных скидок. Он позволяет перераспределить величины балансовых статей между группами активов и пассивов в соответствии со среднестатистическими оценками ликвидности активов и сроков погашения обязательств.

Согласно этого метода к быстрореализуемым активам следует отнести 80 % дебиторской задолженности и прочих активов, 70 % готовой продукции, 50 % производственных запасов и незавершенного производства.

Таким образом, остатки указанных групп должны быть учтены в составе медленно реализуемых активов, а именно: 20 % дебиторской задолженности, 30 % готовой продукции, 50 % производственных запасов и незавершенного производства.

Аналогичное перераспределение должно быть произведено и в отношении кредиторской задолженности. Однако и метод нормативных скидок носит приближенный характер, т.к. основывается на среднестатистических данных без учета особенностей деятельности исследуемого предприятия.

Балансовые пропорции должны быть детализированы с помощью коэффициентного анализа ликвидности.

Так, наиболее мобильной частью оборотных средств являются денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Отношение их к платежным обязательствам организации называется коэффициентом абсолютной ликвидности:

$$k \text{ а.л.} = \text{НЛА} / \text{КО}, \quad (5.7)$$

где

к а.л. – коэффициент абсолютной ликвидности;

НЛА – наиболее ликвидные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Данный показатель позволяет определить, какой процент своих обязательств организация способна погасить на отчетную дату только при помощи наличных денежных средств, средств на расчетных и валютных счетах, ценных бумаг.

В экономической литературе встречаются утверждения, что значение к а.л. в промышленности считается теоретически достаточным, если он превышает 0,2 – 0,25, т.е. более 20-25 % своих обязательств предприятие может погасить по первому требованию кредиторов. Наибольший интерес этот показатель представляет для поставщиков при определении платежеспособности покупателя.

Например, при заключении контракта на поставку продукции хозяйствующему субъекту, коэффициент абсолютной ликвидности которого меньше чем 0,2, поставщику следует в качестве обязательного условия потребовать предварительную оплату.

Если на покрытие кредитных обязательств мобилизовать, помимо денежных средств и краткосрочных вложений, средства в расчетах, получим промежуточный коэффициент ликвидности или к быстрой ликвидности:

$$k \text{ б.л.} = (\text{НЛА} + \text{БА}) / \text{КО}, \quad (5.8)$$

где

к б.л. – коэффициент быстрой ликвидности;

БА – быстро реализуемые активы.

Этот коэффициент показывает долю платежных обязательств, которую предприятие в состоянии оплатить, мобилизовав при этом не только денежные средства и ценные бумаги, но и средства, отвеченные в расчеты с дебиторами. Однако из величины краткосрочной дебиторской задолженности необходимо исключить просроченную дебиторскую задолженность, т.к. она не может быть использована для погашения обязательств. Теоретически нормальными границами являются 0,7- 0,8. Уровень к б.л. зависит от множества факторов, в частности, от скорости платежного документооборота в банках, своевременного оформления банковских документов, сроков предоставления коммерческого кредита и т.д..

Если организация решает вопрос о предоставлении коммерческого кредита, то значение анализируемого показателя менее 0,7 (70%) свидетельствует о высокой степени финансового риска.

Наиболее обобщающим показателем платежеспособности является общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности), при расчете которого в числитель включаются все оборотные средства за вычетом дебиторской задолженности свыше 12 месяцев.

$$k \text{ т.л.} = (\text{НЛА} + \text{БА} + \text{МА}) / \text{КО}, \quad (5.9)$$

где

к т.л.

МА – медленно реализуемые активы

Коэффициент текущей ликвидности показывает платежные возможности организации, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае необходимости прочих статей оборотных средств.

Нормальным для него является ограничение: $k \text{ т.л.} \geq 2$.

Этот показатель наиболее интересен для покупателей и держателей акций, которые могут оценить способности организации рассчитаться по своим обязательствам и долгам. Коэффициент текущей ликвидности является основным для определения платежеспособности фирмы и неудовлетворительной структуры баланса. Необходимо отметить, что в отечественной практике указанный коэффициент зачастую ниже нормативного ограничения. Однако значение коэффициента должно в большей степени определяться в зависимости от его отраслевой принадлежности. В экономически развитых странах считается нормальным, когда k т.л. варьирует около 2. Данное значение не является нормативным для всех компаний – это аналитическая средняя величина. Во многих отраслях значение коэффициента текущей ликвидности может существенно отклоняться в любую сторону. Рост показателя в динамике в принципе рассматривается как положительная характеристика финансово-хозяйственной деятельности. Вместе с тем слишком большое его значение также нежелательно, поскольку может свидетельствовать о неэффективном использовании ресурсов, выражающемся в замедлении оборачиваемости средств, вложенных в производственные запасы, неоправданном росте дебиторской задолженности и т.д.

При использовании в анализе коэффициентов ликвидности необходимо принимать во внимание отраслевую специфику производственного потенциала коммерческой организации.

Многие российские банки уже используют рассмотренные коэффициенты для отнесения коммерческих организаций к тому или иному классу кредитоспособности. Основная сложность при разработке подобных методик заключается:

1. в установлении нормативных значений коэффициентов ликвидности для различных организаций по отраслевой принадлежности;
2. в определении относительной значимости оценочных показателей и алгоритма расчета обобщающего критерия.

Таким образом, важность и необходимость соблюдения балансовых пропорций не вызывает сомнений т.к. они позволяют спрогнозировать вероятность банкротства. В условиях нестабильности налогового законодательства, банковской политики, кризиса неплатежей все большее количество коммерческих организаций переходят в разряд убыточных, а затем и банкротов.

К признакам банкротства можно отнести: падение рыночной цены продукции (работ, услуг); снижение потока денежной наличности; высокая вероятность банкротства в данной отрасли; молодая или небольшая компания; сокращение дивидендов.

Банкротство (англ. Bankruptcy, нем. Bankrott от итал. Bancarotta) – термин, обозначающий неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по долговым обязательствам.

Юридическое лицо считается банкротом, если обязательства не исполнены им в течение трех месяцев с момента даты их исполнения. Пункт № 34 Стандартов для аудита Американского общества дипломированных бухгалтеров требует от аудиторов узнать и сообщить о возможности банкротства коммерческой организации. Если компания выходит из бизнеса, все активы должны быть подготовлены для ликвидации.

К основным факторам банкротства (неплатежеспособности) относятся:

1. убытки в процессе текущей деятельности;
2. недостаток оборотного капитала.

При оценке подверженности юридического лица банкротству необходимо проанализировать отношения:

1. оборотный капитал / величина активов;
2. задолженность организации / акционерный капитал;
3. прибыль / активы;
4. основной капитал / акционерный капитал;
5. чистая прибыль / величина активов;
6. поступления денежной наличности / величина пассивов;
7. текущие активы / текущие обязательства (к покрытию).

Основанием для принятия решения о банкротстве (несостоятельности) является система критериев, утвержденная Постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 г. № 498 « О некоторых мерах по реализации законодательства о банкротстве (несостоятельности) предприятия». Согласно Постановления № 498 определены 4 показателя, в том числе: 2 – основных коэффициента и 2 – дополнительных.

Основные показатели:

1. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) – k_1 (см. 5 вопрос данной темы). Нормативное ограничение k_1 составляет ≥ 2 . С 1994 г. коэффициент текущей ликвидности имеет тенденцию к понижению, что отражает несбалансированность активов и пассивов организаций, кризисные явления в экономике РФ.
2. Коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными оборотными активами – k_2 . Значение коэффициента должно быть $\geq 0,1$.

Дополнительные показатели:

3. Коэффициент восстановления платежеспособности (k_3). Длительность периода восстановления платежеспособности составляет 6 месяцев. Минимальная норма установлена в размере 1,0.

$$K_{\text{вос.}} = \frac{k_1 (\text{конец года}) + \Delta k_1 \times 6 \text{ мес.} / T}{2,0 (\text{нормативное значение})}, \quad (5.10)$$

где:

k_1 – коэффициент текущей ликвидности;

Δk_1 – изменение коэффициента за отчетный период;

T – продолжительность отчетного периода (в мес.).

4. Коэффициент утраты платежеспособности (k_4). Нормативное ограничение составляет $\geq 1,0$. Период утраты платежеспособности – 3 месяца.

$$K_{\text{утр.}} = \frac{k_1 (\text{конец года}) + \Delta k_1 \times 3 \text{ мес.} / T}{2,0} \quad (5.11)$$

Существуют две схемы:

1. Если k_1 и k_2 соответствуют нормативным требованиям, то структура баланса признается удовлетворительной, а предприятие – платежеспособным. В этом случае необходимо проверить реальную возможность утраты платежеспособности в течение 3-х месяцев. Для этого определяется k_4 , если $k_4 \geq 1$, то решение о банкротстве не принимается. Если же $k_4 < 1$, то решение откладывается на 3 месяца.

2. Если k_1 и k_2 не соответствуют нормативным значениям, то структура предприятия признается неудовлетворительной, а коммерческая организация – неплатежеспособной. Однако проверяется возможность восстановления платежеспособности в течение 6 месяцев, т.е. определяется k_3 . Если $k_3 \geq 1$, то принятие решения о банкротстве откладывается на 6 месяцев, если $k_3 < 1$ – принимается решение о начале процедуры юридического банкротства.

Со дня официального объявления банкротства (несостоятельности) должник теряет право самостоятельно управлять и распоряжаться своим имуществом. Основными элементами механизма защиты организаций от банкротства (несостоятельности) являются:

- правовое регулирование банкротства;
- наличие организационного, экономического и нормативно-методического обеспечения при принятии решений о банкротстве;
- меры государственной финансовой поддержки неплатежеспособным предприятиям в целях сохранения перспективных товаропроизводителей;
- финансирование реорганизационных и ликвидационных мероприятий;
- обеспечение гласности информации о банкротстве для широкой общественности.

Действующим в РФ порядком установлено, что решения о банкротстве (несостоятельности) принимаются: в добровольном порядке; по заключению арбитражного суда; Федеральным управлением по делам о банкротстве при Госкомимущество России.

В сложившихся условиях государство не должно быть в стороне от проблем финансового оздоровления и в больше степени заниматься созданием условий по преодолению кризисных явлений в экономике России. В определенной степени этому способствует мониторинг финансового состояния и учета платежеспособных крупных, экономически или социально значимых организаций, который проводится Федеральной службой Российской Федерации по финансовому оздоровлению и

банкротству (ФСФО) в соответствии с Приказом ФСФО от 23.01.2001 г. № 16 об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций» (Приложение 10).

Основной целью анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций является получение объективной оценки их платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности. Методические указания содержат 26 показателей, объединенных в следующие группы:

- общие показатели;
- показатели ликвидности и финансовой устойчивости;
- показатели эффективности использования оборотных средств;
- показатели эффективности использования внеоборотного капитала;
- показатели исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

В соответствии с распоряжением от 20.12.2000 г. № 226-р «О мониторинге финансового состояния организаций и учете их платежеспособности» в состав крупных, экономически или социально-значимых организаций включаются:

- организации, входящие в число двухсот крупнейших компаний России по рыночной стоимости капитала;
- организации, имеющие численность работников свыше 5 тыс. человек;
- организации, среднемесячная выручка которых превышает 100 млн. рублей;
- организации, признаваемые субъектом естественной монополии;
- организации, являющиеся экономически или социально значимыми для региона (Приложение 11).

Целью мониторинга финансового состояния является обеспечение необходимых условий для реализации государственной политики, направленной на предупреждение банкротств и финансовое оздоровление неплатежеспособных организаций.

Мониторинг финансового состояния и учета крупных организаций показывает, что многие установленные коэффициенты не соответствуют нормативным значениям. Так, например, отношение стоимости оборотных активов и текущих обязательств (коэффициент покрытия) должно быть не ниже **двух** (К10). Для российских производителей указанный норматив достижим лишь для 15 % анализируемых организаций, а более 70 % предприятий можно отнести в разряд несостоятельных (банкротов), т.к. коэффициент покрытия составляет **менее 1**.

В соответствии с Методическими указаниями степень платежеспособности по текущим обязательствам (К 9) определяется как отношение текущих заемных средств (краткосрочных обязательств) организации к среднемесячной выручке:

$$K 9 = TO / В \text{ мес.}, \quad (5.12)$$

где

ТО - текущие обязательства;

В мес. - среднемесячная выручка продаж.

Данный показатель характеризует ситуацию с текущей платежеспособностью организации, объемами ее краткосрочных заемных средств и сроками возможного погашения текущей задолженности организации перед ее кредиторами.

Сроки, в течение которых большинство предприятий рассчитывается по своим обязательствам перед кредиторами, существенно превышают установленные нормативы. До сих пор имеют место не денежные формы расчетов, что не позволяет деньгам выполнять функцию рыночного регулятора спроса и предложения.

В соответствии со сложившейся тенденцией ухудшения российской экономики весьма актуальной стала проблема антикризисного управления, а именно, создание методики оценки эффективности управления несостоятельным предприятием.

Решение проблемы эффективного управления финансами и оздоровления российских организаций заключается в системном подходе, который в настоящее время отсутствует. Разработанные методики по улучшению финансового состояния не охватывают все аспекты деятельности организации, вследствие этого многие показатели не согласованы между собой и противоречат друг другу.

5.5. Контрольные вопросы для самопроверки знаний

1. В каких формах может быть инвестирование?
2. Что означают портфельные инвестиции?
3. Что означает потребительская ценность капитала?
4. В чем состоит основная задача инвестиционного проекта?
5. Назовите основные элементы денежного потока инвестиционного проекта?
6. Как рассматривается амортизация в инвестиционной деятельности?
7. Что означает дисконтирование в теории инвестиционного анализа?
8. Как определяется будущая ценность денежных сумм?
9. Что означает "present value" и методика расчета?
10. Какой основной критерий эффективности инвестиций?
11. Что означает "Net Present Value"?
12. Как матрица BCG позволяет определить стратегию и тактику организации в выборе продукта?
13. Что означает стратегия "звезды" и основные ее критерии?
14. Назовите отличительные особенности матрицы BCG и Mc-Kinsey.
15. Как классифицируются активы по степени ликвидности?
16. Основной признак, положенный в основу классификации пассивов?
17. Что означает в экономике аббревиатура «ФЭП»?
18. В чем заключается оперативное управление текущими активами и пассивами?
19. Как методики определения ФЭП дополняют друг друга?
20. Что означает финансовый цикл и как он определяется?
21. Назовите основные правила снижения ФЭП?
22. Что оказывает влияние на длительность эксплуатационного цикла?
23. Какие политики КОУ Вы знаете?
24. В чем преимущество агрессивной ПКОУ текущими активами и текущими пассивами?
25. При каких условиях использование консервативной ПКОУ текущими активами и текущими пассивами идет на "пользу" организации?
26. Как умеренная политика КОУ влияет на результаты деятельности организации, и в каких, случаях она может быть использована?
27. Какие уровни финансирования соответствуют политикам КОУ?
28. Как агрессивная политика КОУ сочетается с консервативной политикой управления текущими активами и пассивами?
29. Как оборачиваемость оборотных средств влияет на ФЭП?
30. Как получение отсрочек платежа влияют на ФЭП?
31. Какие основные направления возможны в инвестиционных проектах?
32. Что означает увеличение постоянных затрат и как они влияют на инвестиционный проект?
33. Что означает отказ от инвестиций?
34. Как инвестиции влияют на величину постоянных затрат?
35. Какие балансовые пропорции используются для финансовой устойчивости организации?

5.6. Практикум

Задание 1.

На основании исходных данных в таблице 1.

Таблица 1. Анализ КОУ текущими активами и текущими пассивами 2 предприятий

№ п/п	Показатели	Предприятие, использующее агрессивную ПКОУ	Предприятие, использующее консервативную ПКОУ
1.	Выручка от продажи, тыс. руб.	1000	1000
2.	НРЭИ, тыс. руб.	200	200

3.	Основные средства, тыс. руб.	500	500
4.	Валюта баланса, тыс. руб.	1100	900

Определить:

1. долю текущих активов в валюте баланса;
2. экономическую рентабельность;
3. оборачиваемость текущих активов;
4. продолжительность оборота текущих активов.

Расчетные показатели оформить в аналитической таблице.

Дать сравнительную оценку предприятий, использующих разные политики управления текущими активами и текущими пассивами. Какая ПКОУ является наиболее выгодной?

Задание 2.

Имеются два альтернативных варианта продажи одно и той же продукции (табл.2).

Таблица 2. Показатели, характеризующие инвестиционные проекты (в тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Вариант 1	Вариант 2
1.	Объем продаж	100,0	100,0
2.	Себестоимость продаж	90,0	80,0
3.	Капитальные вложения	60,0	80,0
4.	Норматив эффективности капиталовложений	0,2	0,2

Определить:

1. финансовый результат от продажи;
2. приведенные затраты;
3. срок окупаемости

Дать сравнительную оценку двух альтернативных вариантов и выбрать наиболее предпочтительный (прибыльный) вариант.

Задание 3.

Ликвидационная стоимость организации составляет 4,3 млн. руб. Прогнозируемый среднегодовой чистый денежный поток – 540 тыс. руб., а средневзвешенная стоимость капитала составляет 12 %.

Определить экономическую стоимость организации, сравнить экономическую стоимость с ликвидационной и ответить на вопрос: “Что для организации более выгодно: ликвидация или реорганизация?”

Задание 4.

Ликвидационная стоимость фирмы, дело, о банкротстве которого рассматривается в арбитражном суде, по оценке независимых экспертов составляет 5,3 млн. руб. В случае реорганизации прогнозируется получение 0,5 млн. руб. чистых денежных потоков ежегодно. Средневзвешенная стоимость капитала составляет 10 %. Суд, рассмотрев дело о банкротстве, собирается принять решение о ликвидации компании. Определить экономическую стоимость фирмы и ответить на вопрос: “Будет ли правильным решение суда о банкротстве компании?”.

Задание 5.

Имеются исходные данные двух вариантов рискового вложения капитала.

Таблица 3. Данные вложения капитала по двум вариантам

№ п/п	Показатели	I вариант	II вариант
1.	Доход, млн. руб.	10,0	15,0
2	Убыток, %	30,0	33,4

Сделать выбор в пользу одного из представленных вариантов, используя основные правила решения рискового вложения капитала.

Задание 6.

Имеются исходные данные по предприятию, занимающемуся пошивом рубашек и брюк.

Таблица 4. Данные пошива рубашек и брюк за отчетный период

№ п/п	Показатели	Пошив рубашек	Пошив брюк
1.	Цена продукции, руб.	150	200
2.	Переменные затраты на единицу продукции, руб.	60	160
3.	Отработано человеко-часов	20000	20000
4.	Количество продукции за 1 чел.-час.	1	3

Определить:

1. Какой товар является более выгодным для предприятия?
2. Сделать выводы о выпуске продукции с позиции рынка сбыта.

Задача 7.

Имеются данные о выпуске 3-х видов продукции предприятием.

**Таблица 5. Выпуск продукции за отчетный период
(в тыс. руб.)**

Показатели	Полки	Дачная мебель	Кухонная мебель
1. Выручка от продажи	148,5	138,0	170,0
2. Прямые затраты	91,5	66,5	88,5
3. Косвенные затраты	20,0	57,0	87,0

Определить:

1. суммарные издержки;
2. финансовый результат от продажи каждого вида продукции;
3. рентабельность основной деятельности, в процентах;

Расчет показателей произвести по нескольким вариантам (традиционным и с помощью операционного анализа), дать наиболее предпочтительные варианты расчета и определить какие виды продукции являются наиболее рентабельными для предприятия.

ГЛОССАРИЙ

Актив – средства хозяйствующего субъекта, отраженные в бухгалтерском балансе.

Активы внеоборотные – активы, используемые в течение длительного времени. К ним относятся: нематериальные активы, основные средства, долгосрочные финансовые вложения.

Активы оборотные – активы, используемые в течение производственного цикла и являющиеся наиболее важной мобильной частью хозяйственных средств.

Анализ – метод научного познания с помощью разложения исследуемого объекта на составные элементы.

Анализ корреляционный – метод установления зависимости между изучаемыми совокупностями.

Анализ регрессионный – метод установления аналитического обоснования стохастической (вероятностной) зависимости между изучаемыми совокупностями.

Анализ факторный – выявление причинно-следственных связей и определение влияния факторов на результативный показатель.

Аналитический баланс – баланс, из валюты которого исключена кредиторская задолженность. Используется, как правило, при аналитических расчетах в финансовом менеджменте.

Arbitrage Pricing Theory (APT) – теория арбитражного ценообразования, разработанная Стивеном Россом в 1976 году.

Акционер – совладелец акционерного предприятия; владелец акций, дающих право на получение определенного дохода и на участие в управлении делами компании.

Акция – ценная бумага, удостоверяющая ее владельца в формировании средств компании и дающая право на получение соответствующей доли прибыли – дивиденда.

Амортизация – снижение ценности основных средств вследствие их изнашиваемости.

Анализ затрат – анализ, выявляющий возможности экономии затрат на производство и реализацию продукта.

Анализ маркетинговых затрат – анализ стоимостной эффективности различных маркетинговых факторов, позволяющий определить эффективность затрат и внести соответствующие изменения.

Аннуитет – срочный государственный займ с ежегодным погашением долга и уплатой процентов.

Арбитраж – разрешение спорных вопросов, не подлежащих ведению суда, арбитрами, третейским судом, а также государственный орган, занимающийся таким разрешением.

Баланс-брутто – баланс, включающий всю совокупность счетов.

Баланс-нетто – баланс, из валюты которого исключены регулирующие статьи.

Балансовая прибыль – общая сумма прибыли по всем видам производственной и финансовой деятельности организации.

Банковский кредит – кредит, предоставляемый банком, кредитно-финансовыми учреждениями функционирующим предпринимателям и другим заемщикам в виде денежных ссуд.

Банкротство – несостоятельность должника – предприятия, фирмы, банка платить по своим долговым обязательствам.

«Больные» статьи – статьи в отчетности, свидетельствующие о недостатках в работе организации.

БРЭИ (аббревиатура) – брутто-результат эксплуатации инвестиций.

Будущая стоимость – стоимость объекта в будущем, при условии ее наращивания по определенной ставке.

Будущая стоимость денежного потока – сумма наращенных элементов денежного потока.

Бухгалтерская отчетность – единая система данных о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

Бухгалтерский баланс – форма бухгалтерской отчетности, характеризующая имущество организации и источников его формирования.

Бюджет – денежное выражение сбалансированной сметы доходов и расходов на определенный период. Если расходная часть превышает доходную, то бюджет сводится с дефицитом. Если доходов больше, чем расходов, то образуется положительный остаток бюджета (профицит).

Валюта баланса – сумма активов или пассивов бухгалтерского баланса.

Выручка от продажи – доход, полученный от продажи продукта за определенный период.

Выручка – нетто от продажи – доход, полученный от продажи за минусом НДС и акцизов.

Гарант – лицо, организация, государство, предоставляющее определенные гарантии и наблюдающее за их осуществлением.

Гражданская ответственность – вид юридической ответственности, наступающей в случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств договоров.

Гражданское правонарушение – правонарушение, выражаемое в совершении действий или бездействий, когда закон предписывает действовать. Нарушенными могут быть как имущественные, так и личные права граждан.

Денежный поток – поступления и выплаты денежных средств во времени.

Дисконт – 1. В практике фондовой биржи – разница между номиналом ценной бумаги и ее биржевым курсом; 2. Учетный процент в банковской практике, взимаемый банком при учете векселей; 3. В практике валютных и товарных рынков – скидка с курса валюты при срочных операциях.

Дисконтирование – процесс, обратный наращиванию, в котором заданы ожидаемые в будущем к получению сумма и ставка.

Discounted Cash Flow (DCF) – анализ дисконтированного денежного потока. Концепция DCF была разработана Джоном Вильямсом в работе «Модель оценки стоимости финансового актива» в 1938 г. Однако широкое развитие данной теории приходится на 50 – е годы прошлого столетия. Первым применил анализ дисконтированного денежного потока М. Гордон для управления финансами фирмы.

ДС (аббревиатура) – добавленная стоимость.

Движение наличных средств (англ. “cash flow”) – оценка прибылей фирмы после уплаты налогов и с учетом амортизационных отчислений.

Дебитор – должник, юридическое или физическое лицо, имеющее денежную задолженность организации.

Денежная масса – совокупный объем покупательных и платежных средств, обслуживающих хозяйственный оборот.

Диагностика экономической системы – совокупность исследований по определению целей функционирования организации, способов их достижения и выявления недостатков.

Дивиденд – часть прибыли акционерного общества, распределяемая ежегодно между акционерами в виде дохода на принадлежащие им акции в соответствии с количеством и видом акций.

Жизненный цикл продукта – промежуток времени от замысла продукта до снятия его с эксплуатации.

Затраты – расходы организации за отчетный период, формирующие полную себестоимость и используемые при исчислении финансового результата. Перечень элементов затрат регламентирован Налоговым Кодексом РФ (глава 25 «Налог на прибыль»).

Затраты переменные – затраты, изменяющиеся пропорционально изменению объема продаж.

Затраты условно-постоянные – затраты, величина которых остается неизменной (условно) при изменении объема продаж.

Затраты суммарные (полная себестоимость) – общая сумма затрат на производство и реализацию продукта.

Затраты на единицу продукта – средние затраты, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции (работ, услуг)

Золотое правило экономики – темпы роста балансовой прибыли должны быть выше темпов роста выручки от продажи. Темпы роста выручки от продажи в свою очередь должны быть выше, чем темпы роста активов и быть выше 100%.

Иммобилизация – отвлечение средств из хозяйственного оборота.

Инвестиция – временный отказ организации от потребления имеющихся у нее в распоряжении ресурсов (капитала) и использование их для увеличения своего благосостояния (в широком смысле). В узком смысле под инвестицией понимается вложение денежных средств в активы на долгосрочной основе.

Инвестиционный проект – совокупность инвестиций, связанных с осуществлением капитальных вложений и их последующим возмещением.

Инфляция – процесс, характеризующий повышение уровня цен или снижение покупательной способности денег.

Информационная база – систематизированный перечень сведений, включающий сведения правового, нормативного, справочного, бухгалтерского характера.

Источник средств – средства, в форме собственных и заемных средств

Источники долгосрочные – совокупность собственного и заемного капиталов.

Источники краткосрочные – обязательства организации, которые должны быть погашены в течение 12 или менее месяцев. В бухгалтерском балансе к краткосрочным источникам относится кредиторская задолженность.

Инжиниринг – сфера деятельности по проработке вопросов создания объекта, инфраструктуры в форме предоставления на коммерческой основе инженерных услуг.

Капитал – источники формирования средств организации.

Капитал заемный – долгосрочные и краткосрочные обязательства организации перед третьими лицами.

Капитал собственный – обязательства организации перед ее собственниками. К собственному капиталу условно можно отнести капитал и резервы.

Калькуляция – определение себестоимости единицы продукции по видам (калькуляционным статьям) расходов.

Критический объем продаж (точка безубыточности, порог рентабельности) – объем продукции, доходы, от продажи которого покрывают совокупные издержки и финансовый результат равен нулю.

КМ (аббревиатура) – коммерческая маржа или рентабельность продаж.

КТ (аббревиатура) – коэффициент трансформации или оборачиваемость активов.

Котировка акций – рыночная цена акций на фондовой бирже, определяемая соотношением спроса и предложения акций различных компаний.

Коммандитист – вкладчик коммандитного товарищества.

Коммерческий кредит – кредит, предоставляемый в товарной форме продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары.

Коммерческий риск – кредитный риск, связанный с отсрочкой платежа по вине покупателя.

Конкурентоспособность – способность продукции, организации соответствовать требованиям и условиям сложившегося рынка.

Консалтинг – консультирование продуцентов, покупателей и продавцов по широкому кругу экономических вопросов.

Конъюнктура – совокупность признаков, характеризующих текущее состояние экономики в определенный период.

Косвенный налог – налог на товары, услуги, работы, устанавливаемый в виде надбавки к цене или тарифу.

Котировка акций – рыночная цена акций на фондовой бирже.

Кредит – ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и платности.

Кредитор – физическое или юридическое лицо, перед которыми организация имеет задолженность.

Кредитный риск – вероятность неоплаты задолженности по платежам и обязательствам в установленный контрактом срок.

Кредитоспособность – наличие предпосылок для получения кредита, способность возратить его.

Лeverидж (дословно «рычаг») – некоторый фактор, небольшое изменение которого может привести к существенным изменениям результативных показателей.

Ликвидность – способность актива трансформироваться в денежные средства.

Ликвидность организации – соотношение величины задолженности фирмы и ее ликвидных средств.

Ликвидные средства – легко реализуемые ценности организации (векселя, ценные бумаги и т.д.).

Макросреда – совокупность демографических, экономических, природных, научно-технических и др. факторов, оказывающих решающее влияние на маркетинговую деятельность хозяйствующего субъекта

Маржа – термин для обозначения разницы между ценами товаров, курсами акций, процентными ставками и другими показателями.

Маргинальные издержки (предельная себестоимость) – увеличение или уменьшение полных издержек при изменении объема производства (продаж) на одну единицу продукта.

Модели экономики – описание математическими методами процессов для установления количественных и логических зависимостей между различными элементами экономических систем.

Модель оценки доходности финансовых активов (Capital Asset Pricing Model – CAPM). Модель CAPM была разработана Джоном Линтнером (1965 г.), Яном Мойсиным (1969 г.) и Уильямом Шарпом (1964 г.) независимо друг от друга. CAPM – однофакторная модель, выражающая зависимость между доходностью ценных бумаг и доходностью рынка.

Модификация – изменение в изучаемом объекте с позиции нового подхода, нового взгляда на исследуемый объект.

Моделирование – процесс формирования модели, позволяющей вербально графически или математически выразить зависимость между изучаемыми явлениями.

Микросреда – совокупность элементов, имеющих отношение к организации и ее возможностям вести бизнес.

Налог – обязательная сума, уплачиваемая организацией в соответствии с нормативно-правовыми документами.

Налоговые льготы – частичное или полное освобождение юридических лиц от налогов в соответствии с Налоговым Кодексом.

Нематериальные активы (неосязаемые активы) – активы, не имеющие натуральной физической формы, но наделенные “неосязаемой ценностью” (торговые марки, знаки, издательские права, патенты, репутация фирмы).

Неликвиды – активы, трансформация которых в денежные средства либо невозможна, либо связана с повышенными затратами.

Норма маргинальной прибыли – доля удельной маргинальной прибыли в цене единицы продукции.

Номинал – стоимость, указанная на ценных бумагах, банкнотах, монетах.

Норма прибыли на инвестиции – величина, равная отношению валовой прибыли до вычета налогов на инвестиции в основной и оборотный капитал за минусом задолженности по инвестициям.

НРЭИ (аббревиатура) – нетто-результат эксплуатации инвестиций или балансовая прибыль плюс проценты за кредиты.

Неплатежеспособность – финансовое или валютно-финансовое положение организации, при котором она не может выполнять свои финансовые обязательства.

Основной капитал – средства, используемые в течение длительного периода и инвестированные во внеоборотные активы.

Оборотный капитал – средства, используемые в течение одного операционного цикла и инвестированные в оборотные активы.

Общая рентабельность продаж – отношение балансовой прибыли к величине выручки от продажи.

Обязательства – условия, включаемые в заключенные договоры. Обязательства могут быть краткосрочного и долгосрочного характера.

Отчетная дата – дата, по состоянию на которую организация должна составлять бухгалтерскую отчетность.

Отчетный период – период, за который организация должна составлять отчетность.

Платежеспособность – способность организации, юридического или физического лица – своевременно и полностью выполнить свои платежные обязательства.

ПБУ (Положение по бухгалтерскому учету) – нормативный документ, регламентирующий правила ведения бухгалтерского учета или составления отчетности.

Показатели конкурентоспособности – совокупность критериев количественной оценки уровня конкурентоспособности продукта.

Право собственности – абсолютное право собственника над имуществом, выражающееся в наличии прав владения, пользования и распоряжения им.

Прибыль бухгалтерская – положительная разница между доходами организации и ее расходами.

Прибыль маргинальная – положительная разница между выручкой от продаж и переменными затратами. В форме № 2 имеется тождественный показатель «валовая прибыль», который определяется как разница между выручкой от продаж и себестоимостью проданных товаров (работ, услуг).

Прибыль операционная – прибыль до вычета процентов и налогов. В российской практике показатель «прибыль от продаж».

Прибыль чистая – прибыль, полученная от всех видов деятельности за исключением всех видов расходов и доступная для распределения среди собственников.

Прибыль экономическая – прирост капитала собственников, имевший место в отчетном периоде.

Продолжительность финансового цикла – средняя продолжительность между оттоком денежных средств и их притоком.

Предельная себестоимость (предельные издержки, маргинальные издержки) – увеличение или уменьшение полных издержек при изменении объема производства (продаж) на единицу продукта.

Предпринимательство – форма деятельности в сфере производства и реализации продукта с целью получения возможно большей прибыли.

Приведенные затраты – затраты в данный момент времени, равноценные по своему экономическому содержанию значению затрат, производимых в различные моменты времени.

Прогнозирование – форма предплановой деятельности, связанная с анализом состояния и оценкой перспектив развития процессов и явлений.

Продукт – вещественный или нематериальный результат человеческого труда.

Продукция – количество продуктов, произведенных за определенный период времени.

Пролонгация – продление срока действия соглашения, займа, векселя или договора.

Расчетная прибыль – прибыль после отчислений в бюджет, уплаты процентов за кредит, штрафов и неустоек.

Реальные инвестиции – долгосрочные вложения средств в отрасли материального производства.

Резервы – возможности роста показателей деятельности хозяйствующего субъекта.

Реинвестиция – повторные, дополнительные вложения средств.

Рентабельность – показатель, определяемый как отношение финансового результата к средству его достижения.

Самофинансирование – система хозяйствования, при которой организация полностью покрывает все затраты как на простое, так и на расширенное производство из собственных источников.

Себестоимость продукции – выраженные в денежной форме текущие затраты организации на производство и реализацию продукции.

Системный анализ – совокупность методов и средств исследования сложных экономических объектов и процессов.

Ссудный капитал – денежный капитал, предоставляемый в ссуду на условиях платности и возвратности.

Стратегия диверсификации – система мероприятий, используемая для того, чтобы организация не стала чрезмерно зависимой от одного стратегического решения (управления, рынка сбыта, продукта и т.д.).

Ставка дисконтирования – ставка, используемая для определения приведенной стоимости.

Трансакционные (операционные) издержки – это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности. Трансакционные издержки являются одним из условий «идеального» рынка.

Теория структуры капитала – основатели Фр. Модильяни и М. Миллер (1958 г.). Согласно теории М-М финансовым менеджерам не стоило бы волноваться по поводу структуры капитала фирмы, т.к. она не влияет на доходность акций. Ученые впервые затронули проблему структуры капитала, привлекли внимание к заемному капиталу и возможности его влияния на будущую доходность.

Теория дивидендов – основатели Фр. Модильяни и М. Миллер (1961 г.). Теория дивидендов М-М признает определенное влияние дивидендной политики на цену акционерного капитала, но объясняет его не влиянием величины дивидендов, а информационным эффектом, который провоцирует акционеров на повышение цены акций.

Теория «синицы в руках» – теория дивидендных выплат, основатель М. Гордон. Текущие дивидендные выплаты уменьшают уровень неопределенности инвесторов, если же дивиденды не выплачиваются, возрастает неопределенность, что приводит к снижению рыночной оценки акционерного капитала.

Теория портфеля – основатель Г. Марковиц (1952 г.). Теория портфеля включает в себя вопросы методологии принятия решений в области инвестирования в финансовые активы.

Удельный маргинальный доход – величина маргинальной прибыли, приходящаяся на единицу продукции.

Финансовый менеджмент (управление финансами) – система отношений, возникающих по поводу привлечения и использования финансовых ресурсов.

Факторинг – разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента. Включает инкассирование дебиторской задолженности клиента, кредитование и гарантию от кредитных и валютных рисков.

Факторный анализ – метод исследования, сущность которого состоит в выявлении степени и быстроты влияния ранжированных по определенному признаку факторов.

Финансовая инвестиция – кредитно-финансовая деятельность, включая операции с ценными бумагами.

Финансовый лизинг – соглашение, предусматривающее выплату сумм, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыль арендодателя.

Форфейтинг – кредитование внешнеэкономических операций в форме покупки у экспортера векселей, акцептованных импортером.

Фрахт – плата владельцу транспортных средств за перевозку грузов или пассажиров, а также за погрузку и выгрузку.

Функционально-стоимостной анализ (ФСА) – методология комплексного системного исследования функций объекта, направленная на обеспечение общественно необходимых потребительских свойств объектов при минимальных затратах на всех стадиях его жизненного цикла.

Хеджирование – срочная операция купли/продажи специальных финансовых инструментов, заключенная для страхования от возможного изменения (падения) стоимости или денежного потока.

Цена – денежное выражение стоимости товара, показатель ее величины.

Ценные бумаги – документы, содержащие имущественные права, дающие право на получение определенной части дохода.

ЭР (аббревиатура) – экономическая рентабельность или рентабельность активов.

Эмиссия – выпуск в обращение денежных знаков(ценных бумаг) во всех формах.

Этап зрелости – период «жизни» продукта, наступающий с замедлением темпов его роста.

Этап упадка – период, наступающий в итоге падения сбыта продукта, после того, как он преодолел этапы роста и зрелости.

Юридическое лицо – организация, отвечающая следующим признакам: 1. независимость от входящих в его состав отдельных лиц; 2. наличие своего имущества, обособленного от участников; 3. право приобретать, пользоваться и распоряжаться собственностью; 4. право от своего имени быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже; 5. самостоятельная имущественная ответственность.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на _____ 200_ г.

Форма N 1 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

Организация _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности _____
_____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб./млн. руб. _____ по ОКЕИ
(ненужное зачеркнуть)

Местонахождение (адрес) _____

КОДЫ		
0710001		
384/385		

Дата утверждения

Дата отправки (принятия)

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110	105	182
Основные средства	120	9556	12883
Незавершенное строительство	130	210	160
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140	300	300
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу I	190	10171	13525
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	6881	6494
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности		2463	2189
животные на выращивании и откорме			
затраты в незавершенном производстве		3538	3722
готовая продукция и товары для перепродажи		879	537

Продолжение прил.1.

товары отгруженные			
расходы будущих периодов		1	1
прочие запасы и затраты			45
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	450	380
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	100	110
в том числе покупатели и заказчики		65	72
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	756	1002
в том числе покупатели и заказчики		640	827
Краткосрочные финансовые вложения	250		180
Денежные средства	260	51	263
Прочие оборотные активы	270	35	47
ИТОГО по разделу II	290	8273	8476
БАЛАНС	300	18444	22001

ПАССИВ	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	14000	14000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411	()	(45)
Добавочный капитал	420	611	4029
Резервный капитал	430	606	447
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством			
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	45	167
ИТОГО по разделу III	490	15262	18598
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	33	46
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
ИТОГО по разделу IV	590	33	46
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	2540	2741
Кредиторская задолженность	620	564	453
в том числе:			
поставщики и подрядчики		250	103
задолженность перед персоналом организации		230	250
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		22	28

Продолжение прил.1

задолженность по налогам и сборам		3	6
прочие кредиторы		59	66
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	15	21
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650	30	52
Прочие краткосрочные обязательства	660		90
ИТОГО по разделу V	690	3149	3357
БАЛАНС	700	18444	22001

СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах Арендованные основные средства			
в том числе по лизингу			
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение			
Товары, принятые на комиссию			
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов			
Обеспечения обязательств и платежей полученные			
Обеспечения обязательств и платежей выданные			
Износ жилищного фонда			
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов			
Нематериальные активы, полученные в пользование			

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка (подпись) (расшифровка
 подписи) подписи)

"__" _____ 200_ г.

Приложение 2.

ОТЧЕТ
О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

за _____ 200_ г.

Форма N 2 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

Организация _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб./млн. руб. _____ по ОКЕИ
(ненужное зачеркнуть)

КОДЫ		
0710002		
384/385		

Показатель наименование	код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	14892	14581
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(9458)	(9310)
Валовая прибыль	029	5434	5271
Коммерческие расходы	030	(828)	(785)
Управленческие расходы	040	(1312)	(1250)
Прибыль (убыток) от продаж	050	3294	3236
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	56	32
Проценты к уплате	070	()	()
Доходы от участия в других организациях	080	25	16
Прочие операционные доходы	090	21	8
Прочие операционные расходы	100	()	(52)
Внереализационные доходы	120	245	312
Внереализационные расходы	130	(2347)	(2254)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	1294	1298
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142	816	941
Текущий налог на прибыль	150	(311)	(312)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	167	45

Продолжение прил.2.

СПРАВОЧНО. Постоянные налоговые обязательства (активы)	200		
Базовая прибыль (убыток) на акцию			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию			

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ					
Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда об их взыскании)					
Прибыль (убыток) прошлых лет					
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств					
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте					
Отчисления в оценочные резервы		X		X	
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности					

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка (подпись) (расшифровка
 подписи) подписи)

" _ " _____ 200_ г.

Приложение 3.

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА

Форма N 3 по ОКУД

за 200_ г. Дата (год, месяц, число)

Организация _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/
форма собственности _____

_____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб./млн. руб. _____ по ОКЕИ
(ненужное зачеркнуть)

КОДЫ		
0710003		
384/385		

I. Изменения капитала

Показатель		Устав- ный капи- тал	Доба- вочный капи- тал	Резерв- ный капитал	Нераспре- деленная прибыль (непокры- тый убыток)	Итого
наименование	код					
1	2	3	4	5	6	7
Остаток на 31 декабря года, предшествующего предыдущему	010					
200_ г. (предыдущий год)						
Изменения в учетной политике	011	X	X	X		
Результат от переоценки объектов основных средств	012	X		X		
Остаток на 1 января предыдущего года	030					
Результат от пересчета иностранных валют	031	X		X	X	
Чистая прибыль	032	X	X	X		
Дивиденды	033	X	X	X	()	

Отчисления в резервный фонд	040	X	X		()	
Увеличение величины капитала за счет: дополнительного выпуска акций	051		X	X	X	
увеличения номинальной стоимости акций	052		X	X	X	
реорганизации юридического лица	053		X	X		
Уменьшение величины капитала за счет: уменьшения номинала акций	061	()	X	X	X	()
уменьшения количества акций	062	()	X	X	X	()
реорганизации юридического лица	063	()	X	X	()	()
Остаток на 31 декабря предыдущего года	070					
200_ г. (отчетный год)						
Изменения в учетной политике	071	X	X	X		
Результат от переоценки объектов основных средств	072	X		X		
	080	X				
Остаток на 1 января отчетного года	100	14000	611	606	45	15262
Результат от пересчета иностранных валют	101	X		X	X	
Чистая прибыль	102	X	X	X	167	167
Дивиденды	103	X	X	X	()	
Отчисления в резервный фонд	110	X	X	246	(45)	201
Увеличение величины капитала за счет: дополнительного						

продолжение прил.3.

выпуска акций	121		X	X	X	
увеличения номинальной стоимости акций	122		X	X	X	
реорганизации юридического лица	123		X	X		
	124	3629				3629
Уменьшение величины капитала за счет: уменьшения номинала акций	131	(45)	X	X	X	(45)
уменьшения количества акций	132	()	X	X	X	()
реорганизации юридического лица	133	()	X	X	()	()
	134		(211)	(405)		(616)
Остаток на 31 декабря отчетного года	140	13955	4029	447	167	18598

II. Резервы

Показатель		Остаток	Поступило	Использовано	Остаток
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Резервы, образованные в соответствии с законодательством: (наименование резерва)					
данные предыдущего года	151			()	
данные отчетного года	152	606	246	(405)	447
(наименование резерва)					
данные предыдущего года	153			()	
данные отчетного года	154			()	

Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами:					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года	161			()	
данные отчетного года	162			()	
(наименование резерва)					
данные предыдущего года	163			()	
данные отчетного года	164			()	
Оценочные резервы:					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года	171			()	
данные отчетного года	172				
(наименование резерва)					
данные предыдущего года	173			()	
данные отчетного года	174			()	
(наименование резерва)					
данные предыдущего года	175			()	
данные отчетного года	176			()	
Резервы предстоящих расходов:	180				

(наименование резерва)					
данные предыдущего года	181			()	
данные отчетного года	182	30	43	(21)	52
(наименование резерва)					
данные предыдущего года	183			()	
данные отчетного года	184			()	

СПРАВКИ

Показатель наименование	код	Остаток на начало отчетного года		Остаток на конец отчетного периода	
		3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
1) Чистые активы	200	14827		18284	
		Из бюджета		Из внебюджетных фондов	
		за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год
		3	4	5	6
2) Получено на: расходы по обычным видам деятельности - всего	210				
в том числе:	211				
	212				
	213				
капитальные вложения во внеоборотные активы	220				
в том числе:	221				
	222				
	223				

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка (подпись) (расшифровка
 подписи) подписи)

"__" _____ 200_ г.

Приложение 4.

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Форма N 4 по ОКУД

за _____ 200_ г.

Организация _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/
форма собственности _____

_____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб./млн. руб. _____ по ОКЕИ
(ненужное зачеркнуть)

КОДЫ		
0710004		
384/385		

Показатель		За отчетный год	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Остаток денежных средств на начало отчетного года	010	51	
Движение денежных средств по текущей деятельности			
Средства, полученные от покупателей, заказчиков	020	14885	
Выручка от реализации основных средств	030	350	
Авансы полученные	040	440	
Прочие доходы	110	655	
Денежные средства, направленные:	120		
на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	150	(7492)	()
на оплату труда	160	(3431)	()
на выплату дивидендов, процентов	170	(1044)	()
на расчеты по налогам и сборам	180	(2506)	()
На выдачу авансов	181	(29)	()
	182	()	()
на прочие расходы	190	(14)	()
Чистые денежные средства от текущей деятельности	200	1814	
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности			
Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов	210	300	

Продолжение прил.4.

Выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений	220		
Полученные дивиденды	230		
Полученные проценты	240		
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям	250		
	251		
Приобретение дочерних организаций	280	()	()
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	290	(1958)	()
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений	300	()	()
Займы, предоставленные другим организациям	310	()	()
	311		
	312		
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	340	(1658)	
Движение денежных средств по финансовой деятельности			
Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг	350		
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	360	56	
	361		
	370		
Погашение займов и кредитов (без процентов)	390	()	()
Погашение обязательств по финансовой аренде	400	()	()
		()	()
		()	()
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	430	56	
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	440		
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	450	263	
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	460		

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка (подпись) (расшифровка
 подписи) подписи)
 " __ " _____ 200_ г.

Приложение 5.

ПРИЛОЖЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ

Форма N 5 по ОКУД

за 200_ г. Дата (год, месяц, число)

Организация _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб./млн. руб. _____ по ОКЕИ
(ненужное зачеркнуть)

КОДЫ		
0710005		
384/385		

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Показатель наименование	код	Наличие на начало отчетного года	Посту- пило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)	010	123	152	(39)	236
в том числе:					
у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель	011			()	
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных	012	85	152	(26)	211
у правообладателя на топологии интегральных микросхем	013			()	
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров	014			()	
у патентообладателя на селекционные достижения	015			()	
Организационные расходы	020	35		(10)	25
Деловая репутация организации	030			()	
Прочие	040			()	

Показатель наименование	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
----------------------------	-----	-----------------------------	-------------------------------

Продолжение прил.5.

1	2	3	4
Амортизация нематериальных активов - всего	050	53	79
в том числе:	051		
	052		
	053		
	054		

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Показатель наименование	код	Наличие на начало отчетного года	Посту- пило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
Здания	070	7011	1933	(105)	8839
Сооружения и передаточные устройства	075	517	97	()	614
Машины и оборудование	080	5030	1920	(306)	6644
Транспортные средства	085	506	108	(34)	580
Производственный и хозяйственный инвентарь	090	438	153	(72)	519
Рабочий скот	095			()	
Продуктивный скот	100			()	
Многолетние насаждения	105			()	
Другие виды основных средств	110			()	
Земельные участки и объекты природопользования	115			()	
Капитальные вложения на коренное улучшение земель	120			()	
Итого	130	13502	4211	(517)	17196

Показатель наименование	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
Амортизация основных средств - всего	140	3946	4313
в том числе:			
зданий и сооружений	141	1542	1612
машин, оборудования, транспортных средств	142	2041	2406
других	143	363	295
Передано в аренду объектов основных средств - всего	150		
в том числе:			
здания	151		
сооружения	152		
Переведено объектов основных средств на консервацию	155		
Получено объектов основных средств в аренду - всего	160		
в том числе:			
	161		
	162		

Продолжение прил.5

	163		
	164		
Объекты недвижимости, принятые в эксплуатацию и находящиеся в процессе государственной регистрации	165		
СПРАВОЧНО.	код	На начало отчетного года	На начало предыдущего года
	2	3	4
Результат от переоценки объектов основных средств:			
первоначальной (восстановительной) стоимости	171	2784	
амортизации	172	2154	
	173	630	
	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
	2	3	4
Изменение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации	180		

ДОХОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ

Показатель		Наличие	Поступило	Выбыло	Наличие
наименование	код	на начало отчетного года			на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Имущество для передачи в лизинг	210			()	
Имущество, предоставляемое по договору проката	220			()	
	230			()	
Прочие	240			()	
Итого	250			()	
	код	На начало отчетного года	На конец		
	2	3	4		
Амортизация доходных вложений в материальные					

ценности	260		
----------	-----	--	--

РАСХОДЫ НА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ,
ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

Виды работ		Наличие	Посту-	Списа-	Наличие
наименование	код	на начало	пило	но	на конец
1	2	отчетного	4	5	отчетного
		года			года
Всего	310			()	
в том числе:	311			()	
	312			()	
				()	
СПРАВОЧНО.		код	На начало	На конец	
		2	отчетного	отчетного	
			года	года	
Сумма расходов по незаконченным научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам		320			
		код	За отчет-	За анало-	
		2	ный пери-	гичный	
			од	период	
				предыду-	
				щего года	
Сумма не давших положительных результатов расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, отнесенных на внереализационные расходы		330			

РАСХОДЫ НА ОСВОЕНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Показатель		Остаток	Поступи	Списано	Остаток
наименование	код				
1	2	отчетного	4	5	отчетного
		периода			периода
Расходы на освоение природных ресурсов - всего	410			()	
в том числе:	411			()	

Продолжение прил.5.

	412		()	
			()	
СПРАВОЧНО.	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода	
	2	3	4	
Сумма расходов по участкам недр, незаконченным поиском и оценкой месторождений, разведкой и (или) гидрогеологическими изысканиями и прочими аналогичными работами	420			
Сумма расходов на освоение природных ресурсов, отнесенных в отчетном периоде на внереализационные расходы как безрезультатные	430			

ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

Показатель		Долгосрочные		Краткосрочные	
наименование	код	на начало отчетного года	на конец отчетного периода	на начало отчетного года	на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций - всего	510				
в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ	511				
Государственные и муниципальные ценные бумаги	515				
Ценные бумаги других организаций - всего	520	300	300		180
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)	521	300	300		180
Предоставленные займы	525				45
Депозитные вклады	530				
Прочие	535				
Итого	540	300	300		225
Из общей суммы финансовых вложения, имеющие текущую рыночную стоимость:					
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций - всего	550				

Продолжение прил.5.

в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ	551				
Государственные и муниципальные ценные бумаги	555				
Ценные бумаги других организаций - всего	560				
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)	561				
Прочие	565				
Итого	570				
СПРАВОЧНО. По финансовым вложениям, имеющим текущую рыночную стоимость, изменение стоимости в результате корректировки оценки	580				
По долговым ценным бумагам разница между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью отнесена на финансовый результат отчетного периода	590				

ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Дебиторская задолженность:			
краткосрочная - всего	610	756	1002
в том числе:			
расчеты с покупателями и заказчиками	611	640	827
авансы выданные	612	106	150
прочая	613	10	25
долгосрочная - всего	620	100	110
в том числе:			
расчеты с покупателями и заказчиками	621	65	72
авансы выданные	622		
прочая	623	35	38
Итого	630	856	1112
Кредиторская задолженность:			
краткосрочная - всего	640	564	453
в том числе:			
расчеты с поставщиками и подрядчиками	641	250	103
авансы полученные	642		
расчеты по налогам и сборам	643	3	6
кредиты	644		

Продолжение прил.5.

займы	645		
прочая	646	59	66
долгосрочная - всего	650		
в том числе:			
кредиты	651		
займы	652		
	653		
	654		
Итого	660		

РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
(ПО ЭЛЕМЕНТАМ ЗАТРАТ)

Показатель		За отчетный год	За предыдущий год
наименование	код		
1	2	3	4
Материальные затраты	710	4798	3601
Затраты на оплату труда	720	2470	1712
Отчисления на социальные нужды	730	961	632
Амортизация	740	1060	701
Прочие затраты	750	1164	748
Итого по элементам затрат	760	10453	7394
Изменение остатков (прирост [+], уменьшение [-]): незавершенного производства	765		
расходов будущих периодов	766		
резервов предстоящих расходов	767		

ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Полученные - всего	810		
в том числе:			
векселя	811		
Имущество, находящееся в залоге	820		
из него:			
объекты основных средств	821		
ценные бумаги и иные финансовые вложения	822		
прочее	823		
	824		
	825		
Выданные - всего	830		
в том числе:			
векселя	831		
Имущество, переданное в залог	840		
из него:			
объекты основных средств	841		
ценные бумаги и иные финансовые вложения	842		

Продолжение прил.5.

прочее	843		
	844		
	845		

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ

Показатель		Отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код				
1	2	3		4	
Получено в отчетном году бюджетных средств - всего	910				
в том числе:	911				
	912				
	913				
		на начало отчетного года	получено за отчетный период	Возвращено за отчетный период	на конец отчетного периода
Бюджетные кредиты - всего	920				
в том числе	921				
	922				
	923				

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

"__" _____ 200_ г.

Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Приложение 6.

ОТЧЕТ

О ЦЕЛЕВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПОЛУЧЕННЫХ СРЕДСТВ

Форма N 6 по ОКУД

за 200_ г. Дата (год, месяц, число)

Организация _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб./млн. руб. _____ по ОКЕИ
(ненужное зачеркнуть)

КОДЫ		
0710006		
384/385		

Показатель наименование	код	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4
Остаток средств на начало отчетного года			
Поступило средств:			
Вступительные взносы			
Членские взносы			
Добровольные взносы			
Доходы от предпринимательской деятельности организации			
Прочие			
Всего поступило средств			
Использовано средств			
Расходы на целевые мероприятия		()	()
в том числе:			
социальная и благотворительная помощь		()	()
проведение конференций, совещаний, семинаров и т.п.		()	()
иные мероприятия		()	()
Расходы на содержание аппарата управления		()	()
в том числе:			
расходы, связанные с оплатой труда (включая начисления)		()	()
выплаты, не связанные с оплатой труда		()	()
расходы на служебные командировки и деловые поездки		()	()
содержание помещений, зданий, автомобильного транспорта и иного имущества (кроме ремонта)		()	()
ремонт основных средств и иного имущества		()	()
прочие		()	()
Приобретение основных средств, инвентаря и иного имущества		()	()
Расходы, связанные с предпринимательской деятельностью		()	()

Продолжение прил.6.

Прочие		()	()
Всего использовано средств		()	()
Остаток средств на конец отчетного года			

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка (подпись) (расшифровка
подписи) подписи)

"__" _____ 200_ г.

Приложение 7.

Сводная таблица показателей оценки финансовой деятельности организации

Показатели	Формула расчета	Информационная база
I. Оценка себестоимости продукции (работ, услуг)		
1.1. Себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг)	Суммирование затрат на производство продукции	Стр.020 Ф.№ 2 «Отчет о прибылях и убытках»
1.2. Валовая прибыль	Выручка (нетто) от продажи – Себестоимость проданных товаров	Стр. 010 – стр. 020 Ф.№ 2
1.3. Коммерческие расходы	Затраты по сбыту, рекламе, упаковке товара	Стр. 030 Ф № 2
1.4. Управленческие расходы	Расшифровка сч. 26 «Общехозяйственные расходы»	Стр. 040 Ф № 2
1.5. Полная себестоимость продукции	Суммарные затраты на производство и реализацию продукции ($\sum q*s$, где q – количество, s – себестоимость единицы)	Стр. 020+030+040
1.6. Затраты на рубль продаж продукции	Полная себестоимость / выручка (нетто) от продажи	Стр. 020 + 030 + 040 / стр.010 Ф.№ 2
1.7. Уровень маргинального дохода (УМД)	Валовая прибыль/ выручка (нетто)	Стр.029 / стр.010 Ф.№ 2
1.8. Точка безубыточности (порог рентабельности)	Суммарные постоянные затраты / УМД	Регистры аналитического учета
1.9. Запас финансовой прочности (ЗФП)	Выручка (нетто) – порог рентабельности	Стр.010 Ф № 2 – п.1.8.
II. Оценка финансовых результатов		
2.1. Прибыль (убыток) от продаж	Выручка (нетто) – полная себестоимость продукции	Стр.010 – (стр. 020 + 030 + 040) Ф.№ 2
2.2. Результат от прочей реализации и внереализационной деятельности	Проценты к получению – проценты к уплате + доходы от других организаций + прочие операционные доходы – прочие операционные расходы + внереализационные доходы – внереализационные расходы	Стр.060 – 070 + 080 + 090 –100 +120 –130 Ф.№ 2
2.3. Прибыль (убыток) до налогообложения или балансовая прибыль	П. 2.1. + п. 2.2.	Стр.050 + 060 -070 + 080 + 090 – 100 + 120 – 130 Ф.№ 2

(убыток)		
----------	--	--

Продолжение прил.7.

2.4. Чистая прибыль (нераспределенная прибыль) - убыток	Прибыль (убыток) до налогообложения + отложенные налоговые активы – отложенные налоговые обязательства – текущий налог на прибыль	150 Стр.140+141-142- Ф. № 2
2.5. Рентабельность продукции	Прибыль от продаж / выручка (нетто) *100 %	% Стр.050 / 010 *100 Ф.№ 2
2.6. Доля чистой прибыли	Чистая прибыль / выручка (нетто) *100 %	% Стр.190 / 010 *100 Ф.№ 2
2.7. Чистая рентабельность активов	Чистая прибыль / активы (среднее значение) * 100 %	Стр.190 Ф № 2 / 0,5 * (стр.300 н.г.+300 к.г.) Ф № 1
2.8. Чистая рентабельность собственного капитала (уточненный расчет)	Чистая прибыль / собственный капитал (среднее значение) * 100 %	Стр.190 Ф № 2 / 0,5 * (стр.490 + 640 +650)Ф № 1
2.9. Рентабельность собственного капитала (общий расчет)	Прибыль от обычной деятельности / собственный капитал (среднее значение) * 100 %	Стр.140 Ф № 2 / 0,5 * (стр.490 н.г. + 490 к.г.) Ф № 1*100 %
2.10. Норма экономической рентабельности	Прибыль от обычной деятельности / постоянный капитал (среднее значение) * 100 %	Стр.140 Ф № 2 / 0,5 *(стр. 490 + 640 + 650 + 590) Ф.№ 1
2.11. Рентабельность основной деятельности	Прибыль от продаж / полная себестоимость * 100 %	Стр.050 / (стр.020+030+040) Ф.№ 2
2.12. Рентабельность производства	Прибыль от обычной деятельности / производственные фонды (среднее значение) * 100 %	Стр.140 Ф.№ 2 / 0,5 * (стр.120+211) Ф.№ 1
2.13. Коэффициент фондоемкости	Основные фонды (среднее значение) / выручка (нетто)	0,5 * (стр.120 н.г. + 120 к.г. Ф №1 / стр.010 Ф.№ 2
2.14. Коэффициент закрепления оборотных средств	Материальные оборотные средства (среднее значение) / выручка (нетто)	0,5 * (стр.211 н.г. + 211 к.г. Ф №1 / стр.010 Ф.№ 2
III. Оценка эффективности использования оборотных средств		
3.1. Собственный капитал (общий расчет)	Капитал и резервы	Стр.490 Ф.№ 1
3.2. Собственный капитал (уточненный расчет)	Капитал и резервы + Доходы будущих периодов + Резервы предстоящих расходов	(Стр.490 + 640 + 650) Ф .№ 1
3.3.	Собственный капитал +	(стр.

Собственный оборотный капитал (уточненный расчет)	Долгосрочные пассивы – Внеоборотные активы	490+640+650+590) – стр.190 Ф.№.1
---	--	----------------------------------

Продолжение прил.7.

3.4. Чистые оборотные активы (уточненный расчет)	Текущие активы – текущие обязательства	(стр.290-230-244-252-465-475) – (стр. 690-640-650) Ф № 1
3.5. Оборачиваемость активов	Объем продаж / активы (среднее значение)	Стр. 010 Ф № 2 / стр.300 Ф № 1
3.6.Оборачиваемость текущих активов	Объем продаж / текущие активы (среднее значение)	Стр. 010 Ф № 2 / (стр.290-230-244-252) Ф №1
3.7.Оборачиваемость запасов	Объем продаж / запасы (среднее значение)	Стр.010 Ф №2 /стр.210 Ф №1
3.8 Оборачиваемость дебиторской задолженности	Объем продаж / дебиторская задолженность(среднее значение)	Стр.010 Ф №2 /(стр.230+240) Ф №1
3.9 Оборачиваемость собственного капитала	Объем продаж /собственный капитал (среднее значение)	Стр.010 Ф № 2 /(стр.490+640+ 650) Ф №1
IV. Оценка финансового состояния		
4.1 Коэффициент автономии	Собственный капитал / Активы	(Стр.490+640+650)/ стр.300 Ф № 1
4.2 Коэффициент финансовой устойчивости	Собственный капитал + долгосрочные пассивы / Активы	(Стр.490+640+650) +стр. 590 / стр.300 Ф № 1
4.3 Коэффициент финансовой зависимости	Активы/Собственный капитал	Стр.300 / (стр.490+640+650) Ф № 1
4.4 Коэффициент концентрации заемных средств	1 – п.4.1	1 – [(Стр.490+640+650) /стр.300] Ф..№ 1
4.5 Коэффициент маневренности собственного капитала	Собственный оборотный капитал / собственный капитал	(Стр.490+640+650+ 590) – стр.190 / (стр.490+640+650) Ф.№ 1
4.6 Коэффициент долгосрочных пассивов	Долгосрочные пассивы / внеоборотные активы	Стр.590 / стр. 190 Ф № 1
4.7 Плечо финансового рычага	Заемный капитал / собственный капитал	Стр.590+(стр.690 – 640 – 650) / (стр.490+640+650) Ф № 1
4.8 Коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными	Собственный капитал – внеоборотные активы / Оборотные активы	(Стр.490+640+650+ 590) – стр.190 / (стр.290-230) Ф № 1

оборотными активами		
4.9 Коэффициент имущественной платежеспособности	Уставный капитал / постоянный капитал	Стр.410 / (стр.490 + 590)
4.10 Коэффициент абсолютной ликвидности	Наиболее ликвидные активы / краткосрочные обязательства	Стр.260+250 / (стр.690-640-650) Ф № 1
4.11. Коэффициент быстрой ликвидности	Оборотный капитал – запасы / краткосрочные обязательства	(Стр.290-210-230) / (стр.690-640-650) Ф № 1

Продолжение прил.7.

4.12. Коэффициент текущей ликвидности	Оборотный капитал / краткосрочные обязательства	(Стр.290-230) / (стр.690-640-650) Ф № 1
4.13. Коэффициент восстановления платежеспособности	$\frac{\text{П.4.12.}(к.г) + \Delta \text{ п.4.12.} *}{6 / \text{ отчетный период}}$ 2	Постановление от 20.05.94 № 498
4.14. Коэффициент утраты платежеспособности	$\frac{\text{П.4.12.}(к.г) + \Delta \text{ п.4.12.} *}{3 / \text{ отчетный период}}$ 2	Постановление от 20.05.94 № 498

Приложение 8.

Переменные затраты за _____ 200__ г.

(ТЫС. РУБ.)

Наименование статей	<u>Всего</u>	Коммерческий департамент	Строительный департамент	Автомобильный департамент	Административный департамент
А	1	2	3	4	5
1. Приобретение товара	3518256	3413645	0	104611	0
2. Внутренний фрахт	311781	31171	0	0	0
3. Материальные затраты	42395	42395	0	0	0
4. Капитальные вложения в строительство	7302387	0	7302387	0	0
5. Приобретение основных средств	987	604	0	0	383
6. Проценты за кредит	198244	32992	165252	0	0
7. Возврат кредита	310572	310572	0	0	0
8. Расходы на рекламу	460	407	0	53	0
9. Расходы на аренду	18997	18997	0	0	0
10. Транспортные расходы	19753	10323	5782	2722	926
11. Расходы на связь	3316	2117	297	757	145
12. Представительские расходы	34	0	34	0	0
13. Расходы на охрану	321	321	0	0	0
14. Командировочные расходы	5676	1291	2001	0	2384
15. Прочие расходы	6058	4121	1153	4	780
ВСЕГО	11739237	4149566	7476906	108147	4618

Приложение 9.

Постоянные затраты за _____ 200__ г.

(тыс. руб.)

Наименование статей	Всего	Коммерческий департамент	Строительный департамент	Автомобильный департамент	Административный департамент
1. Заработная плата	47305	20455	10603	9457	6790
2. Начисления на заработную плату	14412	7497	307	3877	2731
3. Амортизация	0	0	0	0	0
4. Транспортные расходы	4397	0	0	0	4397
5. Аренда помещений	0	0	0	0	0
6. Расходы на связь	311	0	0	0	311
7. Подготовка кадров	0	0	0	0	0
8. Расходы на охрану	245	0	0	75	170
9. Ремонт	0	0	0	0	0
10. Канцтовары, хозматериалы	975	0	0	0	975
11. Материальные затраты для АУП	0	0	0	0	0
12. Приобретение литературы	0	0	0	0	0
13. Прочие расходы	247	0	0	0	247
ВСЕГО	67892	27952	10910	13409	15621

Приложение 10.

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА РОССИИ ПО ФИНАНСОВОМУ ОЗДОРОВЛЕНИЮ И БАНКРОТСТВУ

ПРИКАЗ
от 23 января 2001 г. N 16

ОБ УТВЕРЖДЕНИИ "МЕТОДИЧЕСКИХ УКАЗАНИЙ ПО ПРОВЕДЕНИЮ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ"

В целях обеспечения единого методического подхода при проведении сотрудниками ФСФО России анализа финансового состояния организаций приказываю утвердить прилагаемые "Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций".

Руководитель
Г.К.ТАЛЬ

Приложение
к Приказу ФСФО России
от 23 января 2001 г. N 16

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Настоящие Методические указания устанавливают порядок проведения сотрудниками ФСФО России анализа финансового состояния организаций при выполнении экспертизы и составлении заключений по соответствующим вопросам, проведении мониторинга финансового состояния организаций, осуществлении иных функций ФСФО России.

Основной целью проведения анализа финансового состояния организаций является получение объективной оценки их платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности.

1. Для проведения анализа финансового состояния организаций используются данные следующих форм их финансовой отчетности:

- бухгалтерский баланс (форма N 1 по ОКУД);
- отчет о прибылях и убытках (форма N 2 по ОКУД);
- отчет о движении денежных средств (форма N 4 по ОКУД);
- приложение к бухгалтерскому балансу (форма N 5 по ОКУД);
- другие данные, получаемые ФСФО России при проведении мониторинга финансового состояния организаций.

2. Для проведения анализа финансового состояния организаций используются следующие показатели, характеризующие различные аспекты деятельности организации:

2.1. Общие показатели:

- среднемесячная выручка (K1);
- доля денежных средств в выручке (K2);
- среднесписочная численность работников (K3).

2.2. Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости:

- степень платежеспособности общая (K4);
- коэффициент задолженности по кредитам банков и займам (K5);
- коэффициент задолженности другим организациям (K6);
- коэффициент задолженности фискальной системе (K7);
- коэффициент внутреннего долга (K8);
- степень платежеспособности по текущим обязательствам (K9);
- коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами (K10);
- собственный капитал в обороте (K11);

доля собственного капитала в оборотных средствах (коэффициент обеспеченности собственными средствами) (K12);

коэффициент автономии (финансовой независимости) (K13).

2.3. Показатели эффективности использования оборотного капитала (деловой активности), доходности и финансового результата (рентабельности):

коэффициент обеспеченности оборотными средствами (K14);

коэффициент оборотных средств в производстве (K15);

коэффициент оборотных средств в расчетах (K16);

рентабельность оборотного капитала (K17);

рентабельность продаж (K18);

среднемесячная выработка на одного работника (K19).

2.4. Показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации:

эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача) (K20);

коэффициент инвестиционной активности (K21).

2.5. Показатели исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами;

коэффициенты исполнения текущих обязательств перед бюджетами соответствующих уровней (K22 - K24);

коэффициент исполнения текущих обязательств перед государственными внебюджетными фондами (K25);

коэффициент исполнения текущих обязательств перед Пенсионным фондом Российской Федерации (K26).

3. Порядок расчета и анализа показателей финансового состояния организаций.

3.1. Среднемесячная выручка (K1) рассчитывается как отношение выручки, полученной организацией за отчетный период, к количеству месяцев в отчетном периоде:

$$K1 = \text{Валовая выручка организации по оплате} / T,$$

где T - количество месяцев в рассматриваемом отчетном периоде.

Среднемесячная выручка вычисляется по валовой выручке, включающей выручку от реализации за отчетный период (по оплате), НДС, акцизы и другие обязательные платежи. Она характеризует объем доходов организации за рассматриваемый период и определяет основной финансовый ресурс организации, который используется для осуществления хозяйственной деятельности, в том числе для исполнения обязательств перед фискальной системой государства, другими организациями, своими работниками. Среднемесячная выручка, рассматриваемая в сравнении с аналогичными показателями других организаций, характеризует масштаб бизнеса организации.

3.2. Доля денежных средств в выручке (K2) организации рассчитывается как доля выручки организации, полученная в денежной форме, по отношению к общему объему выручки:

$$K2 = \frac{\text{Денежные средства в выручке}}{\text{Валовая выручка организации по оплате}}$$

Данный показатель дополнительно характеризует финансовый ресурс организации с точки зрения его качества (ликвидности). Доля денежных средств отражает уровень бартерных (зачетных) операций в расчетах и в этой части дает представление о конкурентоспособности и степени ликвидности продукции организации, а также об уровне менеджмента и эффективности работы маркетингового подразделения организации. От величины этого показателя в значительной мере зависит возможность своевременного исполнения организацией своих обязательств, в том числе исполнение обязательных платежей в бюджеты и внебюджетные фонды.

3.3. Среднесписочная численность работников (K3). Данный показатель определяется в соответствии с представленными организацией сведениями о среднесписочной численности работников и соответствует строке 850 приложения к бухгалтерскому балансу (форма N 5 по ОКУД).

3.4. Степень платежеспособности общая (K4) определяется как частное от деления суммы заемных средств (обязательств) организации на среднемесячную выручку:

$$K4 = (\text{стр. 690} + \text{стр. 590}) (\text{форма N 1}) / K1$$

Данный показатель характеризует общую ситуацию с платежеспособностью организации, объемами ее заемных средств и сроками возможного погашения задолженности организации перед ее кредиторами.

Структура долгов и способы кредитования организации характеризуются распределением показателя "степень платежеспособности общая" на коэффициенты задолженности по кредитам банков и займам, другим организациям, фискальной системе, внутреннему долгу. Перекос структуры долгов в сторону товарных кредитов от других организаций, скрытого кредитования за счет неплатежей фискальной системе государства и задолженности по внутренним выплатам отрицательно характеризует хозяйственную деятельность организации.

3.5. Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам (K5) вычисляется как частное от деления суммы долгосрочных пассивов и краткосрочных кредитов банков и займов на среднемесячную выручку:

$$K5 = (\text{стр. 590} + \text{стр. 610}) (\text{форма N 1}) / K1$$

3.6. Коэффициент задолженности другим организациям (K6) вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам "поставщики и подрядчики", "векселя к уплате", "задолженность перед дочерними и зависимыми обществами", "авансы полученные" и "прочие кредиторы" на среднемесячную выручку. Все эти строки пассива баланса функционально относятся к обязательствам организации перед прямыми кредиторами или ее контрагентами:

$$K6 = (\text{стр. 621} + \text{стр. 622} + \text{стр. 623} + \text{стр. 627} + \text{стр. 628}) (\text{форма N 1}) / K1$$

3.7. Коэффициент задолженности фискальной системе (K7) вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам "задолженность перед государственными внебюджетными фондами" и "задолженность перед бюджетом" на среднемесячную выручку:

$$K7 = (\text{стр. 625} + \text{стр. 626}) (\text{форма N 1}) / K1$$

3.8. Коэффициент внутреннего долга (K8) вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам "задолженность перед персоналом организации", "задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов", "доходы будущих периодов", "резервы предстоящих расходов", "прочие краткосрочные обязательства" на среднемесячную выручку:

$$K8 = (\text{стр. 624} + \text{стр. 630} + \text{стр. 640} + \text{стр. 650} + \text{стр. 660}) (\text{форма N 1}) / K1$$

Степень платежеспособности общая и распределение показателя по виду задолженности представляют собой значения обязательств, отнесенные к среднемесячной выручке организации, и являются показателями оборачиваемости по соответствующей группе обязательств организации. Кроме того, эти показатели определяют, в какие средние сроки организация может рассчитаться со своими кредиторами при условии сохранения среднемесячной выручки, полученной в данном отчетном периоде, если не осуществлять никаких текущих расходов, а всю выручку направлять на расчеты с кредиторами.

3.9. Степень платежеспособности по текущим обязательствам (K9) определяется как отношение текущих заемных средств (краткосрочных обязательств) организации к среднемесячной выручке:

$$K9 = \text{стр. 690} (\text{форма N 1}) / K1$$

Данный показатель характеризует ситуацию с текущей платежеспособностью организации, объемами ее краткосрочных заемных средств и сроками возможного погашения текущей задолженности организации перед ее кредиторами.

3.10. Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами (K10) вычисляется как отношение стоимости всех оборотных средств в виде запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, денежных средств и прочих оборотных активов к текущим обязательствам организации:

$$K10 = \frac{\text{стр. 290}}{\text{стр. 690}} \quad (\text{форма N 1})$$

Данный коэффициент показывает, насколько текущие обязательства покрываются оборотными активами организации. Кроме того, показатель характеризует платежные возможности организации при условии погашения всей дебиторской задолженности (в том числе "невозвратной") и реализации имеющихся запасов (в том числе неликвидов). Снижение данного показателя за анализируемый период свидетельствует о снижении уровня ликвидности активов или о росте убытков организации.

3.11. Собственный капитал в обороте (K11) вычисляется как разность между собственным капиталом организации и ее внеоборотными активами:

$$K11 = (\text{стр. 490} - \text{стр. 190}) \quad (\text{форма N 1})$$

Наличие собственного капитала в обороте (собственных оборотных средств) является одним из важных показателей финансовой устойчивости организации. Отсутствие собственного капитала в обороте организации свидетельствует о том, что все оборотные средства организации, а также, возможно, часть внеоборотных активов (в случае отрицательного значения показателя) сформированы за счет заемных средств (источников).

3.12. Доля собственного капитала в оборотных средствах (коэффициент обеспеченности собственными средствами) (K12) рассчитывается как отношение собственных средств в обороте ко всей величине оборотных средств:

$$K12 = (\text{стр. 490} - \text{стр. 190}) / \text{стр. 290} \quad (\text{форма N 1})$$

Показатель характеризует соотношение собственных и заемных оборотных средств и определяет степень обеспеченности хозяйственной деятельности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости.

3.13. Коэффициент автономии (финансовой независимости) (K13) вычисляется как частное от деления собственного капитала на сумму активов организации:

$$K13 = \text{стр. 490} / (\text{стр. 190} + \text{стр. 290}) \quad (\text{форма N 1})$$

Коэффициент автономии, или финансовой независимости, (K13) определяется отношением стоимости капитала и резервов организации, очищенных от убытков, к сумме средств организации в виде внеоборотных и оборотных активов. Данный показатель определяет долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств. Показатель характеризует соотношение собственного и заемного капитала организации.

3.14. Коэффициент обеспеченности оборотными средствами (K14) вычисляется путем деления оборотных активов организации на среднемесячную выручку и характеризует объем оборотных активов, выраженный в среднемесячных доходах организации, а также их оборачиваемость:

$$K14 = \text{стр. 290} \quad (\text{форма N 1}) / K1$$

Данный показатель оценивает скорость обращения средств, вложенных в оборотные активы. Показатель дополняется коэффициентами оборотных средств в производстве и в расчетах, значения которых характеризуют структуру оборотных активов организации.

3.15. Коэффициент оборотных средств в производстве (K15) вычисляется как отношение стоимости оборотных средств в производстве к среднемесячной выручке. Оборотные средства в производстве определяются как средства в запасах с учетом НДС минус стоимость товаров отгруженных:

$$K15 = (\text{стр. 210} + \text{стр. 220}) - \text{стр. 215} \quad (\text{форма N 1}) / K1$$

Коэффициент оборотных средств в производстве характеризует оборачиваемость товарно - материальных запасов организации. Значения данного показателя определяются отраслевой

спецификой производства, характеризуют эффективность производственной и маркетинговой деятельности организации.

3.16. Коэффициент оборотных средств в расчетах (K16) вычисляется как отношение стоимости оборотных средств за вычетом оборотных средств в производстве к среднемесячной выручке:

$$K16 = (\text{стр. 290} - \text{стр. 210} - \text{стр. 220} + \text{стр. 215}) (\text{форма N 1}) / K1$$

Коэффициент оборотных средств в расчетах определяет скорость обращения оборотных активов организации, не участвующих в непосредственном производстве. Показатель характеризует в первую очередь средние сроки расчетов с организацией за отгруженную, но еще не оплаченную продукцию, то есть определяет средние сроки, на которые выведены из процесса производства оборотные средства, находящиеся в расчетах.

Кроме того, коэффициент оборотных средств в расчетах показывает, насколько ликвидной является продукция, выпускаемая организацией, и насколько эффективно организованы взаимоотношения организации с потребителями продукции. Он отражает эффективность политики организации с точки зрения сбора оплаты по продажам, осуществленным в кредит. Рассматриваемый показатель характеризует вероятность возникновения сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности и ее списания в результате непоступления платежей, т.е. степень коммерческого риска.

Возрастание данного показателя требует восполнения оборотных средств организации за счет новых заимствований и приводит к снижению платежеспособности организации.

3.17. Рентабельность оборотного капитала (K17) вычисляется как частное от деления прибыли, остающейся в распоряжении организации после уплаты налогов и всех отчислений, на сумму оборотных средств:

$$K17 = \text{стр. 160} (\text{форма N 2}) / \text{стр. 290} (\text{форма N 1})$$

Данный показатель отражает эффективность использования оборотного капитала организации. Он определяет, сколько рублей прибыли приходится на один рубль, вложенный в оборотные активы.

3.18. Рентабельность продаж (K18) вычисляется как частное от деления прибыли, полученной в результате реализации продукции, на выручку организации за тот же период:

$$K18 = \text{стр. 050} (\text{форма N 2}) / \text{стр. 010} (\text{форма N 2})$$

Показатель отражает соотношение прибыли от реализации продукции и дохода, полученного организацией в отчетном периоде. Он определяет, сколько рублей прибыли получено организацией в результате реализации продукции на один рубль выручки.

3.19. Среднемесячная выработка на одного работника (K19) вычисляется как частное от деления среднемесячной выручки на среднесписочную численность работников:

$$K19 = K1 / \text{стр. 850} (\text{форма N 5})$$

Этот показатель определяет эффективность использования трудовых ресурсов организации и уровень производительности труда. Выработка дополнительно характеризует финансовые ресурсы организации для ведения хозяйственной деятельности и исполнения обязательств, приведенные к одному работающему в анализируемой организации.

3.20. Эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача) (K20) определяется как отношение среднемесячной выручки к стоимости внеоборотного капитала:

$$K20 = K1 / \text{стр. 190} (\text{форма N 1})$$

Показатель характеризует эффективность использования основных средств организации, определяя, насколько соответствует общий объем имеющихся основных средств (машин и оборудования, зданий, сооружений, транспортных средств, ресурсов, вкладываемых в усовершенствование собственности, и т.п.) масштабу бизнеса организации.

Значение показателя эффективности внеоборотного капитала, меньшее, чем значение аналогичного среднеотраслевого показателя, может характеризовать недостаточную загруженность имеющегося оборудования, в том случае если в рассматриваемый период организация не приобретала новых дорогостоящих основных средств. В то же время чрезмерно высокие значения

показателя эффективности внеоборотного капитала могут свидетельствовать как о полной загрузке оборудования и отсутствии резервов, так и о значительной степени физического и морального износа устаревшего производственного оборудования.

3.21. Коэффициент инвестиционной активности (K21) вычисляется как частное от деления суммы стоимости внеоборотных активов в виде незавершенного строительства, доходных вложений в материальные ценности и долгосрочных финансовых вложений на общую стоимость внеоборотных активов:

$$K21 = \frac{(\text{стр. 130} + \text{стр. 135} + \text{стр. 140})}{(\text{стр. 190})} \quad (\text{форма N 1})$$

Данный показатель характеризует инвестиционную активность и определяет объем средств, направленных организацией на модификацию и усовершенствование собственности и на финансовые вложения в другие организации. Неоправданно низкие или слишком высокие значения данного показателя могут свидетельствовать о неправильной стратегии развития организации или недостаточном контроле собственников организации за деятельностью менеджмента.

3.22. Коэффициенты исполнения текущих обязательств перед федеральным бюджетом (K22), бюджетом субъекта Российской Федерации (K23), местным бюджетом (K24), а также перед государственными внебюджетными фондами (K25) и Пенсионным фондом Российской Федерации (K26) вычисляются как отношение величины уплаченных налогов (взносов) к величине начисленных налогов (взносов) за тот же отчетный период:

$$K_i = \frac{\text{налоги (взносы) уплач.}}{\text{налоги (взносы) начисл.}},$$

где $i = 22, 23, 24, 25, 26$

Эти соотношения характеризуют состояние расчетов организации с бюджетами соответствующих уровней и государственными внебюджетными фондами и отражают ее платежную дисциплину.

Приложение 11.

Зарегистрировано в Минюсте РФ 22 января 2001 г. N 2536

**ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА РОССИИ ПО ФИНАНСОВОМУ ОЗДОРОВЛЕНИЮ
И БАНКРОТСТВУ**

РАСПОРЯЖЕНИЕ
от 20 декабря 2000 г. N 226-р

**О МОНИТОРИНГЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ
И УЧЕТЕ ИХ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ**

В целях обеспечения необходимых условий для реализации государственной политики, направленной на предупреждение банкротств и финансовое оздоровление неплатежеспособных организаций, в соответствии с подпунктами 3, 23 и 28 пункта 4 Положения о Федеральной службе России по финансовому оздоровлению и банкротству, утвержденного Постановлением Правительства Российской Федерации от 04.04.2000 N 301 "Об утверждении Положения о Федеральной службе России по финансовому оздоровлению и банкротству" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, N 15, ст. 1597):

1. Утвердить Порядок формирования перечня крупных, экономически или социально значимых организаций (Приложение 1).

2. Установить, что систематический анализ (мониторинг) финансового состояния и учет платежеспособности крупных, экономически или социально значимых организаций осуществляется в соответствии с Порядком проведения мониторинга финансового состояния организаций и учета их платежеспособности (Приложение 2).

3. Разрешить территориальным органам ФСФО России в дополнение к установленному ФСФО России составу организаций, подлежащих мониторингу, проводить мониторинг финансового состояния организаций, имеющих важное значение для экономики соответствующих регионов.

4. Признать утратившим силу распоряжение ФСДН России от 31 марта 1999 г. N 13-р "О введении мониторинга финансового состояния организаций и учета их платежеспособности" (зарегистрировано в Минюсте России 30.04.1999 N 1772) (Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, N 21, 1999) и распоряжение ФСДН России от 28 июня 1999 г. N 17-р "О внесении изменений и дополнений в распоряжение ФСДН России от 31 марта 1999 г. N 13-р "О введении мониторинга финансового состояния организаций и учета их платежеспособности" (зарегистрировано в Минюсте России 16.07.1999 N 1831) (Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, N 31, 1999).

Руководитель
Г.ТАЛЬ

Приложение 1
к распоряжению ФСФО России
от 20.12.2000 N 226-р

**ПОРЯДОК
ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРЕЧНЯ КРУПНЫХ, ЭКОНОМИЧЕСКИ
ИЛИ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

1. Настоящий Порядок регулирует формирование Федеральной службой России по финансовому оздоровлению и банкротству Перечня крупных, экономически или социально значимых организаций на соответствующий год (далее - Перечень) в соответствии с подпунктом 3 пункта 4 Положения о Федеральной службе России по финансовому оздоровлению и банкротству, утвержденного Постановлением Правительства Российской Федерации от 04.04.2000 N 301.

2. При формировании Перечня текущего года обязательному включению в него подлежат значимые организации, отвечающие следующим признакам по результатам (данным) предыдущего года:

организации, входящие в число двухсот крупнейших компаний России по рыночной стоимости (капитализации);

организации, имеющие фактическую численность работников, превышающую 5 тыс. человек (для холдинговых компаний - с учетом численности работников дочерних обществ), но не менее десяти крупнейших (по численности работников) промышленных организаций, действующих на территории каждого субъекта Российской Федерации;

организации, у которых среднемесячная выручка за последний отчетный период превышает 100 млн. рублей;

организации, признаваемые в соответствии с Федеральным законом "О естественных монополиях" (Собрание законодательства Российской Федерации, 1995, N 34, ст. 3426) субъектом естественной монополии, осуществляющие свою деятельность на территории Российской Федерации;

организации, входившие в Перечень на момент возбуждения дела о банкротстве, до завершения производства по данному делу;

организации, являющиеся материнскими (дочерними) по отношению к организациям, включенным в Перечень текущего года по иным основаниям.

3. С учетом поручений Правительства Российской Федерации, предложений федеральных органов исполнительной власти, курирующих деятельность организаций в соответствующей сфере, и других значимых обстоятельств в Перечень включаются также иные крупные, экономически или социально значимые для Российской Федерации организации.

4. По представлению территориального органа ФСФО России в Перечень могут быть дополнительно включены организации, имеющие экономическую или социальную значимость для субъекта Российской Федерации (но не более десяти организаций по одному субъекту Российской Федерации).

5. Предложения по включению в Перечень организаций, расположенных на территории соответствующих субъектов Российской Федерации, представляются территориальными органами в ФСФО России не позднее 20 января текущего года.

С учетом предложений, поступивших от территориальных органов, а также иных оснований, предусмотренных настоящим Порядком, ФСФО России формирует Перечень крупных, экономически или социально значимых организаций на соответствующий год и в срок до 20 февраля текущего года утверждает его.

Утвержденный Перечень крупных, экономически или социально значимых организаций на текущий год доводится до территориальных органов ФСФО России не позднее 1 марта этого года.

6. Утвержденный Перечень текущего года действует до даты утверждения соответствующего Перечня на следующий год.

В период действия Перечня внесение в него изменений не допускается.

При возникновении обстоятельств, указывающих на необходимость включения в Перечень организации, не включенной в Перечень текущего года, либо исключения из Перечня организации, включенной в Перечень текущего года, указанные обстоятельства учитываются при формировании Перечня на следующий год.

Приложение 2
к распоряжению ФСФО России
от 20.12.2000 N 226-р

**ПОРЯДОК
ПРОВЕДЕНИЯ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
ОРГАНИЗАЦИЙ И УЧЕТА ИХ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ**

1. Систематический анализ (мониторинг) финансового состояния проводится в отношении организаций, включенных в Перечень крупных, экономически или социально значимых организаций (далее - Перечень), территориальными органами ФСФО России, а также центральным аппаратом ФСФО России в соответствии с установленным распределением функций.

2. Ежегодно, в срок до 15 марта, в адрес организаций, включенных в утвержденный Перечень, соответствующим территориальным органом ФСФО России направляется уведомление о проведении

мониторинга их финансового состояния, содержащее указание о составе, порядке и сроках предоставления запрашиваемых документов (приложение 1).

3. В составе годовой отчетности запрашиваются:

- учетная карта организации (приложение 2);
- общие сведения об организации и исполнении ею обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами (приложение 3);
- формы бухгалтерской отчетности организации N 1, N 2, N 3, N 4, N 5 по ОКУД;
- пояснительная записка;
- сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) (форма Госкомстата России N 5-з).

В составе ежеквартальной отчетности запрашиваются:

- общие сведения об организации и исполнении ею обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами;
- формы бухгалтерской отчетности организации N 1 и N 2 по ОКУД.

Дополнительно может быть запрошена информация, необходимая для составления учетной карты организации.

Состав документов, запрашиваемых территориальными органами ФСФО России при проведении мониторинга финансового состояния организаций, устанавливается ФСФО России.

4. Запрошенные документы должны представляться в территориальный орган ФСФО России не позднее двух недель со дня истечения сроков составления бухгалтерской отчетности, установленных пунктом 2 статьи 14 Федерального закона "О бухгалтерском учете" (Собрание законодательства Российской Федерации, 1996, N 40, ст. 5369).

Документы, содержащие секретные данные, представляются с соблюдением установленного порядка представления таких документов.

В случае неполучения запрошенных документов в установленный срок территориальный орган ФСФО России информирует об этом центральный аппарат ФСФО России и получает копии указанных документов в соответствующем налоговом органе, отделении Пенсионного фонда Российской Федерации или органе государственной статистики.

5. Данные годовой и ежеквартальной отчетности по каждой организации, полученные территориальными органами ФСФО России, оформляются в электронной форме и должны быть направлены в ФСФО России не позднее месяца со дня истечения соответствующих сроков составления бухгалтерской отчетности. Информация передается в ФСФО России оперативно с использованием имеющихся сетевых ресурсов и электронной почты.

6. На основе данных годовой и ежеквартальной отчетности, поступивших от территориальных органов ФСФО России, в соответствии с методическими указаниями по проведению анализа финансового состояния организаций, утвержденными ФСФО России, рассчитываются показатели, характеризующие финансово - хозяйственную деятельность организации и состояние ее платежеспособности.

Обработка поступивших данных годовой и ежеквартальной отчетности должна быть завершена в течение квартала, следующего за отчетным.

7. По результатам проводимого мониторинга финансового состояния организаций формируется база данных мониторинга, содержащая по каждой организации, включенной в Перечень, учетную карту этой организации, а также ежеквартальные данные финансовой отчетности и расчетные показатели, характеризующие ее финансово - хозяйственную деятельность и состояние платежеспособности.

8. Учет платежеспособности организаций осуществляется на основании оценки показателя, характеризующего степень платежеспособности организации по текущим обязательствам, рассчитанного в соответствии с методическими указаниями по проведению анализа финансового состояния организаций, утвержденными ФСФО России.

9. В зависимости от значения показателя степени платежеспособности по текущим обязательствам, рассчитанным на основе данных за последний отчетный период, организации ранжируются на три группы:

платежеспособные организации, у которых значение указанного показателя не превышает 3 месяца;

неплатежеспособные организации первой категории, у которых значение указанного показателя составляет от 3 до 12 месяцев;

неплатежеспособные организации второй категории, у которых значение указанного показателя превышает 12 месяцев.

Выводы о платежеспособности организации заносятся в базу данных мониторинга.

10. Сведения, содержащиеся в базе данных мониторинга, могут быть предоставлены по запросу только в установленных случаях и порядке.

Приложение 1

Бланк
территориального органа
ФСФО России

Должность адресата
Ф.И.О. адресата
Адрес организации

УВЕДОМЛЕНИЕ

Федеральная служба России по финансовому оздоровлению и банкротству в соответствии с пунктом 2 статьи 25 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)", подпунктами 3, 28 пункта 4 Положения о Федеральной службе России по финансовому оздоровлению и банкротству, утвержденного Постановлением Правительства Российской Федерации от 04.04.2000 N 301, и распоряжением ФСФО России от 20.12.2000 N 226-р сообщает о включении

_____ (наименование организации, юридический адрес)

_____ в перечень организаций, подлежащих финансовому мониторингу.

На основании подпункта 3 пункта 5 Положения о Федеральной службе России по финансовому оздоровлению и банкротству прошу обеспечить представление в _____

_____ (наименование территориального органа ФСФО России)

следующих документов:

ежеквартально, до 15.05, 15.08 и 15.11, за последний отчетный период:

- общие сведения об организации и исполнении ею обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами;

- формы бухгалтерской отчетности организации N 1 и N 2 по ОКУД;

ежегодно, до 15.04, за последний отчетный год:

- учетная карта организации;

- общие сведения об организации и исполнении ею обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами;

- формы бухгалтерской отчетности организации N 1, N 2, N 3, N 4, N 5 по ОКУД;

- пояснительная записка;

- сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) (форма Госкомстата России N 5-з).

Документы бухгалтерской отчетности должны иметь отметку соответствующего налогового органа. Документы, содержащие секретные сведения, представляются в порядке, установленном для такого вида сведений.

Руководитель

(подпись)

(И.О.Фамилия)

Код ИНН	
------------	--

УЧЕТНАЯ КАРТА ОРГАНИЗАЦИИ

Полное наименование организации с указанием организационно - правовой формы	
Юридический адрес	
Номер регистрационного свидетельства	
Дата регистрации	
Место государственной регистрации	
Почтовый адрес	
Телефон организации	
Факс организации	
Адрес электронной почты	
Ф.И.О. руководителя организации	
Ф.И.О. главного бухгалтера	
Код ОКОНХ (отрасль)	
Код ОКДП (вид деятельности)	
Код ОКФС (форма собственности)	
Код ОКАТО (местонахождение)	
Код ОКОПФ (организационно - правовая форма)	
Код ОКОГУ (орган управления)	
Размер уставного капитала	
Доля государства в уставном капитале	
Принадлежность к категории крупных, экономически или социально значимых (указать параметр)	
Принадлежность к холдинговым структурам (материнская, дочерняя)	
Численность работников	

Код ИНН	
------------	--

**ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ
ОБ ОРГАНИЗАЦИИ И ИСПОЛНЕНИИ ЕЮ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ
ПЕРЕД БЮДЖЕТОМ И ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОНДАМИ**

Организация			
Субъект РФ	Дата	Ед. изм.	

Таблица 1

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4

Выручка по оплате от реализации товаров, работ, услуг, включая НДС, акцизы и аналогичные обязательные платежи	010		
---	-----	--	--

Продолжение прил.11.

в том числе денежными средствами	020		
Чистая прибыль (убыток) - по оплате	030		
Среднесписочная численность работающих (чел.)	040		
Средняя заработная плата работающих	050		

Таблица 2

	Наименование показателя	Задолженность (недоимка) на начало отчетного периода	Начислено за отчетный период	Уплачено за отчетный период	Задолженность (недоимка) на конец отчетного периода
1	Код строки	100	110	120	130
2	Исполнение обязательств: - перед федеральным бюджетом - перед бюджетом субъекта РФ - перед местным бюджетом				
3	Исполнение обязательств перед государственными внебюджетными фондами - в т.ч. Пенсионным фондом РФ				

Сводная таблица показателей финансового менеджмента и методика их расчета

I. Базовые показатели финансового менеджмента			
Показатели	Условные обозначения	Методика расчета	Информационная база (отчетность 2004 г.)
1.1. Актив	А	Валюта баланса – кредиторская задолженность	Стр. 300 – стр.620 Ф. № 1.
1.2. Оборот	О	Объем продаж + внереализационные доходы	Стр.010 + стр.120 Ф. № 2.
1.3. Добавленная стоимость	Д С	Стоимость произведенного (реализованного) продукта – материальные затраты	Стр.010 Ф. №2 – стр.710 Ф. № 5
1.4. Брутто-результат эксплуатации инвестиций	Б РЭИ	Добавленная стоимость – трудовые затраты (с начислениями)	П.5.1. – стр.720 Ф. № 5
1.5. Нетто-результат эксплуатации инвестиций	Н РЭИ	БРЭИ - Амортизация	П.5.2. – стр.740 Ф. № 5
1.6. Экономическая рентабельность	Э Р	НРЭИ / Актив × 100 %	(Стр.140 Ф № 2 + % за кредит, включаемые в себестоимость) / п.1.1. × 100 %
1.7. Коммерческая маржа	К М	НРЭИ / Оборот × 100 %	П.1.5. / п.1.2. ×100 %
1.8. Коэффициент трансформации	К Т	Оборот / Актив	П.1.2. / п.1.1.
1.9. Формула «Дюпон»	Э Р	КМ * КТ	П.1.7. × п.1.8.
1.9.1. Модификация формулы «Дюпон» или чистая рентабельность собственного капитала	Ч Рск	[Чистая прибыль / оборот × 100%] × [оборот / актив] × [актив / собственный капитал]	(стр.190 Ф. № 2 / п.1.2. × 100 %) × (п.1.2. / п.1.1) × (п.1.1. / стр.490 Ф. № 1)
II. Эффект финансового рычага (финансовый леверидж)			
2.1. Ставка	С	Гл.25 НК РФ	Стр.150 Ф. № 2

налога на прибыль	нп		
2.2. Налоговый корректор	1 - Снп	1- ставка налога на прибыль (в коэффициентах)	1 – п.2.1.
2.3. Средняя расчетная ставка процента	С РСП	Финансовые издержки / общая сумма заемных средств × 100 %	Бухгалтерские регистры / стр.590 + стр.610 Ф. № 1.

Продолжение прил.12.

2.4. Плечо финансового рычага	П ФР	Заемный капитал / собственный капитал	Стр.590 + стр.610 / стр.490 Ф №. 1
2.5. Эффект финансового рычага (I концепция)	Э ФР	$(1 - \text{Снп}) \times (\text{ЭР} - \text{СРСП}) \times \text{ЗК} / \text{СК}$	$(1 - \text{п.2.1}) \times (\text{п.1.6.} - \text{п.2.3.}) \times \text{п.2.4.}$
2.6.Рентабельность собственного капитала	Р ск	$(1 - \text{Снп}) \times \text{ЭР} + \text{ЭФР}$	П.2.2. \times п.1.6. + п.2.5.
2.7. Эффект финансового рычага (II концепция)	Э ФР	(Балансовая прибыль + % за кредит, включаемые в себестоимость) / балансовая прибыль	(стр.140 Ф. № 2 + % за кредит) / стр.140 Ф. № 2.
III. Эффект операционного рычага (операционный левиредж)			
3.1. Валовая маржа (валовая прибыль)	В М (ВП)	Выручка от продажи – переменные затраты	Стр. 010 – стр.020 Ф. № 2
3.2. Уровень валовой маржи	У ВМ	Выручка от продажи – переменные затраты / выручка от продажи	Стр. 010 – стр.020 Ф. № 2 / стр.010 Ф. № 2.
3.3. Критический объем продаж (в натуральном выражении)	Q с	Постоянные затраты / (цена продукции – переменные затраты на ед.продукции)	Данные аналитического учета
3.4. Критический объем продаж (в стоимостном выражении)	Q с	Постоянные затраты / 1- (переменные затраты на ед. / цена продукции)	Данные аналитического учета
3.5.Объем продаж при планируемой прибыли	Q i	(Постоянные затраты + плановая прибыль) / (цена продукции – переменные затраты на ед. продукции)	Данные аналитического учета
3.6. Запас финансовой прочности	З ФП	Объем продаж – критический объем продаж	Стр.010 Ф. № 2 / п.3.4.
3.7.Сила воздействия операционного рычага	С ВОР	Валовая прибыль / прибыль	Стр.029 / стр.050 Ф. № 2
3.8. Совместный эффект операционного и финансового рычага	С ЭОФР	СВОР \times ЭФР	П.3.7. \times п.2.5.
3.9. «Золотое правило экономики»	Т бп > Тв	Темпы балансовой прибыли > темпы выручки	Стр. 140 Ф. № 2 (темпы) > стр. 010

	>Та >100 %	> темпы активов > 100 %	Ф. № 2 (темпы) > п.1.1. (темпы) > 100 %
IV. Дивидендная политика и политика развития производства			

Продолжение прил.12.

4.1.Норма распределения	Н Р	Дивиденды / балансовая прибыль	Сумма дивидендов по обыкновенным акциям / стр.140 Ф. №2
4.2.Внутренние темпы роста	В ТР	$R_{ск} \times (1 - НР)$	[Стр.190 Ф. №2 / стр. 490 Ф. №1] \times (1 – п. 4.1)
4.3. Доходность на 1 акцию	Д а	(Чистая прибыль - Σ дивидендов по привилегированным акциям) / средневзвешенное число акций	Стр.190 Ф. №2 – сумма дивидендов по привилегированным акциям / количество акций \times период действия
4.4. Дивидендная доходность акции	Д д	Дивиденд на 1 акцию / рыночная цена акции	Данные бухгалтерского учета и рынка ценных бумаг
4.5. Дивидендный выход	Д в	Дивиденд на 1 акцию / доход на акцию	Данные бухгалтерского учета
V. Инвестиционный анализ. Управление активами и пассивами			
5.1.Настоящая ценность денежного потока	Р = F / (1+r) ⁿ	Будущая стоимость / (1+ процентная ставка) * число периодов начислений	Данные инвестиционного проекта
5.2.Будущая стоимость денежного потока (формула сложных процентов)	F = P \times (1+r) ⁿ	Настоящая стоимость \times (1+ процентная ставка) * число периодов начислений	Данные инвестиционного проекта
5.3. Будущая стоимость денежного потока (формула простых процентов)	F = P (1+r \times t)	Настоящая стоимость \times (1+ процентная ставка \times период, в долях года)	Данные инвестиционного проекта
5.4. Срок окупаемости	С о	Объем капиталовложений / среднегодовая прибыль	Данные инвестиционного проекта
5.5. Рентабельность капиталовложений	Р к	Среднегодовая прибыль / объем капиталовложений	Данные инвестиционного проекта
5.6. Приведенные затраты	З пр	Себестоимость + (норматив эффективности капиталовложений \times капиталовложения)	Данные инвестиционного проекта
5.7. Финансово-эксплуатационные потребности	Ф ЭП	Запасы + Дебиторская задолженность – Кредиторская задолженность	(Стр.210 + стр.240) – стр.620 (товарная) Ф. № 1.

Продолжение прил.12.

5.8. Ограничение темпов прироста объема продаж	П р	Прибыль нераспределенная / актив × 100 %	×	Стр.470 / п.1.1. 100 %
---	--------	--	---	---------------------------

Статистическая отчетность

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

от 27 июля 2004 года N 33

Об утверждении статистического инструментария
для организации статистического наблюдения
за деятельностью предприятий на 2005 год

Федеральная служба государственной статистики постановляет:

1. Утвердить прилагаемые формы федерального государственного статистического наблюдения* и ввести их в действие:

годовые с отчета за 2004 год:

N 1-ТЭК (нефть) "Сведения по эксплуатации нефтяных скважин";

N 1-ТЭК (бур) "Сведения о строительстве скважин на нефть и газ";

N 1-ХО "Сведения о производстве КОХ и ФСФ-химикатов, подлежащих объявлению и контролю по Конвенции";

N 1-предприятие "Основные сведения о деятельности предприятия";

N 1-натура "Сведения о производстве и отгрузке промышленной продукции";

N 1-ВЭС "Сведения о деятельности предприятия с участием иностранного капитала";

N 2-ТЭК (газ) "Сведения по эксплуатации газовых скважин";

N 4-АПК (растительное масло) "Сведения об использовании сырья и выходе растительного масла";

N 5-3 "Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)";

N 6-АПК (сахар) "Сведения сахарного завода об использовании сырья и выработке сахара";

N 6-ТП (гидро) "Сведения о работе гидроэлектростанции";

N 6-ТП (КЭС) "Сведения о работе коммунальных электростанций и электросетей";

N 6-ТП "Сведения о работе тепловой электростанции";

N 9-АПК (мясо) "Сведения о переработке скота и птицы и выходе мясопродуктов";

N 10-АПК (спирт) "Сведения об использовании пищевого сырья и выходе этилового спирта";

N 11-ТЭР "Сведения об использовании топлива, теплоэнергии и электроэнергии";

Приложение к форме N 11-ТЭР "Сведения об образовании и использовании вторичных энергетических ресурсов";

N 4-топливо "Сведения об остатках, поступлении и расходе топлива, сборе и использовании отработанных нефтепродуктов";

N 24-энергетика "Электробаланс, состав энергетического оборудования и отчет о работе электростанций (электрогенераторных установок)";

N БМ "Баланс производственной мощности";

N ПЭ "Сведения о работе электростанций (электрогенераторных установок), состоящих на балансе непромышленной организации";

недельную с отчета за I неделю января 2005 года:

N 1-автобензин "Сведения о производстве нефтепродуктов";

декадную (за I и II декаду месяца) с отчета за I декаду января 2005 года:

№ 1-алкоголь (срочная) "Сведения о производстве и отгрузке спирта этилового и алкогольной продукции"; месячные с отчета за январь 2005 года:

№ 1-алкоголь "Сведения о производстве и отгрузке этилового спирта, спиртосодержащей, алкогольной продукции и розливе алкогольной продукции";

№ 1-ДАП "Обследование деловой активности организаций обрабатывающих, добывающих производств и электроэнергетики (без субъектов малого предпринимательства)";

№ 1-ЛЕК (пром) срочная "Сведения о производстве и отгрузке важнейших видов лекарственных средств";

№ 1-рыба (ресурсы) срочная "Сведения о поступлении, расходе и остатках рыботоров";

№ 6-АПК-сахар (срочная) "Сведения об использовании сырья и выходе сахара-песка";

квартальные с отчета за I квартал 2005 года:

№ ДАП-ПМ "Обследование деловой активности малых предприятий обрабатывающих, добывающих производств и электроэнергетики";

№ 1-ИП (пром) "Сведения о промышленной деятельности индивидуального предпринимателя";

№ 6-нефть "Сведения о себестоимости добычи нефти, производства нефтепродуктов";

Приложение к форме № П-1 "Сведения о производстве и отпуске электро- и теплоэнергии";

полугодовую с отчета за I полугодие 2005 года:

№ 1-ФПГ "Сведения о деятельности финансово-промышленной группы".

2. Установить представление государственной статистической отчетности по указанным в п.1 настоящего постановления формам федерального государственного статистического наблюдения в адреса и сроки, установленные в формах:

№ 1-ТЭК (нефть) - юридическими лицами, их обособленными подразделениями, ведущими добычу нефти, попутного газа и газового конденсата;

№ 1-ТЭК (бур) - юридическими лицами, их обособленными подразделениями, ведущими бурение скважин; объединениями (акционерными обществами) (сводные итоги);

№ 1-ХО - юридическими лицами, их обособленными подразделениями, производящими органические химикаты;

№ 1-предприятие - юридическими лицами (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики);

№ 1-натура - юридическими лицами, их обособленными подразделениями (кроме субъектов малого предпринимательства), осуществляющими производство промышленной продукции;

№ 1-ВЭС - юридическими лицами, их обособленными подразделениями с долевым участием иностранных инвесторов или полностью принадлежащими иностранным инвесторам (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики);

№ 2-ТЭК (газ) - юридическими лицами, их обособленными подразделениями, имеющими на своем балансе газовые скважины;

№ 4-АПК (растительное масло) - юридическими лицами, их обособленными подразделениями, осуществляющими деятельность по переработке семян масличных культур и выработке растительного масла;

№ 5-3 - юридическими лицами (кроме субъектов малого предпринимательства, организаций, перешедших на упрощенную систему налогообложения, бюджетных организаций, банков, страховых организаций);

№ 6-АПК (сахар), № 6-АПК-сахар (срочная) - юридическими лицами, их обособленными подразделениями, осуществляющими деятельность по выработке сахара-песка из сахарной свеклы и сахара-сырца (кроме субъектов малого предпринимательства);

№ 6-ТП (гидро) - электростанциями РАО "ЕЭС России" и АО энерго, независимо от мощности; акционерными обществами энергетики и электрификации ЕЭС России и филиалами РАО "ЕЭС России"; другими электростанциями мощностью 500 кВт и выше;

№ 6-ТП (КЭС) - коммунальными электростанциями и электросетями (городов, поселков городского типа, сельских районных центров), не входящими в РАО "ЕЭС России" и АО энерго;

№ 6-ТП - электростанциями и районными котельными РАО "ЕЭС России" и АО энерго, независимо от мощности; акционерными обществами энергетики и электрификации ЕЭС России и филиалами РАО "ЕЭС России"; другими электростанциями мощностью 500 кВт и выше;

№ 9-АПК (мясо) - юридическими лицами, их обособленными подразделениями, осуществляющими производство мяса и мясopодуKтов (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики);

№ 10-АПК (спирт) - юридическими лицами, их обособленными подразделениями, осуществляющими деятельность по производству этилового спирта из пищевого сырья (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики);

№ 11-ТЭР, приложение к форме № 11-ТЭР - юридическими лицами, их обособленными подразделениями, являющимися потребителями топлива и энергии, вторичных энергетических ресурсов;

№ 4-топливо - юридическими лицами, их обособленными подразделениями (кроме субъектов малого предпринимательства), являющимися потребителями топлива и нефтепродуктов, а также осуществляющими их реализацию населению;

№ 24-энергетика - юридическими лицами, их обособленными подразделениями, осуществляющими промышленную деятельность (кроме акционерных обществ энергетики и электрификации ЕЭС России и филиалов РАО "ЕЭС России");

№ БМ - юридическими лицами, их обособленными подразделениями, осуществляющими промышленную деятельность (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики);

№ ПЭ - непромышленными организациями, на балансе которых состоят электростанции;

№ 1-автобензин - юридическими лицами, осуществляющими переработку нефти, производство автомобильного бензина и дизельного топлива, включая субъекты малого предпринимательства;

№ 1-алкоголь (срочная), № 1-алкоголь - юридическими лицами, которым выданы лицензии на производство, хранение и поставки произведенных этилового спирта, в том числе денатурата, алкогольной и спиртосодержащей продукции;

№ 1-ДАП - юридическими лицами обрабатывающих, добывающих производств и электроэнергетики (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики);

№ 1-ЛЕК (пром) срочная - юридическими лицами, осуществляющими производство лекарственных средств, включая субъекты малого предпринимательства (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики);

№ 1-рыба (ресурсы) срочная - юридическими лицами, их обособленными подразделениями, а также индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на промышленное рыболовство и рыбоводство;

№ ДАП-ПМ - юридическими лицами, являющимися субъектами малого предпринимательства (малыми предприятиями) (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики);

№ 1-ИП (пром) - физическими лицами, занимающимися промышленным производством без образования юридического лица (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики);

№ 6-нефть - юридическими лицами, осуществляющими добычу нефти и/или ее переработку (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики);

Приложение к форме № П-1 - юридическими лицами, их обособленными подразделениями - энергоснабжающими организациями системы РАО "ЕЭС России" и Федерального агентства по атомной энергии;

№ 1-ФПГ - центральной компанией финансово-промышленной группы в целом по финансово-промышленной группе.

3. С введением указанного в п.1 настоящего постановления статистического инструментария признать утратившими силу формы федерального государственного статистического наблюдения:

№ 1-ТЭК (нефть), № 1-ТЭК (бур), № 1-ХО, № 2-ТЭК (газ), № 4-АПК (растительное масло), № 6-АПК (сахар), № 6-ТП (гидро), № 6-ТП (КЭС), № 9-АПК (мясо), № 10-АПК (спирт), приложение к форме № 11-ТЭР, № БМ, № 1-автобензин, № 1-лек (пром) срочная, № 6-АПК-сахар (срочная), утвержденные постановлением Госкомстата России от 01.08.2002 № 161;

№ 1-предприятие, утвержденную постановлением Госкомстата России от 19.08.2003 № 77;

№ 1-натура, № 11-ТЭР, № 4-топливо, № 24-энергетика, № ПЭ, № ДАП-ПМ, № 1-ИП (пром), № 6-нефть, утвержденные постановлением Госкомстата России от 24.06.2003 № 61;

№ 1-ВЭС, № 1-алкоголь (срочная), № 1-ДАП, утвержденные постановлением Госкомстата России от 03.09.2002 № 172;

№ 5-3, утвержденную постановлением Госкомстата России от 09.09.2003 № 82;

№ 6-ТП, № 1-рыба (ресурсы) срочная, № 1-ФПГ, утвержденные постановлением Госкомстата России от 27.07.2001 № 54 с изменениями от 23.05.2002 № 124, от 01.08.2002 № 161;

№ 1-алкоголь, утвержденную постановлением Госкомстата России от 04.11.2003 № 101;

Приложение к форме № П-1, утвержденное постановлением Госкомстата России от 10.11.98 № 110 с изменениями от 23.05.2002 № 124, от 01.08.2002 № 161.

**Руководитель
Федеральной службы
государственной статистики
В.Л.Соколин**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ**

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ
ИНФОРМАЦИИ**

Нарушение порядка представления статистической информации, а равно представление недостоверной статистической информации влечет ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3 Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"

**СВЕДЕНИЯ О РАБОТЕ ТЕПЛОВОЙ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ
за 20 ____ год**

Представляют:	Сроки представления	Форма N 6-ТП
<p>электростанции и районные котельные РАО "ЕЭС России" и АО энерго, независимо от мощности: - вышестоящей организации</p>	21 января	<p>Утверждена постановлением Федеральной службы государственной статистики от 27.07.2004 N 33</p>
<p>кционерные общества энергетики и электрификации ЕЭС России и филиалы РАО "ЕЭС России": - территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу; - Департаменту бизнес-планирования Кц РАО "ЕЭС России"; - органу, осуществляющему государственное регулирование в соответствующей сфере деятельности; - органу регулирования естественных монополий в соответствующей сфере деятельности</p>	7 февраля	<p>Годовая</p>
<p>другие электростанции мощностью 500 кВт и выше: - территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу; - органу, осуществляющему государственное регулирование в соответствующей сфере деятельности; - органу регулирования естественных монополий в соответствующей сфере деятельности</p>	21 января	<p>Годовая</p>

Наименование отчитывающейся организации

Почтовый адрес

Продолжение прил.13.

Код формы по ОКУД	Код						
	отчитывающейся организации по ОКПО	вида деятельности по ОКВЭД	территории по ОКАТО	министерства (ведомства), органа управления по ОКОГУ	организационно-правовой формы по ОКОПФ	формы собственности по ОКФС	категории электростанции
1	2	3	4	5	6	7	8
0610095							

Раздел 1. Общие сведения

Коды по ОКЕИ: кВт - 214; Гкал/ч - 238; час - 356

Показатели	N строки	Установленная мощность электростанции на конец года			Величина и причина изменения установленной мощности	Располагаемая мощность		Средняя за отчетный год установленная мощность	
		электрическая, кВт	тепловая, Гкал/ч			электрическая, кВт	тепловая по турбоагрегатам, Гкал/ч	электрическая, кВт	тепловая по турбоагрегатам, Гкал/ч
			всего	в т.ч. по турбоагрегатам					
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8
Фактически	11								

Показатели	N строки	Средняя за отчетный год рабочая мощность электрическая, кВт	Число часов использования установленной среднегодовой электрической мощности, ч (р.2 гр.1 : р.1 гр.7) x 1000)	Число часов использования установленной среднегодовой тепловой мощности и турбоагрегатов, ч	Максимум нагрузки	Технические причины установленной мощности и электростанции	
					электрической, кВт	тепловой Гкал/ч	

A	Б	9	10	11	12	13	14
----------	----------	----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Продолжение прил.13.

Раздел 2. Эксплуатационные данные

Коды по ОКЕИ: тысяча кВт.ч - 246; Гкал - 233

Показатели	N строки	Выработано электроэнергии, тыс кВт.ч		Отпущено теплоэнергии внешним потребителям, Гкал			Расход электроэнергии на собственные производственные нужды, тыс кВт.ч			
		всего	в т.ч. по теплофикационному циклу	всего (гр.4 + гр.6)	электростанцией		районной котельной РАО "ЕЭС России" и АО энерго	по электростанции		по районной котельной РАО "ЕЭС России" и АО энерго
					все	в том числе отработавшим паром		на выработку электроэнергии	на отпуск тепловой энергии	
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фактически	22									
	23									

Коды по ОКЕИ: тысяча кВт.ч - 246; г/кВт.ч - 510; кг/Гкал - 511

Показатели	N строки	Отпущено электроэнергии, тыс кВт.ч (гр.1 - (гр.7 + гр.8))	Удельный расход условного топлива			Удельный расход электроэнергии на собственные производственные нужды			
			на отпущенную теплоэнергию, г/кВт.ч	отпущенную теплоэнергию, кг/Гкал		на выработку электроэнергии, в % (гр.7 : гр.1) x 100	на отпуск теплоэнергии, кВт.ч/Гкал		
				общий	по электростанции		по районной котельной РАО "ЕЭС России" и АО энерго	по электростанции (гр.8 : гр.4) x 1000	по районной котельной РАО "ЕЭС России" и АО энерго (гр.9 : гр.6) x 1000
А	Б	10	11	12	13	14	15	16	17
Норматив	21	Х					Х	Х	Х

Фактически	22								
	23								

18 _____

19 _____

Продолжение прил.13.

Раздел 3. Расход условного топлива на отпуск электроэнергии и теплоэнергии

Код по ОКЕИ: тонна условного топлива - 172

Израсходовано топлива	№ строк и	По нормативам на фактический отпуск	Фактически	Экономия (-); перерасход (+); (гр.1 - гр.2)
А	Б	1	2	3
Всего (стр.32 + стр.33)	31			
На отпущенную электроэнергию	32			
На отпущенную теплоэнергию - всего (стр.34 + стр.35)	33			
на электростанции	34			
на районной котельной РАО "ЕЭС России" и АО энерго	35			
	36			

Примечание: строку 23 раздела 2 и строку 36 раздела 3 предприятия не заполняют.

Раздел 4. Баланс топлива

Виды топлива	№ строки	Единица измерения	Код по ОКЕИ	Остаток топлива на начало года	Приход топлива за год	Израсходовано топлива за год		Остаток топлива к концу года	Качество сожженного топлива			
						все - го	в том числе на отпуск электрической и тепловой энергии		теплота сгорания (Q ^P)	влажность (W ^P), %	зольность (A ^P), %	
А	Б	В	Г	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Нефтетопли	41	т	168							ккал / кг (ккал/нм ³)		

во												
в том числе: топочный мазут	42	т	168									
Газ	43	тыс м³	114	X					X			X

Продолжение прил.13.

Уголь - всего	44	т	168									
в том числе уголь по сортам и маркам												
из общего количества угля: каменный уголь	45	т	168									
Торф - всего	46	т услов - ной влаж- ности										
Сланцы - всего	47	т	168									
Дрова	48	плотн · м³	121									
Прочие виды топлива	49											
Итого¹	50			X	X	X	X		X	X	X	X

¹ Расход топлива по строке "Итого" гр.5 должен быть равен расходу топлива, указанному в строке 31 гр.2 раздела 3.

Продолжение прил.

**Руководитель
организации**

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

**Должностное лицо,
ответственное за
составление формы**

_____ (должность)

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

_____ (номер контактного
телефона)

_____ " _____ " _____ 20 _____ год

_____ (дата
составления
документа)

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ**

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ
ИНФОРМАЦИИ**

Нарушение порядка представления статистической информации, а равно представление недостоверной статистической информации влечет ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3 Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"

**СВЕДЕНИЯ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПИЩЕВОГО СЫРЬЯ И ВЫХОДЕ
ЭТИЛОВОГО СПИРТА
за 200 ___ год**

Представляют:				Сроки представления		Форма N 10-АПК (спирт)	
юридические лица, их обособленные подразделения, осуществляющие деятельность по производству этилового спирта из пищевого сырья (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики): - территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу				10 января после отчетного периода		Утверждена постановлением Федеральной службы государственной статистики от 27.07.2004 N 33	
						Годовая	
Наименование отчитывающейся организации _____							
Почтовый адрес _____							
Код формы по ОКУД	Код						
	отчитывающейся организации по ОКПО	вида деятельности по ОКВЭД	территории по ОКАТО	министерства (ведомства), органа управления по ОКОГУ	организационно-правовой формы по ОКОПФ	формы собственности по ОКФС	
1	2	3	4	5	6	7	8
0610003							
Наименование	N стро	Качество переработка	Расход сырья,	Выход спирта из	Произведен о спирта,	Выход спирта	

сырья	- ки	н- ного сырья, %	т	тонны условного крахмала, дкл	дкл	из 1 тонны
-------	---------	------------------------	---	--	-----	---------------

Продолжение прил.13.

		ус- лов- ная кра х- ма- лис- тост ь	сор- ность	всего	в пере- воде на ус- лов- ный крах- мал	по норм е	фак- тичес - ки	по норм е	фак - ти- чес- ки	сырья, дкл
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Зерно на варку:										
рожь	1									
пшеница	2									
ячмень	3									
овес	4									
кукуруза	5									
просо	6									
сорго	7									
прочее зерно	8									
Итого	9	X	X							
Сырье для выработки осахаривающих материалов:										
ячмень	10									
просо	11									
прочее зерно	12									
Итого	13	X	X							
Всего зерна	14	X	X							
Ферментные препараты:										
Глюкаваморин Гх	15		X							X
	16	X	X		X	X	X	X	X	X
	17	X	X		X	X	X	X	X	X
Картофель	18									
Сахарная свекла	19									
Патока (меласса)	20		X							
Сахар	21		X							
Прочее сырье	22									
Итого по всему сырью	23	X	X	X						X

Расход осахаривающих материалов

**а) Расход зерна на солод в %: по
норме**

, фактически
й

**б) Расход ферментных препаратов: по
норме**

, фактически

Примечание.

Продолжение прил.13.

В графах 3, 4, 7 и 8 данные заполняются с точностью до 0,01; в графах 5, 6 и 9 - с точностью до 0,1.

В графе 3 строк 15, 16, 17 данные заполняются в м³.

Коды по ОКЕИ: процент - 744; тонна - 168; декалитр - 116; м³ - 113.

Руководитель
организации

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

Должностное лицо,
ответственное за
составление формы

_____ (должность)

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

_____ (номер контактного
телефона)

" _ " _____ 20 __ год

_____ (дата
составления
документа)

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ**

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ
ИНФОРМАЦИИ**

**Нарушение порядка представления статистической информации, а равно
представление недостоверной статистической информации влечет
ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об
административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3
Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за
нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"**

**СВЕДЕНИЯ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ТОПЛИВА, ТЕПЛОЭНЕРГИИ И
ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ
за 20 __ год**

Представляют:	Сроки представления
юридические лица, их обособленные подразделения, являющиеся потребителями топлива и энергии, вторичных энергетических ресурсов:	30 января после отчетного периода

Форма N 11-ТЭР

Утверждена
постановлением
Федеральной
службы

- территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу;
- органу, осуществляющему государственное регулирование в соответствующей сфере деятельности;
- органу регулирования естественных монополий в соответствующей сфере деятельности;
- организациям энергонадзора

государственной
статистики от
27.07.2004 N 33

Годовая

Наименование отчитывающейся организации							
Почтовый адрес							
Код формы по ОКУД	Код						
	отчитывающейся организации по ОКПО	вида деятельности по ОКВЭД	территории по ОКАТО	министерства (ведомства), органа управления по ОКОГУ	организационно-правовой формы по ОКОПФ	формы собственности по ОКФС	
1	2	3	4	5	6	7	8
0607028							

Раздел I. Фактический расход топливно-энергетических ресурсов

Код по ОКЕИ: тысяча кВт.ч - 246, Гкал - 233, тонна условного топлива - 172

Виды продукции и работ	Код строки	Единица измерения	КОДЫ			Произведено про-дукции (выполнено работ) за отчет-	Фактический расход на всю произведенную продукцию (выполненную работу) за отчетный год		
			про-дукция по ОКП 1	балансовые	единицы измерения по ОКЕИ 2		элек-тро-энергия, тыс кВт.ч	теп-ло-энергия, Гкал	топ-ливо, т усл. топл

						НЫЙ ГОД			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Продолжение прил.13.

Прочее производственное потребление	9010	тыс руб	X	2	384	X			
Итого производственное потребление	9100	X	X	1	X	X			
Потребление котельно- печного топлива в качестве сырья и на неотопливные нужды	9150	X	X	1	X	X	X	X	
в том числе в качестве сырья	9151	X	X	7	X	X	X	X	
Коммунально-бытовое потребление	9200	X	X	1	X	X			
Всего потреблено (стр.9100 + 9150 + 9200)	9300	X	X	0	X	X			
Нефтепродукты, используемые в двигателях внутреннего сгорания (кроме автотранспорта:							X	X	
Прочее производственное потребление нефтепродуктов	9410	X	X	2	X	X	X	X	
Итого производственное потребление нефтепродуктов	9500	X	X	1	X	X	X	X	
Потребление нефтепродуктов в качестве сырья на неотопливные нужды	9550	X	X	1	X	X	X	X	
в том числе в качестве сырья	9551	X	X	7	X	X	X	X	
Всего потреблено нефтепродуктов (стр.9500 + 9550)	9600	X	X	0	X	X	X	X	
Отпущено (продано) населению, своим рабочим и служащим	9651	X	X	9	X	X			
Собственное производство:									
на электростанциях	9710	X	X	9	X	X	X		X
в котельных	9720	X	X	9	X	X	X		X

установках									
в электрочувствительных котлах	9730	X	X	9	X	X	X		X
в теплоутилизированных установках	9740	X	X	9	X	X	X		X
в прочих установках	9760	X	X	9	X	X	X		X

Число предприятий (организаций), состоящих на самостоятельном балансе, включенных в отчет

Код по ОКЕИ: единица - 642

¹ Классификационные группировки. Классификатор промышленной и сельскохозяйственной продукции (ассортиментная часть ОКП).

² Общероссийский классификатор единиц измерения.

Продолжение прил.13.

Раздел II. Расход топлива по его видам (расшифровка графы 10 раздела I отчета)

Код по ОКЕИ: тонна условного топлива - 172; плотн.м³ - 121; тонна - 168

	Код строки	Коды		Фактический расход топлива на всю производственную продукцию (выполненную работу) (гр.6 - 26)	в том числе из графы 10 по видам				
		продукции по ОКПО ¹	балансовый		уголь каменный	уголь бурый	торф топливный	сланцы	дрова для отопления
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Прочее производственное потребление	9010								
Итого производственное	9100								

потребление									
--------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Продолжение прил.13.

Потребление топлива в качестве сырья и на нетопливные нужды	9150									
в том числе в качестве сырья	9151									
Коммунально-бытовое потребление	9200									
Всего потреблено котельно-печного топлива (9100 + 9150 + 9200)	9300									
Производственное потребление нефтепродуктов	9500				X	X	X	X	X	X
Потребление нефтепродуктов в качестве сырья и на нетопливные нужды	9550				X	X	X	X	X	X

Код по ОКЕИ: тонна условного топлива - 172; тонна - 168

	Код строки	в том числе из графы 10 по видам								
		угольный концентрат	брикетный	коксметаллургический, коксик и коксовая мелочь	нефть, включающая газовый конденсат	газотеплеребаты-вающих предприятий сухой	газсжиженный	светлые нефтепродукты		дизельное топливо
								бензины	керосины и др.	
1	2	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Прочее производственное	9010									

потребление										
Итого производственное потребление	9100									
Потребление топлива в качестве сырья и на нетопливные нужды	9150									
в том числе в качестве сырья	9151									
Коммунально- бытовое потребление	9200									
Всего потреблено котельно-печного топлива (9100 + 9150 + 9200)	9300									
Производственное потребление нефтепродуктов	9500	X	X	X						
Потребление нефтепродуктов в качестве сырья и на нетопливные нужды	9550	X	X	X						

Код по ОКЕИ: тонна условного топлива - 172; тысяча метров кубических - 114; тонна - 168

	Код	мазут	топливо	прочие	газ	газ	прочие виды	
	стро- ки	топоч- ный	печное бытovo е (ТПБ)	нефте- продук- ты (мазут флот- ский, газоту- р- бинное и мо- торное топ- ливо)	горючи й природ- ный (естест- венны й)	горюч ий искусст- венны й коксо- вый, домен- ный и прочие отходя- щие газы	тврдо- го топ- лива (не пере- числен- ные в графах 6-13)	нефте- продук- тов (не пере- числен- ные в гр.14 и в гр.17- 22)
1	2	20	21	22	23	24	25	26

Продолжение прил.13.

Прочее производственное потребление	9010							
Итого производственное потребление	9100							
Потребление топлива в качестве сырья и на нетопливные нужды	9150							
в том числе в качестве сырья	9151							
Коммунально-бытовое потребление	9200							
Всего потреблено котельно-печного топлива (9100 + 9150 + 9200)	9300							
Производственное потребление нефтепродуктов	9500				X	X	X	
Потребление нефтепродуктов в качестве сырья и на нетопливные нужды	9550				X	X	X	
	Код строки	Уголь каменный	Уголь бурый					
Всего потреблено котельно-печного топлива, тонн	9580							
Средние калорийные эквиваленты для перевода натурального топлива в условное	9590							

Руководитель
организации

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

Должностное лицо,
ответственное за
составление формы

_____ (должность)

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ**

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ
ИНФОРМАЦИИ**

Нарушение порядка представления статистической информации, а равно представление недостоверной статистической информации влечет ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3 Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"

БАЛАНС ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ

за 20 __ год

Представляют:	Сроки представления
юридические лица, их обособленные подразделения, осуществляющие промышленную деятельность (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики):	31 января
- территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу;	
- органу, осуществляющему государственное регулирование в соответствующей сфере деятельности	

Форма N БМ

Утверждена постановлением
Федеральной
службы
государственной
статистики
от 27.07.2004 N 33

Годовая

Наименование отчитывающейся
организации _____

Почтовый адрес _____

Код формы по ОКУД	Код						
	отчитыв а- ющей организа - ции по ОКПО	вида деятель- ности по ОКВЭД	террито- рии по ОКАТО	министер - ства (ведом- ства), органа управ- ления	органи- зационно - правовой формы по ОКОПФ	формы собствен- ности по ОКФС	экономи- ческого района по ОКЭР

				по ОКОГУ				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
0610055								

Виды продукции	Единица измерения	Коды по		N стро- ки ¹	Мощ- ность на 01.01.20_г .	Изменение производственной мощности в отчетном году					
		ОК П	ОКЕ И			увеличение мощности - всего	в том числе за счет:				
							ввода в действие новых и расши- рения дейст- вующих пред- приятий	рекон- струк- ции дей- ствующих пред- приятий	тех- ни- чес- кого пере- воору- жени- я дей- ствующих пред- прия- тий и прове- дения орга- низа- цион- но- тех- ни- чески х меро- прия- тий	обо- ру- до- ва- ния, взя- того в арен- ду	из- ме- не- ния но- мен- кла- туры про- дук- ции (умень- - шения тру- доем- кости)
А	Б	В	Г	Д	1	2	3	4	5	6	7

Виды продукции	Единица из-	Коды по		N стро- ки ¹	Изменение производственной мощности в отчетном году		Мощ- ность на	Сред- него- до-
		ОК П	ОКЕ И		умень-	в том числе за счет:		

Продолжение прил.13.

	ме- ре- ния				шени е мощ- нос- ти - всего	изме- нени я но- мен- кла- туры про- дук- ции (уве- личе- ния тру- доем- кости)	вы- бы- тия (вет - хос- ти, ис- чер- па- ния за- па- сов)	обо- ру- до- ва- ния, сдан- но- го в арен- ду	про- чих фак - то- ров	01.01.20_г. (гр.1 + 2 - 9) в номен- клатуре и ассорти- менте продукции отчетного года	вая мощ- ность , дей- ство- вав- шая в отчет - ном году
А	Б	В	Г	Д	9	10	11	12	13	14	15

¹ В графе Д указывается номер строки 01, 02, 03 и 04, по которым приводятся следующие данные:

по строке 01 в графах 1-17 - данные о наличии, движении, использовании мощностей в фактической номенклатуре и ассортименте продукции отчетного года и выпуске продукции на этих мощностях, по строке 02 в графе 16 - кроме того, фактический выпуск продукции на неспециализированных мощностях, по строке 03 в графе 16 - выпуск продукции во внережимное время, по строке 04 в графе 15 приводятся данные о количестве смен работы в год по режиму, в графе 16 - количество смен работы в год фактически (данные по строке 04 заполняют только предприятия мясной, маслосыродельной и молочной промышленности).

Справочно приводится режим работы, принятый в расчете мощности по каждому виду продукции (смен или часов работы в сутки).

Вид продукции	Код по ОКП	Режим работы
----------------------	-------------------	---------------------

Руководитель
организации

(Ф.И.О.)

(подпись)

Должностное лицо,
ответственное за
составление формы

(должность)

(Ф.И.О.)

(подпись)

(номер контактного
телефона)

" __ " _____ 20 __ год
(дата
составления)

документа)

Продолжение прил.13.

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ**

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ
ИНФОРМАЦИИ**

Нарушение порядка представления статистической информации, а равно представление недостоверной статистической информации влечет ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3 Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"

Заполняется руководителем или ведущим менеджером организации

УВАЖАЕМЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ! В анкете проставляется Ваша экспертная оценка состояния и перспектив развития Вашей организации.
При заполнении просьба отметить Ваш вариант ответа (кроме п.1) значком "X"

**ОБСЛЕДОВАНИЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ
ОБРАБАТЫВАЮЩИХ, ДОБЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ И
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ (БЕЗ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА)**

за _____ 20 ____ года
(месяц)

Представляют:	Сроки представления	Форма N 1-ДАП
юридические лица обрабатывающих, добывающих производств и электроэнергетики (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики), кроме организаций, являющихся субъектами малого предпринимательства: - территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу	10 числа отчетного месяца	Утверждена постановлением Федеральной службы государственной статистики от 27.07.2004 N 33
		Месячная

Наименование отчитывающейся организации _____	
Почтовый адрес _____	
Код _____	Код _____

формы по ОКУД	отчитываемой организации по ОКПО	вида деятельности по ОКВЭД	территории по ОКАТО	министерства (ведомства), органа управления по ОКОГУ	организационно-правовой формы по ОКОПФ	формы собственности по ОКФС	
1	2	3	4	5	6	7	8
0610019							

1. Среднесписочная численность работников за предыдущий год (без совместителей и работников несписочного состава), (человек, код по ОКЕИ - 792)

	1
1	

2. Численность занятых в организации

N строки	В текущем месяце относительно фактического объема производства			Изменения в текущем месяце по сравнению с предыдущим месяцем			Перспективы изменения на ближайшие 3 месяца		
	более чем достаточная	достаточная	недостаточная	увеличение	без изменений	уменьшение	увеличение	без изменений	уменьшение
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1									

3. Производственная деятельность организации

N строки	Показатели деятельности	Уровень в текущем месте			Изменения в текущем месяце по сравнению с предыдущим			Перспективы изменения на ближайшие 3 месяца		
		выше нормального	нормальный	ниже нормального	увеличение	без изменений	уменьшение	увеличение	без изменений	уменьшение
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Спрос на продукцию - общий									
2	- на внешнем рынке									
3	Выпуск продукции и в нату-									

	ральном выражен ии									
--	-----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Продолжение прил.13.

4	в том числе инновационной									
5	Запасы готовой продукции							-		
6	Запасы сырья и материалов									

4. Использование производственных мощностей в текущем месяце (процент, код по ОКЕИ - 744)

N строки	Не более 30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-100
А	1	2	3	4	5	6	7	8
1								

5. Обеспеченность производственными мощностями относительно ожидаемого спроса на ближайшие 6 месяцев

N строк и	Более чем достаточно	Достаточно	Недостаточно
А	1	2	3
1			

6. Цены

N строки	Тенденция изменения	Цены на сырье и материалы		Цены на реализуемую продукцию	
		изменения в текущем месяце по сравнению с предыдущим месяцем	перспективы изменения на ближайшие 3 месяца	Изменения в текущем месяце по сравнению с предыдущим месяцем	Перспективы изменения на ближайшие 3 месяца
А	1	2	3	4	5
1	Повышение				
2	Без изменений				
3	Снижение				

7. Финансовые показатели

N строки	Изменения в текущем месяце по сравнению с предыдущим месяцем			Перспективы изменения на ближайшие 3 месяца		
	увеличение	без изменений	снижение	увеличение	без изменений	снижение

Продолжение прил.13.

А	Б	1	2	3	4	5	6
1	Собственные финансовые средства						
2	Бюджетные финансовые средства						
3	Кредитные и заемные финансовые средства						
4	Прибыль						

8. Общая экономическая ситуация в Вашей организации

N стро- ки	В текущем месяце			Изменения в текущем месяце по сравнению с предыдущим месяцем			Перспективы изменения на ближайшие 6 месяцев		
	благо- прият- ная	удовле- творит ельная	неудов- летво- ритель - ная	улуч- шение	без измене - ний	ухуд- шение	улуч- шение	без измене- ний	ухуд- шение
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1									

9. Факторы, ограничивающие рост производства

N стро- ки	1	2
1	Недостаточный спрос на продукцию предприятия: на внутреннем рынке	
2	на внешнем рынке	
3	Конкурирующий импорт	
4	Высокий уровень налогообложения	
5	Изношенность и отсутствие оборудования	
6	Неопределенность экономической ситуации	
7	Высокий процент коммерческого кредита	
8	Недостаток финансовых средств	

9	Недостаток квалифицированных рабочих	
10	Отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы	
11	Нет ограничений	

Руководитель
организации

(Ф.И.О.)

(подпись)

(номер контактного
телефона)" " _____ 20 ____ год
(дата составления
документа)

ПОРЯДОК
заполнения и представления формы государственного
статистического наблюдения (государственной
статистической отчетности)

Форму федерального государственного статистического наблюдения N 1-ДАП "Обследование деловой активности организаций обрабатывающих, добывающих производств и электроэнергетики (без субъектов малого предпринимательства)" представляют все юридические лица обрабатывающих, добывающих производств и электроэнергетики (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики), кроме организаций, являющихся субъектами малого предпринимательства.

Форма N 1-ДАП заполняется руководителем (менеджером) организации. Форма, по возможности, должна быть заполнена максимально.

Информация в основном носит качественный характер. Вопросы в форме, связанные с оценкой уровня показателей деловой активности организации, основываются на сопоставлении фактических результатов с "нормальным" уровнем (с точки зрения сложившихся условий хозяйствования и ценообразования в обследуемом периоде): "выше", "соответствует", "ниже нормального уровня".

При оценке изменения показателей деловой активности организации во времени используется следующая градация: "увеличение" (улучшение), "без изменений", "уменьшение" (ухудшение).

В разделе 1 указывается среднесписочная численность работников организации за предыдущий год (без совместителей и работников несписочного состава). Количественный показатель "Среднесписочная численность работников+" используется в обследовании в качестве статистического веса единиц наблюдения.

Показатели разделов 2-9 являются качественными и представляют собой экспертные оценки соответствующих показателей деятельности, определяемые на основе профессионального мнения руководителя (менеджера) организации.

В разделе 2 в строке 1 оценивается уровень и тенденции изменения численности занятых в организации, характеризующих стратегию занятости в обследуемом периоде. При оценке уровня данного показателя его значение сопоставляется с фактическим объемом производства в обследуемом периоде. При этом используются следующие градации: "более чем достаточно", "достаточно" и "недостаточно".

В разделе 3 в строках 1, 2 оценивается уровень и тенденции спроса на продукцию, производимую организацией в обследуемом периоде, с точки зрения востребованности деятельности организации, как в целом, так и на внешнем рынке, исходя из общей экономической ситуации и условий хозяйствования организации, конъюнктуры рынка, доходов потенциальных потребителей, конкурентоспособности организации.

В разделе 3 в строках 3, 4 оценивается уровень и тенденции изменения выпуска организацией основного вида продукции в натуральном выражении в обследуемой периоде, как в целом, так и инновационной продукции.

В разделе 3 в строке 5 оценивается уровень и тенденции изменения в организации запасов готовой продукции в обследуемом периоде, что характеризует остатки готовой продукции собственного производства в натуральном выражении.

В разделе 3 в строке 6 оценивается уровень и тенденции изменения в организации запасов сырья и материалов в натуральном выражении в обследуемом периоде, что может свидетельствовать о потенциальных возможностях развития производства.

В разделе 4 в строке 1 оценивается уровень использования организацией производственных мощностей в обследуемом периоде (примерно, в % от их общего объема).

В разделе 5 в строке 1 оценивается уровень обеспеченности организации в обследуемом периоде производственными мощностями относительно ожидаемого спроса на ближайшие 6 месяцев, что характеризует как перспективы спроса, так и возможности его удовлетворения. При этом используются следующие градации: "более чем достаточно", "достаточно" и "недостаточно".

В разделе 6 оцениваются тенденции изменения в обследуемом периоде цен на сырье и материалы, а также на реализуемую продукцию с целью получения дополнительной информации об инфляционных ожиданиях предпринимателей.

В разделе 7 в строке 1, 2, 3 оцениваются тенденции изменения в обследуемом периоде финансовых средств: собственных, бюджетных, кредитных и заемных, что свидетельствует о возможностях реализации финансовой стратегии организации.

В разделе 7 в строке 4 оценивается тенденция изменения в обследуемом периоде прибыли организации, характеризующей конечный результат производственно-финансовой деятельности.

В разделе 8 в строке 1 оценивается общая экономическая ситуация в организации и тенденции ее изменения в обследуемом периоде, учитывая продолжение прил. периоде, учитывая сформировавшийся спрос, масштабы производства, обеспеченность финансовыми ресурсами, прибыльность деятельности, конкурентную позицию.

В разделе 9 указываются внутренние и внешние факторы, отрицательно влияющие на развитие производственной деятельности организации. При заполнении данного раздела желательно отметить наиболее существенные, по мнению руководителя (менеджера) организации, факторы.

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ**

Нарушение порядка представления статистической информации, а равно представление недостоверной статистической информации влечет ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3 Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"

СВЕДЕНИЯ О ПОСТУПЛЕНИИ, РАСХОДЕ И ОСТАТКАХ РЫБОТОВАРОВ
за _____ 20 ____ г.
(месяц)

Представляют:	Сроки представления	Форма N 1-рыба (ресурсы) срочная
юридические лица, их обособленные подразделения, а также индивидуальные предприниматели, имеющие лицензии на промышленное рыболовство и рыбоводство: - территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу; - Федеральному агентству по рыболовству	на 15 день после отчетного периода	Утверждена постановлением Федеральной службы государственной статистики от 27.07.2004 N 33
		Месячная

Наименование отчитывающейся организации							

Почтовый адрес							

Код формы по ОКУД	Код						
	отчитывающейся организации по ОКПО	вида деятельности по ОКВЭД	территории по ОКАТО	министерства (ведомства), органа управления по ОКОГУ	организационно-правовой формы по ОКОПФ	формы собственности по ОКФС	
1	2	3	4	5	6	7	8
0610076							

Наименова-	N	Наименования и коды рыботоров по ТН ВЭД России:
-------------------	----------	--

ние показателе й	стро - ки	Жи- вая ры- ба (0301)	Рыба све- жая или ох- лаж- ден- ная (0302)	Ры- ба мо- ро- же- ная (0303)	Филе рыб- ное и про- чее мясо рыбы (вклю- чая фарш), свежее , охлаж- денное или моро- женое (0304)	Рыба суше- ная, соле- ная или в рас- соле; рыба горя- чего или холод- но коп- чени я; рыб- ная мука и грану- лы из рыбы , пище- вые (0305)	Рако- образ- ные, разде- лан- ные или нераз- де- лан- ные, жи- вые, све- жие, ох- лаж- ден- ные, моро- же- ные, соле- ные, суше- ные или в рас- соле (0306)	из них: кра- бы (0306 14, 03062 4)	Мол- люс- ки, разд- е- лан- ные или нер- аз- де- лан- ные, жи- вые, све- жие, ох- лаж- ден- ные, мор- о- же- ные, суш- е- ные, соле- ные или в рас- соле (0307)	Гото- вая или консерви- рова- нная рыба; икра осет- ровых (чер- ная икра) и за- мени- тели икры , изго- тов- лен- ные из икри- нок прочей рыбы (1604)	из них - икра осет- ровых рыб (чер- ная) (160430)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Остатки на начало отчетного месяца	01										
Поступило за отчетный месяц:											
улов	02		X	X	X	X				X	
произве- дено на данном	03	X									

предприятия и											
--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Продолжение прил.13.

поступило от отечественных организаций и физических лиц	04									X
поступило от иностранных организаций (всего)	05									X
в том числе по странам:	06									
	07									
	08									
	09									
Использовано за отчетный месяц: на переработку на данном предприятии	11									
реализовано на внутреннем рынке	12									
реализовано иностранным потребителям (всего)	13									
в том числе по странам:	14									
	15									
	16									
	17									
	18									
Остатки на конец отчетного месяца	19									

Руководитель _____

организации

(Ф.И.О.)

(подпись)

Должностное лицо,
ответственное за
составление формы

_____ (должность)

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

_____ (номер контактного
телефона)

" _ " _____ 20 __ год
(дата
составления
документа)

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ**

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ
ИНФОРМАЦИИ**

Нарушение порядка представления статистической информации, а равно представление недостоверной статистической информации влечет ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3 Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"

Заполняется руководителем или ведущим менеджером предприятия

УВАЖАЕМЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ! В анкете проставляется Ваша экспертная оценка состояния и перспектив развития Вашего предприятия. При заполнении просьба отметить Ваш вариант ответа (кроме п.1) значком "X".

**ОБСЛЕДОВАНИЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ОБРАБАТЫВАЮЩИХ, ДОБЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ И
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ**

за _____ 20 __ года
(квартал)

Представляют:	Сроки представления	Форма N ДАП-ПМ
юридические лица, являющиеся субъектами малого предпринимательства (малые предприятия), (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики):	10 числа последнего месяца отчетного квартала	Утверждена постановлением Федеральной службы государственной статистики

- территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу

Квартальная

Наименование отчитывающейся организации _____							
Почтовый адрес _____							
Код формы по ОКУД	Код						
	отчитывающейся организации по ОКПО	вида деятельности по ОКВЭД	территории по ОКАТО	министерства (ведомства), органа управления по ОКОГУ	организационно-правовой формы по ОКОПФ	формы собственности по ОКФС	
1	2	3	4	5	6	7	8
0601014							

1. Среднесписочная численность работников за предыдущий год (без совместителей и работников несписочного состава), (человек, код ОКЕИ - 792)

	1
1	

2. Численность занятых в организации

N строки	В текущем квартале относительно фактического объема производства			Изменения в текущем квартале по сравнению с предыдущим кварталом			Перспективы изменения на ближайшие 3 месяца		
	более чем достаточная	достаточная	недостаточная	увеличение	без изменений	уменьшение	увеличение	без изменений	уменьшение
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1									

3. Производственная деятельность организации

N строки	Показатели дея-	Уровень в текущем квартале	Изменения в текущем квартале по сравнению с предыдущим кварталом	Перспективы изменения на ближайшие 3 месяца

Продолжение прил.13.

	тель-ности	выше нормального	нормальный	ниже нормального	увеличение	без изменений	уменьшение	увеличение	без изменений	уменьшение
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Спрос на продукцию - общий									
2	- на внешнем рынке									
3	Выпуск продукции в натур, выражении									
4	в том числе инновационной									
5	Запасы готовой продукции									
6	Запасы сырья и материалов									

4. Использование производственных мощностей в текущем месяце (процент, код ОКЕИ - 744)

Н строки	Не более 30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-100
А	1	2	3	4	5	6	7	8
1								

5. Обеспеченность производственными мощностями относительно ожидаемого спроса на ближайшие 6 месяцев

Н стро	Более чем достаточно	Достаточно	Недостаточно

Продолжение прил.13.

А	1	2	3
1			

6. Цены

N стро-ки	Тенденция изменения	Цены на сырье и материалы		Цены на реализуемую продукцию	
		изменения в текущем квартале по сравнению с предыдущим кварталом	перспективы изменения на ближайшие 3 месяца	изменения в текущем квартале по сравнению с предыдущим кварталом	перспективы изменения на ближайшие 3 месяца
А	1	2	3	4	5
1	Повышение				
2	Без изменений				
3	Снижение				

7. Финансовые показатели

N стро-ки		Изменения в текущем квартале по сравнению с предыдущим кварталом			Перспективы изменения на ближайшие 3 месяца		
		увеличение	без изменения	снижение	увеличение	без изменения	снижение
А	Б	1	2	3	4	5	6
1	Собственные финансовые средства						
2	Бюджетные финансовые средства						
3	Кредитные и заемные финансовые средства						
4	Прибыль						

8. Общая экономическая ситуация в Вашей организации

N стро-ки	В текущем квартале	Изменения в текущем квартале по сравнению с	Перспективы изменения на ближайшие 6 месяцев

		предыдущим кварталом	
--	--	---------------------------------	--

Продолжение прил.13.

	благотворительная	удовлетворительная	неудовлетворительная	улучшение	без изменений	ухудшение	улучшение	без изменений	ухудшение
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1									

9. Факторы, ограничивающие рост производства

N строки	1	2
	Недостаточный спрос на продукцию предприятия:	
1	на внутреннем рынке	
2	на внешнем рынке	
3	Конкурирующий импорт	
4	Высокий уровень налогообложения	
5	Изношенность и отсутствие оборудования	
6	Неопределенность экономической ситуации	
7	Высокий процент коммерческого кредита	
8	Недостаток финансовых средств	
9	Недостаток квалифицированных рабочих	
10	Отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы	
11	Нет ограничений	

Руководитель
организации

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

_____ (номер контактного
телефона)

" _ " _____ 20 __ год

_____ (дата
составления
документа)

ПОРЯДОК
заполнения и представления формы
государственного статистического наблюдения
(государственной статистической отчетности)

Форму федерального государственного статистического наблюдения N ДАП-ПМ "Обследование деловой активности малых предприятий обрабатывающих, добывающих производств и электроэнергетики" представляют юридические лица, являющиеся субъектами малого предпринимательства, в соответствии с Федеральным законом от 14.06.95 N 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации".

Малые предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения (Налоговый кодекс, статья 346.11 п.4), представляют форму N ДАП-ПМ на общих основаниях.

Форма N ДАП-ПМ заполняется руководителем (менеджером) предприятия. Статистическое наблюдение малых предприятий осуществляется согласно распоряжению Правительства Российской Федерации от 09.10.95 N 1389-р на выборочной основе, поэтому форма, во возможности, должна быть заполнена максимально.

Информация в основном носит качественный характер. Вопросы в форме, связанные с оценкой уровня показателей деловой активности предприятия, основываются на сопоставлении фактических результатов с "нормальным" уровнем (с точки зрения сложившихся условий хозяйствования и ценообразования в обследуемом периоде): "выше", "соответствует", "ниже нормального Продолжение прил. уровня".

При оценке изменения показателей деловой активности предприятия во времени используется следующая градация: "увеличение" (улучшение), "без изменений", "уменьшение" (ухудшение).

В разделе 1 указывается среднесписочная численность работников предприятия за предыдущий год (без совместителей и работников несписочного состава). Количественный показатель "Среднесписочная численность работников+" используется в обследовании в качестве статистического веса единиц наблюдения.

Показатели разделов 2-9 являются качественными и представляют собой экспертные оценки соответствующих показателей деятельности, определяемые на основе профессионального мнения руководителя (менеджера) предприятия.

В разделе 2 в строке 1 оценивается уровень и тенденции изменения численности занятых на предприятии, характеризующих стратегию занятости в обследуемом периоде. При оценке уровня данного показателя его значение сопоставляется с фактическим объемом производства в обследуемом периоде. При этом используются следующие градации: "более чем достаточно", "достаточно" и "недостаточно".

В разделе 3 в строках 1, 2 оценивается уровень и тенденции спроса на продукцию, производимую предприятием в обследуемом периоде, с точки зрения востребованности деятельности предприятия как в целом, так и на внешнем рынке, исходя из общей экономической ситуации и условий хозяйствования, конъюнктуры рынка, доходов потенциальных потребителей, конкурентоспособности предприятия.

В разделе 3 в строках 3, 4 оценивается уровень и тенденции изменения выпуска предприятием основного вида продукции в натуральном выражении в обследуемом периоде, как в целом, так и инновационной продукции.

В разделе 3 в строке 5 оценивается уровень и тенденции изменения на предприятия запасов готовой продукции в обследуемом периоде, что характеризует остатки готовой продукции собственного производства в натуральном выражении.

В разделе 3 в строке 6 оценивается уровень и тенденции изменения на предприятии запасов сырья и материалов в натуральном выражении в обследуемом периоде, что может свидетельствовать о потенциальных возможностях развития производства.

В разделе 4 в строке 1 оценивается уровень использования на предприятии производственных мощностей в обследуемом периоде (примерно, в % от их общего объема).

В разделе 5 в строке 1 оценивается уровень обеспеченности предприятия в обследуемом периоде производственными мощностями относительно ожидаемого спроса на ближайшие 6 месяцев, что характеризует как перспективы спроса, так и возможности его удовлетворения. При этом используются следующие градации: "более чем достаточно", "достаточно" и "недостаточно".

В разделе 6 оцениваются тенденции изменения в обследуемом периоде цен на сырье и материалы, а также на реализуемую продукцию с целью получения дополнительной информации об инфляционных ожиданиях предпринимателей.

В разделе 7 в строке 1, 2, 3 оцениваются тенденции изменения в обследуемом периоде финансовых средств: собственных, бюджетных, кредитных и заемных, что свидетельствует о возможностях реализации финансовой стратегии предприятия.

В разделе 7 в строке 4 оценивается тенденция изменения в обследуемом периоде прибыли предприятия, характеризующей конечный результат производственно-финансовой деятельности.

В разделе 8 в строке 1 оценивается общая экономическая ситуация на предприятии и тенденции ее изменения в обследуемом периоде, учитывая сформировавшийся спрос, масштабы производства, обеспеченность финансовыми ресурсами, прибыльность деятельности, конкурентную позицию.

В разделе 9 указываются внутренние и внешние факторы, отрицательно влияющие на развитие производственной деятельности предприятия. При заполнении данного раздела желательно отметить наиболее существенные, по мнению руководителя (менеджера) предприятия, факторы.

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ**

**ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛНАЯ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ
ПОЛУЧЕННЫХ ДАННЫХ, КОТОРЫЕ БУДУТ
ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ТОЛЬКО В ОБОБЩЕННОМ ВИДЕ ДЛЯ
ОЦЕНКИ ОБЪЕМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Фамилия, имя, отчество
индивидуального
предпринимателя _____

Фактическое местонахождение производства (почтовый
адрес) _____

Месяц, год государственной регистрации и номер
свидетельства _____

Линия отреза

**СВЕДЕНИЯ О ПРОМЫШЛЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

за _____ 20 __ г.
(квартал
)

Представляют:	Сроки представления
физические лица, занимающиеся промышленным производством без образования юридического лица (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики): - территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу	на 15 день после отчетного периода

**Форма N 1-ИП
(пром)**
Утверждена постановлением
Федеральной службы
государственной статистики
от 27.07.2004 N 33

Квартальная

Код формы по ОКУД	Код		Дата начала деятельности
	индивидуального предпринимателя по ОКПО	территории по ОКАТО	
1	2	3	4
0601017			

Уважаемый предприниматель!

В связи с возрастающей ролью индивидуального предпринимательства в экономике страны Федеральная служба государственной статистики проводит изучение промышленной деятельности индивидуальных предпринимателей и просит Вас заполнить данную форму, которую следует представить территориальному органу Федеральной службы государственной статистики по месту фактического

осуществления Вами предпринимательской деятельности (независимо от места регистрации).

Сведения по каждому виду выпущенной за отчетный квартал промышленной продукции приводятся, по возможности, в натурально-вещественном выражении (тоннах, килограммах, декалитрах, штуках, куб. метрах и т.д.).

В графе 1 вписываются от руки наименования каждого конкретного вида промышленной продукции, которая производилась в отчетном периоде. В графе 2 проставляется натурально-вещественная единица измерения, в которой учитывается количество произведенной продукции, в графе 5 - количество фактически произведенной в отчетном квартале продукции в единице измерения, указанной в графе 2.

Пример заполнения формы приводится в конце таблицы.

Произведено промышленной продукции за отчетный квартал

Наименование промышленной продукции	Единица измерения		Код продукции по ОКПО ¹	Фактически произведено за отчетный квартал
	наименование	код по ОКЕИ ¹		
1	2	3	4	5

Пример заполнения формы (данные условные)

<i>Пиломатериалы</i>	<i>куб.м</i>			<i>134</i>
<i>Мужские сорочки</i>	<i>штук</i>			<i>25</i>
<i>Хлеб и хлебобулочные изделия</i>	<i>тонн</i>			<i>93</i>

¹ Заполняется территориальным органом Федеральной службы государственной статистики.

По возможности укажите номер контактного телефона _____

" ___ " _____ 20 ___ год
(дата составления документа)

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ

ИНФОРМАЦИИ

Нарушение порядка представления статистической информации, а равно представление недостоверной статистической информации влечет ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3 Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"

Продолжение прил.13.

**СВЕДЕНИЯ О СЕБЕСТОИМОСТИ ДОБЫЧИ НЕФТИ, ПРОИЗВОДСТВА
НЕФТЕПРОДУКТОВ**

за _____ 20 ____ г.
(квартал)

Представляют:	Сроки представления	Форма N 6-нефть
юридические лица, осуществляющие добычу нефти и/или ее переработку (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики): - территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу; - органу, осуществляющему государственное регулирование в соответствующей сфере деятельности	30 числа после отчетного периода	Утверждена постановлением Федеральной службы государственной статистики от 27.07.2004 N 33
		Квартальная

Наименование отчитывающейся организации _____							
Почтовый адрес _____							
Код формы по ОКУД	Код						
	отчитывающейся организации по ОКПО	вида деятельности по ОКВЭД	территории по ОКАТО	министерства (ведомства), органа управления по ОКОГУ	организационно-правовой формы по ОКОПФ	формы собственности по ОКФС	
1	2	3	4	5	6	7	8
0610066							

Раздел 1.

(заполняется предприятиями, осуществляющими добычу нефти)

Код по ОКЕИ: тысяча тонн - 169; тысяча рублей - 384

Виды продукции и работ	N строки	Код по ОКП	Объем продукции за отчетный квартал		Полная себестоимость, тыс рублей
			тыс тонн	в фактических ценах (без НДС, акциза, аналогичных обязательных платежей),	

				тыс рублей	
--	--	--	--	-------------------	--

Продолжение прил.13.

1	2	3	4	5	6
Нефть добытая	01	024100			
- поставленная на внутренний рынок	02				
- поставленная на экспорт	03				

Раздел 2.

(заполняется нефтеперерабатывающими предприятиями)

Код по ОКЕИ: тысяча тонн - 169; тысяча рублей - 384

Виды продукции и работ	N строк и	Код по ОКП	Объем продукции за отчетный квартал		Полная себестоимость, тыс рублей	
			тыс тон н	в фактических ценах (без НДС, акциза, аналогичных обязательны х платежей), тыс рублей	Всего	в том числе сырье и материалы
1	2	3	4	5	6	7
Переработка собственной нефти	04	0259108802* *				
Производство собственных нефтепродуктов - всего	05		X			
в том числе: бензины автомобильные	06	025112				
из него АИ-92 и выше	07	0251128808* *				
топливо дизельное	08	025130				
мазут топочный (кроме мазута для мартеновских печей)	09	025211				

Продолжение прил.13.

Кроме того, услуги по переработке давальческой нефти	10					X
--	----	--	--	--	--	---

** локальный код

Руководитель
организации

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

Должностное лицо,
ответственное за
составление формы

_____ (должность)

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

_____ (номер контактного
телефона)

" _ " _____ 20 __ год

(дата
составления
документа)

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ**

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ
ИНФОРМАЦИИ**

Нарушение порядка представления статистической информации, а равно представление недостоверной статистической информации влечет ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3 Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"

**СВЕДЕНИЯ О ПРОИЗВОДСТВЕ И ОТПУСКЕ ЭЛЕКТРО- И
ТЕПЛОЭНЕРГИИ**

за _____ 20 __ год
(квартал)

Представляют:	Сроки представления
юридические лица, их обособленные подразделения - энергосберегающие организации системы РАО "ЕЭС России" и Федерального агентства по атомной энергии: - территориальному органу Федеральной службы государственной	10 числа после отчетного периода

**Приложение к форме N
П-1**

Утверждена
постановлением
Федеральной службы
государственной

статистики
от 27.07.2004 N 33

статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу;
- Федеральной службе по тарифам;

Продолжение прил.13.

организации системы РАО "ЕЭС России":
 - Департаменту бизнес-планирования
 Кц РАО "ЕЭС России"
 организации Федерального агентства по
 атомной энергии:
 - Федеральному агентству по атомной
 энергии

Квартальная

Наименование отчитывающейся
 организации _____

Почтовый адрес _____

Код формы по ОКУД	Код						
	отчитыва- ющейся организа- ции по ОКПО	вида деятель- ности по ОКВЭД	территори и по ОКАТО	министер- ства (ведомства) органа управлени я по ОКОГУ	органи- зационно- правовой формы по ОКОПФ	формы собствен- ности по ОКФС	
1	2	3	4	5	6	7	8
0610018							

№ стро- ки	Наименование	Единица измере- ния	Код по ОКЕ И	За отчетный квартал	За предыдущи й квартал	За соответствую щи квартал прошлого года
1	2	3	4	5	6	7
01	Производство и отпуск электроэнергии: Произведено	тыс кВт. ч	246			
02	Расход на собственные нужды электростанций	тыс кВт. ч	246			
03	Поступило со сторон	тыс кВт. ч	246			
04		тыс руб	384			
05	Отпущено потребителям	тыс кВт. ч	246			
06		тыс руб	384			
07	в том числе: субъектам ФОРЭМ	тыс кВт. ч	246			

08		тыс руб	384			
-----------	--	----------------	------------	--	--	--

Продолжение прил.13.

09	прочим потребителям	тыс кВт. ч	246			
10		тыс руб	384			
11	Расход на передачу электроэнергии, потери	тыс кВт. ч	246			
12	Услуга по передаче электроэнергии	тыс руб	384			
	в том числе:					
13	для потребителей - субъектов ФОРЭМ	тыс руб	384			
14	для потребителей, получающих электроэнергию от других поставщиков	тыс руб	384			
15	Производство и отпуск теплоэнергии: Произведено	тыс Гигакал	234			
16	Поступило со стороны	тыс Гигакал	234			
17		тыс руб	384			
18	Отпущено потребителям	тыс Гигакал	234			
19		тыс руб	384			
20	в том числе: электростанциями	тыс Гигакал	234			
21		тыс руб	384			
22	котельными	тыс Гигакал	234			
23		тыс руб	384			
24	Потери в сети	тыс Гигакал	234			
25	Услуги по передаче теплоэнергии	тыс руб	384			

Руководитель
организации

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

Должностное лицо,
ответственное за
составление формы

_____ (должность)

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

_____ (номер контактного
телефона)

" " _____ 20 ____ год

_____ (дата
составления)

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ**

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ
ИНФОРМАЦИИ**

Нарушение порядка представления статистической информации, а равно представление недостоверной статистической информации влечет ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3 Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"

**СВЕДЕНИЯ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ
ГРУППЫ**

за январь - _____ 20 __ г.
(нарастающим
итогом)

Представляют:	Сроки представления	Форма N 1-ФПГ
центральная компания финансово-промышленной группы в целом по финансово-промышленной группе: - территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу; - органу осуществляющему государственное регулирование в соответствующей сфере деятельности	за I полугодие - 15 августа, за год - 20 мая	Утверждена постановлением Федеральной службы государственной статистики от 27.07.2004 N 33
		Полугодовая

Наименование отчитывающейся организации _____

Почтовый адрес _____

Код формы по ОКУД	Код			
	отчитывающейся организации по ОКПО	вида деятельности по ОКВЭД	территории по ОКATO	
1	2	3	4	5
0610012				

I. Ресурсный потенциал финансово-промышленной группы

Продолжение прил.13.

	N строки	Число юридических лиц, единиц (по состоянию на конец отчетного периода)	в том числе представленные данные для включения в отчет в целом по ФПГ	из которого численность юридических лиц (гр.3) партнеров стран СНГ	Уставный капитал центральной компании, тыс руб				Численность работников списочного состава, человек (по состоянию на конец отчетного периода)
					объ-явленный на момент регистрации	опла-ченны й на конец отчетного периода	из него:		
							рос-сий-ских парт-неро в	парт-неро в стра н СНГ	
		(642)	(642)	(642)	(384)	(384)	(384)	(384)	(792)
Коды по ОКЕИ									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
По всем организациям - участникам финансово-промышленной группы (ФПГ)	01				X	X	X	X	
в том числе: центральная компания	02	1	1	X					
промышленные организации	03								
финансово-кредитные учреждения	04								
строительные организации	05								
торговые организации	06								
научно-исследовательские и проектные организации	07								

Продолжение прил.13.

организации других отраслей экономики (вписать)	08								
	09								

Справочно: (стр.12) Число юридических лиц, имеющих взаимное участие в уставном капитале организаций
 - участников данной ФПГ (единица, код ОКЕИ 642)

II. Инвестиционная деятельность

Наименование показателей	N строки	Единица измерения	Код единицы измерения по ОКЕИ	Фактически	
				за период с начала отчетного года	за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4	5	6
Инвестиции в нефинансовые активы:					
- инвестиции в основной капитал	13	тыс руб	384		
- инвестиции в нематериальные активы	14	- " -	- " -		
в том числе в права на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности	15	- " -	- " -		
- инвестиции на прирост запасов материальных оборотных средств	16	- " -	- " -		
Долгосрочные финансовые вложения	17	- " -	- " -		
Из общего объема привлеченных, средств - средства федерального бюджета, полученные в качестве мер государственной поддержки	18	- " -	- " -		

Справочно (стр.19): Количество завершенных инвестиционных проектов (единица, код ОКЕИ 642)

Продолжение прил.13.

III. Производство продукции (работ, услуг)

Наименование показателей	N строки	Единица измерения	Код единицы измерения по ОКЕИ	Фактически	
				за период с начала отчетного года	за соответствующий период с начала прошлого года
1	2	3	4	5	6
Объем отгруженной участниками ФПГ промышленной продукции (работ, услуг) в фактических отпускных ценах без налога на добавленную стоимость, акциза - всего	27	тыс руб	384		
в том числе: продукция, отгруженная (переданная) участникам ФПГ по кооперационным связям	28	- " -	- " -		
экспорт	29	- " -	- " -		
из него работы и услуги	30	- " -	- " -		

IV. Основные экономические показатели

Наименование показателей	N строки	Единица измерения	Код единицы измерения по ОКЕИ	Фактически	
				за период с начала отчетного года	за соответствующий период с начала прошлого года
1	2	3	4	5	6
а) участников ФПГ нефинансовой сферы деятельности Среднесписочная численность работников (без	31	человек	792		

внешних совместителей)					
-----------------------------------	--	--	--	--	--

Продолжение прил.13.

Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)- всего	32	тыс руб	384		
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг	33	- " -	- " -		
Прибыль (+) (убыток (-) до налогообложения	34	- " -	- " -		
Основные средства¹	35	- " -	- " -		
Оборотные активы – всего¹	36	- " -	- " -		
в том числе:					
- запасы, включая НДС по приобретенным ценностям	37	- " -	- " -		
- дебиторская задолженность	38	- " -	- " -		
- из нее участников ФПГ	39	- " -	- " -		
из общей дебиторской задолженности:					
- краткосрочная	40	- " -	- " -		
в том числе:					
- задолженность участников (учредителей) в уставный капитал	41	- " -	- " -		
- долгосрочная	42	- " -	- " -		
из общей дебиторской задолженности - задолженность государственных заказчиков по оплате за поставленные товары, работы и услуги для	43	- " -	- " -		

государственных нужд и по федеральным программам					
- денежные средства	44	- " -	- " -		
Собственные акции, выкупленные у акционеров	45	- " -	- " -		
Кредиты	46	- " -	- " -		
Краткосрочные обязательства ¹	47	- " -	- " -		
в том числе: - кредиторская задолженность (включая прочие долгосрочные обязательства)	48	- " -	- " -		
- из нее участникам ФПГ	49	- " -	- " -		
из общей кредиторской задолженности:					
- краткосрочная	50	- " -	- " -		
- долгосрочная	51	- " -	- " -		
из общей кредиторской задолженности - задолженность по налогам и сборам	52	- " -	- " -		
б) финансово- кредитных учреждений - участников ФПГ: Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей)	53	человек	792		
Кредиты, выданные участникам ФПГ	54	тыс руб	384		
в том числе:					
- краткосрочные	55	- " -	- " -		
- долгосрочные	56	- " -	- " -		
Прибыль (+) убыток (-) до налогообложения	57	- " -	- " -		

¹ По состоянию на конец отчетного периода

Руководитель

организации

(Ф.И.О.)

(подпись)

Должностное лицо,
ответственное за
составление формы

(должность)

(Ф.И.О.)

(подпись)

(номер контактного
телефона)

" " 20 __ год

(дата
составления
документа)

ПОРЯДОК

заполнения и представления формы государственного
статистического наблюдения
(государственной статистической отчетности)

Форма N 1-ФПГ распространяется на финансово-промышленные группы, зарегистрированные в соответствии с Федеральным законом "О финансово-промышленных группах" от 30.11.95 N 190-ФЗ и включенные в Государственный реестр финансово-промышленных групп Российской Федерации.

Финансово-промышленные группы, имеющие статус транснациональных и межгосударственных, включают в отчет данные по юридическим лицам-резидентам Российской Федерации (за исключением раздела 1).

Показатели отчета заполняются на основании данных соответствующей статистической и бухгалтерской отчетности, указаний

Федеральной службы государственной статистики и Минфина России по их заполнению, а также первичного учета организаций (предприятий) и регистрационных документов.

Показатели, учитываемые в стоимостном выражении, приводятся в действующих ценах соответствующих периодов.

В уставный капитал центральной компании, оплаченный на конец отчетного периода, включается размер фактического поступления вкладов участников финансово-промышленной группы.

В первом разделе формы строка 01 включает данные по всем юридическим лицам, входящим в состав финансово-промышленной группы, независимо от формы собственности, организационно-правовой формы и подчиненности, включая центральную компанию финансово-промышленной группы. Распределение участников финансово-промышленной группы по группам (строки 02-11) осуществляется в зависимости от характера основного вида деятельности. К финансово-кредитным учреждениям относятся банки, инвестиционные фонды и компании, страховые общества и компании, пенсионные фонды. Центральная компания отражается отдельной строкой и не входит ни в одну из групп участников ФПГ. Сумма данных по строкам 02-08 должна давать итог по строке 01.

Во II разделе отражается инвестиционная деятельность финансово-промышленной группы в целом. Инвестиции, направленные участниками финансово-промышленной группы в центральную компанию, и средства, внесенные ими в уставный капитал, в отчетности не отражаются.

Инвестиции в нефинансовые активы представлены инвестициями в основной капитал, нематериальными активами и инвестициями на прирост запасов материальных оборотных средств.

Инвестиции в основной капитал представляют собой совокупность затрат, направленных на приобретение, создание и воспроизводство основных фондов (новое строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение объектов, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, на формирование основного стада, многолетние насаждения и т.д.) По строке 13 учитываются также затраты на приобретение основных средств, числившихся ранее на балансе других организаций.

Инвестиции в нематериальные активы представляют собой вложения, направленные на приобретение нематериальных активов: прав на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности; прав на пользование обособленными природными объектами; организационные расходы, деловая репутация и другие.

Инвестиции на прирост запасов материальных оборотных средств отражают прирост запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, запасных частей и других материальных ценностей, затрат в незавершенном производстве (издержках обращения), готовой продукции и товаров для перепродажи, товаров отгруженных, учитываемых в подразделе "запасы" бухгалтерского баланса.

Долгосрочные финансовые вложения представляют долгосрочные (на срок более года) инвестиции организации в доходные активы (ценные бумаги) других организаций, уставные (складочные) капиталы других организаций, государственные ценные бумаги (облигации и другие долговые обязательства), а также предоставленные другим организациям займы.

Из общего объема инвестиций выделяются средства, полученные финансово-промышленной группой от государства в качестве мер государственной поддержки, перечисленные в ст.15 Федерального закона "О финансово-промышленных группах".

Количество завершенных инвестиционных проектов, приводимых в справке II раздела, показывается начиная с момента регистрации финансово-промышленной группы.

Сведения по финансово-кредитным учреждениям в III разделе формы не отражаются.

Объем отгруженной промышленной продукции представляет собой стоимость продукции собственного производства, фактически отгруженной (переданной) в отчетном периоде потребителям (включая продукцию, сданную по акту заказчику на месте), выполненные работы и услуги, принятые заказчиком, независимо от того, поступили деньги на счет производителя или нет, включая продукцию, отгруженную

как организациям - участникам данной финансово-промышленной группы, так и за ее пределы. Из общего итога отгруженной продукции выделяется в том числе продукция, отгруженная или переданная участникам внутри данной финансово-промышленной группы в соответствии с установленными соглашениями или по сложившимся кооперационным связям.

Сведения по экспорту продукции (работ, услуг) приводятся по зарубежным странам (включая страны СНГ). Оценка стоимости экспортной продукции производится по ценам контрактов (договоров) с последующим уточнением по фактическим ценам. Пересчет валют производится по курсу, установленному Центральным банком Российской Федерации на дату разрешения на выпуск товара через границу, проставленной на штемпеле грузовой таможенной декларации пограничной таможенной, по моменту перехода права собственности или по моменту оплаты. Моментом учета экспорта работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности считается дата приемосдаточного акта или дата платежа. Моментом учета экспорта товаров, поставляемых трубопроводным транспортом, а также электроэнергии, поставляемой по линиям электропередач, считается дата приемосдаточного акта, составленного на пограничных и контрольно-распределительных пунктах соответственно трубопровода и линий электропередач.

В IV разделе основные экономические показатели показываются отдельно по финансово-кредитным учреждениям - участникам ФПГ и участникам ФПГ нефинансовой сферы деятельности (промышленные, строительные, торговые организации и т.д.).

Показатели бухгалтерского баланса, приведенные в IV разделе формы, показываются в соответствии с указаниями по заполнению форм бухгалтерской отчетности. Следующие показатели соответствуют номерам строк форм бухгалтерской отчетности:

- выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных платежей)

- форма N 2 строка 010

- себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг - форма N 2, строка 020

- прибыль (убыток) до налогообложения - форма N 2 строка 140

- основные средства - форма N 1, строка 120

- оборотные активы - форма N 1, строка 290

- запасы, включая налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям - форма N 1, строка 210 плюс строка 220

- денежные средства - форма N 1, строка 260

- собственные акции, выкупленные у акционеров - форма N 1, строка 411

- краткосрочные обязательства - форма N 1, строка 690

- кредиторская задолженность - форма N 1 сумма строк 520, 620, 630
- кредиторская задолженность краткосрочная - форма N 1, строки 620, 630
- кредиторская задолженность долгосрочная - форма N 1, строка 520
- задолженность по налогам и сборам - форма N 1, строка 624
- дебиторская задолженность - форма N 1 сумма строк 230, 240
- дебиторская задолженность краткосрочная - форма N 1, строка 240
- задолженность участников (учредителей) в уставной капитал (счет 75, субсчет 75-1)
- дебиторская задолженность долгосрочная - форма N 1, строка 230

Кредиты включают долгосрочные и краткосрочные заемные средства, полученные участниками данной финансово-промышленной группы за отчетный период как от участников финансово-промышленной группы (включая финансово-кредитные учреждения), так и от других организаций, не входящих в ее состав.

По показателю "Кредиты, выданные участникам финансово-промышленной группы" отражаются кредиты банков и других финансово-кредитных учреждений - участников финансово-промышленной группы другим участникам данной финансово-промышленной группы. Указанные кредиты включаются в итог кредитов в разделе IV а).

Экономические показатели IV раздела заполняются по сумме соответствующих показателей для участников финансово-промышленной группы. В том случае, когда центральной компанией финансово-промышленной группы предусмотрена иная методология, показатели заполняются в соответствии с принятым порядком.

В случае, когда финансово-промышленная группа зарегистрирована после начала отчетного периода, статистическая отчетность составляется начиная с даты регистрации финансово-промышленной группы.

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ**

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ
ИНФОРМАЦИИ**

Нарушение порядка представления статистической информации, а равно представление недостоверной статистической информации влечет ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3 Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"

**ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
за 20 ____ год**

Представляют:	Сроки представления	Форма N 1-предприятие
юридические лица (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики): - территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу - органу, осуществляющему государственное регулирование в соответствующей сфере деятельности	1 апреля после отчетного года	Утверждена постановлением Федеральной службы государственной статистики от 27.07.2004 N 33
		Годовая

Наименование отчитывающейся организации _____							
Почтовый адрес _____							
Код формы по ОКУД	Код						
	отчитывающейся организации по ОКПО	вида деятельности по ОКВЭД	территории по ОКАТО	министерства (ведомства), органа управления по ОКОГУ	организационно-правовой формы по ОКОПФ	формы собственности по ОКФС	
	2	3	4	5	6	7	8
0601009							

Раздел I. Общие сведения о юридическом лице

Дата создания предприятия (01)

Числ о	месяц	год
-----------	-------	-----

Дата начала хозяйственной деятельности (03)

Число	месяц	год
-------	-------	-----

Дата регистрации (последней перерегистрации) юридического лица (02)

Число	месяц	год
-------	-------	-----

Способ образования предприятия
(заполняется предприятиями, образовавшимися в 2004 году*)

	№ строки
Создано впервые (новое)	04
Образовалось в результате слияния предприятий	05
Образовалось в результате разделения другого предприятия	06
Выделилось из другого предприятия	07

* **нужное отметить (обвести кружком соответствующий код).**

Раздел II. Сведения об изменениях юридического лица в 2004 году

На предприятии в отчетном году происходили следующие изменения:

Наименование изменения	№	Дата	Доля полученных
-------------------------------	----------	-------------	------------------------

Продолжение прил.13.

	стро- ки	число	месяц	(переданных) активов в итоге актива баланса, (%)
А	Б	1	2	3
- из состава данного юридического лица выделилось одно или несколько юридических лиц	08			
- часть производственных мощностей данного юридического лица передана (продана) другому юридическому лицу	09			
- к данному юридическому лицу присоединено другое юридическое лицо	10			
- данным юридическим лицом приобретена часть производственных мощностей другого юридического лица	11			
- другие (указать)	12			
В составе юридического лица изменений не происходило (обвести кружком)	13	00	X	X

Раздел III. Распределение уставного капитала (фонда)
между акционерами (учредителями)

Код по ОКЕИ: тысяча рублей -384 (с одним десятичным знаком)

Наименование	N стро ки	Уставный капитал (фонд) на конец отчетного года
А	Б	1
Всего	14	
Федеральные органы исполнительной власти	15	
Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации	16	
Органы местного самоуправления	17	
Коммерческие организации (кроме кредитно-финансовых учреждений)	18	
в т.ч. субъекты малого предпринимательства	19	
Кредитно-финансовые учреждения	20	
Некоммерческие организации	21	
Физические лица	22	
в т.ч. работники данного предприятия	23	

Есть ли в Вашем уставном капитале (фонде) иностранный капитал:

Да 24 Нет 25

нужное отметить (обвести
кружком
соответствующий код)

если да, то заполните раздел IV; если нет,
то переходите к разделу V:

Раздел IV. Взносы иностранных юридических
и физических лиц в уставный капитал (фонд)
по странам - партнерам

Код по ОКЕИ: тысяча рублей - 384 (с одним десятичным знаком)

Наименование	№ строк и	Код стра- ны- парт- нера по ОКС М	Уставный капитал (фонд) на конец отчетного года
А	Б	В	1
Из общей суммы уставного капитала (фонда) (стр.14) - иностранные юридические и физические лица	26	Х	
в том числе по странам-партнерам:	27		

Раздел V. Организационная структура юридического лица

Код по ОКЕИ: единица - 642

	№ строки	Всего	в т.ч. имеют статус филиалов
А	Б	1	2
Количество территориально-обособленных подразделений	28		
в т.ч. находящихся на территории других субъектов Российской Федерации	29		

Количество дочерних и зависимых обществ

30

Продолжение прил.13.

Раздел VI. Сведения о производстве и отгрузке товаров,
работ и услуг

Код по ОКЕИ: тысяча рублей - 384 (в целых числах)

Наименование	N стро - ки	Отчетный год	Предыдущий год
А	Б	1	2
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (включая НДС и акцизы) (без продукции, указанной по строкам 34 и 35)	31		
из них товаров в порядке розничной торговли	32		
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (без НДС и акцизов) (без продукции, указанной по строкам 34 и 35)	33		
Произведено промышленной продукции, зачисленной в отчетном периоде в основные средства	34		
Произведено сельскохозяйственной продукции, зачисленной в отчетном периоде в основные средства (скот и многолетние насаждения)	35		
Произведено строительно-монтажных работ хозяйственным способом	36		
Продано товаров несобственного производства (включая НДС и акцизы)	37		
Продано товаров несобственного производства (без НДС и акцизов)	38		
Промышленная продукция собственного производства, переданная своим непромышленным подразделениям	39		
Сельскохозяйственная продукция собственного производства, переданная своим несельскохозяйственным подразделениям	40		
Оборот розничной торговли	41		
Оборот общественного питания	42		
Субсидии из бюджета, связанные с текущим производством	43		

Количество месяцев, в течение которых предприятие осуществляло свою деятельность в отчетном году	44		X
---	-----------	--	----------

Продолжение прил.13.

Справочно наличие по состоянию на конец отчетного года:

Магазины _____ единиц (45), их торговая _____ кв.м (с одним десятичным знаком)
 (павильоны) _____ площадь _____ (46);
 Палатки _____ единиц (47); автозаправочные станции _____ единиц (48); общетоварные
 (киоски) _____ (АЗС) _____ склады
 _____ единиц (49), их складская _____ кв.м (с одним десятичным знаком) (50).
 _____ лошадь _____

**Раздел VII. Расходы на производство
и реализацию товаров, работ и услуг**

Код по ОКЕИ: тысяча рублей - 384 (в целых числах)

Наименование	№ строки	Отчетный год	Предыдущий год
А	Б	1	2
Расходы на приобретение товаров для перепродажи	51		
Остатки товаров для перепродажи: на начало года на конец года	52		
	53		X
Расходы на приобретение сырья, материалов, топлива, энергии, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий для производства и реализации продукции (товаров, работ, услуг)	54		
в т.ч. топливо	55		
энергия	56		
Остатки сырья, материалов, топлива, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий на складе для производства продукции (товаров, работ, услуг): на начало года на конец года	57		
	58		X
Стоимость сырья, материалов, топлива, энергии, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий для производства и реализации продукции (товаров, работ, услуг), переданных безвозмездно и/или в счет вклада в уставный капитал другим организациям (из строк 54 и/или 57)	59		

Продолжение прил.13.

Покупная стоимость сырья, материалов, комплектующих изделий, приобретенных для производства продукции, но реализованных на сторону без переработки (обработки) (из строк 54 и/или 57)	60		
Потери от недостачи и (или) порчи при хранении и транспортировке товарно-материальных ценностей в пределах норм естественной убыли	61		
из них потери товаров, приобретенных для перепродажи	62		
Плата за использованное природное сырье (отчисления на рекультивацию земель, плата за древесину, отпускаемую на корню, плата за пользование водными объектами)	63		
Расходы на оплату труда	64		
Амортизация основных средств	65		
Единый социальный налог (взносы)	66		
Работы и услуги, выполненные сторонними организациями	67		
Арендная плата	68		
Представительские расходы	69		
Другие расходы, связанные с производством и реализацией продукции (товаров, работ, услуг) (не перечисленные в строках 51, 54, 61, 63-69)	70		
Стоимость переработанного давальческого сырья и материалов	71		
Стоимость сырья и материалов, переданных в отчетном периоде на переработку другим юридическим и физическим лицам	72		
Остатки готовой продукции собственного производства:			
на начало года	73		
на конец года	74		X
Незавершенное производство:			
на начало года	75		
на конец года	76		X

В соответствии с учетной политикой при отпуске материально-производственных запасов в производство или ином выбытии их оценка производится:
(нужное обвести кружком)

по себестоимости каждой единицы

77

по средней себестоимости
по способу ФИФО
по способу ЛИФО

78
79
80

Раздел VIII. Виды экономической деятельности в отчетном году

Код по ОКЕИ: человек - 792; тысяча рублей - 384 (в целых числах)

	N стро- ки	Коды по:		Сред- няя числе- н- ность работ- нико в, чел.*	Фонд начис- ленно й зара- ботно й плат ы, тыс руб*	Вы- пуск товар ов и услуг, тыс руб	Инве- с тици и в ос- новно й капит ал, тыс руб	Спра- чно : Вы- пуск товар ов и услуг в пре- дыду щем году, тыс руб
		ОКОН Х	ОКВЭ Д					
А	Б	В	Г	1	2	3	4	5
Всего по предприя- тию	81	Х	Х					
в т.ч. по видам деятель- ности**	82							

* включая внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера;

** по перечню, определенному Федеральной службой государственной статистики.

Если Ваше предприятие состоит из 2-х и более территориально-обособленных подразделений (включая головное) (строка 28 графа 1 > 1), заполните раздел IX

Раздел IX. Сведения о головном предприятии и территориально-
обособленных
подразделениях

Сведения о головном предприятии

Головное
(наименование)

предприятие

Продолжение прил.13.

Код по ОКПО	

Местонахождение
(почтовый адрес - фактический)

Код по ОКАТО	
№ территориально-обособленного подразделения	01

Основной вид деятельности.

Код по ОКОНХ	Код по ОКВЭД

Код по ОКЕИ: человек - 792, тысяча рублей - 384 (в целых числах)

Виды деятельности	N строки	Код по:		Средняя численность работников, чел*	Фонд начисленной заработной платы, тыс руб*	Выпуск товаров и услуг, тыс руб	
		ОКОН X	ОКВЭД Д			Отчетный год	Предыдущий год
А	Б	В	Г	1	2	3	4
Всего по головному предприятию	90	X	X				
в т.ч. по видам деятельности* *:	91						

Сведения о территориально-обособленных подразделениях

Территориально-обособленное
(наименование)

подразделение

Код по ОКПО	
-------------	--

N территориально- обособленного под- разделения* **	
---	--

Местонахождение (почтовый адрес - _____
фактический) _____

Код по ОКАТО	

Основной вид деятельности.

Код по ОКОНХ	Код по ОКВЭД

Код по ОКЕИ: человек - 792; тысяча рублей - 384 (в целых числах)

Виды деятельности	N стро- ки	Код по:		Средняя числен- ность работни- ков, чел.*	Фонд начислен - ной зараб- отной платы, тыс руб*	Выпуск товаров и услуг, тыс руб	
		ОКОН X	ОКВЭ Д			Отчет- ный год	Преды- дущий год
А	Б	В	Г	1	2	3	4
Всего по территориаль- но- обособленном у подразделени ю	92	X	X				
в т.ч. по видам деятельности* *:	93						

Территориально-обособленное _____
(наименование) _____
подразделение _____

Основной вид деятельности.

Код по ОКОНХ	Код по ОКВЭД
-------------------------	-------------------------

Продолжение прил.13.

--	--

Код по ОКЕИ: человек - 792; тысяча рублей - 384 (в целых числах)

Виды деятельности	N строки	Код по:		Средняя численность работников, чел.*	Фонд начисленной заработной платы, тыс руб*	Выпуск товаров и услуг, тыс, руб	
		ОКОН X	ОКВЭ Д			Отчетный год	Предыдущий год
А	Б	В	Г	1	2	3	4
Всего по территориально-обособленному подразделению	92	X	X				
в т.ч. по видам деятельности**):	93						

Территориально-обособленное (наименование)

подразделение

	Код по ОКПО	

Код по ОКАТО	

Основной вид деятельности.

Код по ОКОНХ	Код по ОКВЭД

Код по ОКЕИ: человек - 792; тысяча рублей - 384 (в целых числах)

Виды деятельности	N строки	Код по:		Средняя численность работников, чел.*	Фонд начисленной заработной платы, тыс руб*	Выпуск товаров и услуг, тыс руб	
		ОКОН X	ОКВЭ Д			Отчетный год	Предыдущий год
А	Б	В	Г	1	2	3	4
Всего по территориально-обособленному подразделению	92	X	X				

обособленному подразделению							
в т.ч. по видам деятельности** :	93						

Продолжение прил.13.

--	--	--	--	--	--	--	--

Территориально-обособленное
(наименование)

подразделение

Код по ОКПО	
N территори- ально- обособлен- ного под- разделения** *	

Местонахождение (почтовый адрес -
фактический)

Код по ОКАТО	

Основной вид деятельности.

Код по ОКОНХ	Код по ОКВЭД

Код по ОКЕИ: человек - 792; тысяча рублей - 384 (в целых числах)

Виды деятельности	N стр о- ки	Код по:		Средняя числен- ность работни- ков, чел.*	Фонд начислен - ной зар- ботной платы, тыс руб*	Выпуск товаров и услуг, тыс руб	
		ОКОН X	ОКВЭ Д			Отчет- ный год	Преды- - дущий год
А	Б	В	Г	1	2	3	4
Всего по территориальн о- обособленному подразделению	92	X	X				
в т.ч. по видам деятельности* *:	93						

--	--	--	--	--	--	--	--

Продолжение прил.13.

* включая внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера;

** по перечню, определенному Федеральной службой государственной статистики;

*** заполняется территориальными органами Федеральной службы государственной статистики.

Если территориально-обособленных подразделений более 4-х, то необходимо в отчет включить дополнительные листы.

**Приложение "Строй"
к ф. N 1-предприятие**

Строительная и проектно-изыскательская деятельность*

Код по ОКЕИ: тысяча рублей - 384 (в целых числах)

Наименование	N строки	Отчетный год	Предыдущий год
А	Б	1	2
Работы, выполненные собственными силами по договорам строительного подряда - всего	150		
в том числе:			
новое строительство, реконструкция, расширение, техническое перевооружение	151		
капитальный ремонт - всего	152		
в т.ч. зданий и сооружений	153		
из них жилых зданий	154		
текущий ремонт - всего	155		
в т.ч. зданий и сооружений	156		
Из строки 150 - ремонт и строительство жилищ (квартир) и других построек по заказам населения	157		
в т.ч. ремонт	158		
Работы, выполненные собственными силами по проектированию и инженерным изысканиям для строительства	159		
Стоимость неоприходованных материалов заказчика	160		

* Строительно-монтажные и ремонтные работы, выполненные хозяйственным способом, по строкам 150-158 не отражаются.

Руководитель

Продолжение прил.13.

организации

(Ф.И.О.)

(подпись)

Должностное лицо,
ответственное за
составление формы

_____ (должность)

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

" _ " _____ 20 __ год

(номер контактного
телефона)

(дата
составления
документа)

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ**

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ
ИНФОРМАЦИИ**

**Нарушение порядка представления статистической информации, а равно
представление недостоверной статистической информации влечет
ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об
административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3
Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за
нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"**

**СВЕДЕНИЯ О ПРОИЗВОДСТВЕ И ОТГРУЗКЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ
ПРОДУКЦИИ
за 20 __ год**

Представляют:	Сроки представления	Форма N 1-натура
юридические лица, их обособленные подразделения (кроме субъектов малого предпринимательства), осуществляющие производство промышленной продукции: - территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу	10 февраля после отчетного периода	Утверждена постановлением Федеральной службы государственной статистики от 27.07.2004 N 33
		Годовая

Наименование отчитывающейся
организации _____

Почтовый адрес _____

Код	Код
------------	------------

Продолжение прил.13.

формы по ОКУД	отчитывающейся организации по ОКПО	вида деятельности по ОКВЭД	территории по ОКАТО	министерства (ведомства), органа управления по ОКОГУ	организационно-правовой формы по ОКОПФ	формы собственности по ОКФС	
1	2	3	4	5	6	7	8
0610015							

Раздел I. Производство и отгрузка по видам промышленной продукции
в целом по предприятию

По строкам настоящей таблицы следует представить данные по каждому виду произведенной промышленной продукции.

Наименование продукции	Единица измерения	Коды		Произведено		в т.ч. использовано для		Отгружено на сторону в отчетном году			Остатки товаров на конец	
		про-дук-ции по ОКП	ОКЕИ	от-чет-ный год	пре-дыдущий год	внутреннего потребления		Все-го	в том числе без продукции, произведенной из давальческого сырья		от-чет-ного года	пре-дыдущего года
						от-чет-ный год	пре-дыдущий год		в на-ту-раль-ном вы-ра-же-нии	в на-ту-раль-ном вы-ра-же-нии		
А	Б	В	Г	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Если перечень видов продукции превышает наличие строк в разделе, то необходимо в отчет включить дополнительные листы.

Раздел II. Распределение месячных данных производства продукции по видам
в целом по предприятию в отчетном году
(из графы 1 раздела I)

Наименование продукции	Единица измерения	Коды		я н в а р ь	ф е в р а л ь	м а р т	а п р е л ь	м а й	и ю н ь	и ю л ь	а в г у с т	с е н т я б р ь	о к т я б р ь	н о я б р ь	д е к а б р ь
		про дук ции по ОК П	ОКЕ И												
А	Б	В	Г	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

* сумма данных граф 1-12 по соответствующему виду продукции должна быть равна данным графы 1 раздела I формы

Справочно:*

Код по ОКЕИ: тысяча рублей - 384

Наименование вида экономической деятельности	Код по ОКВЭД	Выпуск товаров и услуг (без внутреннего оборота) в фактических ценах (без НДС и акциза), тыс руб	
		в отчетном году	в предыдущем году
А	Б	1	2

* заполняется бюджетными организациями, осуществляющими выпуск промышленной продукции

Руководитель
организации

_____ (Ф.И.О.) _____ (подпись)

Должностное лицо,
ответственное за
составление формы

_____ (должность) _____ (Ф.И.О.) _____ (подпись)

_____ " ____ " _____ 20 ____ год
(номер контактного телефона) (дата составления документа)

ПОРЯДОК
заполнения и представления формы
государственного статистического наблюдения
(государственной статистической отчетности)

1. Форму федерального государственного статистического наблюдения N 1-натура "Сведения о производстве и отгрузке промышленной продукции" представляют юридические лица всех форм собственности (коммерческие организации, а также некоммерческие организации, производящие товары для реализации на сторону), их обособленные подразделения, включая сельскохозяйственные предприятия, рыболовецкие артели и другие непромышленные организации (кроме субъектов малого предпринимательства), осуществляющие производство промышленной продукции.

2. В форму N 1-натура включаются сведения по юридическому лицу за исключением данных по территориально-обособленным подразделениям, расположенным на территории других субъектов Российской Федерации, которые представляют сведения по указанной форме в статистические органы по месту своего нахождения.

Временно неработающие организации, на которых в течение определенного времени отчетного периода имело место производство промышленной продукции, форму представляют на общих основаниях.

3. По свободным строкам раздела I указываются сведения о производстве, отгрузке и остатках по каждому виду произведенной промышленной продукции в соответствии с Общероссийским классификатором продукции ОК 005-93 (ОКП).

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 10 ноября 2003 года N 677 "Об общероссийских классификаторах технико-экономической и социальной информации в социально-экономической области" (п.9) присвоение кодов объектам классификации (видам продукции) хозяйствующие субъекты (предприятия и организации) должны осуществлять самостоятельно и нести установленную законодательством Российской Федерации ответственность за неправильное их присвоение и применение.

Перечень (номенклатура) видов продукции (с указанием единиц измерения и кодов по Общероссийскому классификатору единиц измерения ОК 015-94 (ОКЕИ), по которым должны приводиться данные, сообщается органами государственной статистики.

В случае, если предприятие выпускает виды продукции, которые не перечислены в сообщенной номенклатуре, то данные по ним также должны быть приведены в разделе I с четким указанием наименования производимого вида продукции в соответствии с ОКП.

Включение в эти разделы позиции "прочая продукция" не допускается.

4. В данные о производстве конкретных видов промышленной продукции по графам 1 и 2 раздела I включается промышленная продукция, выработанная юридическим

лицом (независимо от вида основной деятельности) как из собственного сырья и материалов, так и из неоплачиваемых сырья и материалов заказчика, предназначенная для отпуска на сторону, своему капитальному строительству и своим непромышленным хозяйствам, зачисленная в состав основных средств или оборотных активов (например, спецодежда, спецоснастка), выданная своим работникам в счет оплаты труда, а также израсходованная на собственные промышленно-производственные нужды, т.е. валовой выпуск (за исключением отдельных видов продукции, учет которых осуществляется по товарному выпуску).

5. В графах 3 и 4 раздела I приводятся данные об объемах произведенной юридическим лицом за отчетный год продукции, которая в том же году использована им при дальнейшей переработке в качестве сырья, материалов, комплектующих изделий или направлена на другие производственные нужды данного юридического лица (кроме продукции, зачисленной в состав основных средств и оборотных активов данного юридического лица). Продукция (например, цельномолочная продукция, хлеб и хлебобулочные изделия и др.), произведенная предприятием и направленная им своим непромышленным подразделениям (например, в детские сады, ясли), не отражается в этих графах формы. Таким образом, данные граф 3 и 4 не должны превышать Продолжение прил. соответственно данные граф 1 и 2.

6. В графе 5 раздела I отражаются данные в натурально-вещественном выражении по продукции собственного производства (в т.ч. произведенной из давальческого сырья), фактически отгруженной (переданной) в отчетном периоде на сторону, а также выданной своим работникам в счет оплаты труда.

7. В графах 6 и 7 раздела I из общего объема отгруженной продукции выделяются данные в натурально-вещественном и стоимостном выражении по продукции собственного производства (без продукции, произведенной из давальческого сырья), фактически отгруженной (переданной) в отчетном периоде на сторону, а также выданной своим работникам в счет оплаты труда.

Стоимостная оценка конкретных видов продукции, отгруженной на сторону (графа 7), осуществляется в фактических ценах реализации (без НДС, акцизов, налога с продаж, экспортной пошлины и таможенных сборов). В случае, когда на конкретный вид продукции применяются только цены франко-вагон станции назначения, то стоимость транспортировки продукции от станции отправления до станции назначения исключается из стоимостной ее оценки. Если на конкретный вид продукции применяются только цены франко-склад изготовителя, то оценка стоимостного объема осуществляется по этим ценам.

Продукция, отпускаемая по договору мены (бартеру), передаваемая потребителям безвозмездно или предоставляемая своим работникам в счет оплаты труда, при включении в графу 7 оценивается по средней цене реализации такой же или аналогичной продукции.

Продукция, поставляемая на экспорт, включается в графу 7 по контрактным ценам, из которых исключаются налог на добавленную стоимость, акциз, налог с продаж, экспортная пошлина, таможенные сборы и транспортные расходы от станции отправления до пункта экспорта, и переводится в рубли по курсу, установленному Центральным банком Российской Федерации на момент отгрузки.

8. В графах 8 и 9 раздела I по каждому конкретному виду продукции в натуральном выражении отражаются остатки готовой продукции собственного производства (в т.ч. выработанной из давальческого сырья), находящиеся на складах готовой продукции или других местах хранения, соответственно на конец отчетного и предыдущего года.

Остатки промышленной продукции, произведенной за период, предшествующий отчетному году, но пошедшие на внутреннее потребление в отчетном году, в графах 3 и 4 раздела I формы не отражаются.

9. По видам продукции, учитываемой в стоимостном выражении (например, лекарственные средства, мебель и др.), данные приводятся в фактических ценах соответствующих лет (без НДС и акциза). Если указанная продукция изготовлена из давальческого сырья, то данные о ее производстве (графы 1 и 2) и остатках (графы 8 и 9) приводятся по полной стоимости, включая стоимость давальческого сырья; по отгрузке (графа 5) - по стоимости услуг по переработке такого сырья, т.е. без учета стоимости переработанного сырья заказчика. Если вся продукция произведена предприятием из давальческого сырья, то в графах 6 и 7 проставляются нули. Если предприятие не производит продукцию из давальческого сырья, то данные граф 5, 6 и 7 должны быть одинаковыми.

10. В разделе II формы по свободным строкам в графах 1-12 указываются сведения о ежемесячном производстве приведенных в разделе I формы видов промышленной продукции.

Сумма данных граф 1-12 раздела II по конкретным видам продукции должна быть равна данным графы 1 раздела I формы по соответствующим видам продукции.

11. Раздел "Справочно" заполняют бюджетные организации, осуществляющие выпуск промышленной продукции.

По свободным строкам по видам экономической деятельности в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД) указываются сведения о выпуске товаров и услуг в фактических ценах (без НДС и акциза).

В графе А указывается наименование вида экономической деятельности, в графе Б - его код по ОКВЭД.

В графах 1 и 2 отражаются сведения о выпуске промышленной продукции, предназначенной для реализации на сторону (физическим и юридическим лицам), а также переданной своим непромышленным подразделениям, за отчетный и предыдущий годы соответственно.

Выпуск промышленной продукции определяется в фактических ценах без стоимости внутреннего оборота. Внутренним оборотом предприятия считается стоимость той части выработанной им продукции, которая используется внутри данного предприятия на собственные промышленно-производственные нужды.

Изделия, выработанные из сырья и материалов, не оплачиваемых производителем готовой продукции, включаются в объем произведенной промышленной продукции с исключением стоимости этого сырья и материалов.

НАБЛЮДЕНИЕ

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ
ИНФОРМАЦИИ**

Продолжение прил.13.

Нарушение порядка представления статистической информации, а равно представление недостоверной статистической информации влечет ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3 Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"

СВЕДЕНИЯ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА
за 20 ____ год

Представляют:	Сроки представления	Форма N 1-ВЭС
юридические лица, их обособленные подразделения с долевым участием иностранных инвесторов или полностью принадлежащие иностранным инвесторам (по перечню, установленному территориальными органами Федеральной службы государственной статистики): - территориальному органу Федеральной службы государственной статистики в субъекте Российской Федерации по установленному им адресу	25 марта после отчетного года	Утверждена постановлением Федеральной службы государственной статистики от 27.07.2004 N 33
		Годовая

Наименование отчитывающейся организации _____							
Почтовый адрес _____							
Код формы по ОКУД	Код						
	отчитывающейся организации по ОКПО	вида деятельности по ОКВЭД	территории по ОКАТО	министерства (ведомства), органа управления по ОКОГУ	организационно-правовой формы по ОКОПФ	формы собственности по ОКФС	
1	2	3	4	5	6	7	8
0613005							

Дата регистрации юридического лица (01)

Число
- _____
месяц _____
- _____
год - _____

I. Распределение уставного капитала
между акционерами (учредителями)

Код по ОКЕИ: тысяча рублей - 384 (с 0,1 знаком)

	Код строк и	Уставный капитал на конец отчетного года
1	2	3
Всего	02	
Федеральные органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации	03	
Органы исполнительной власти	04	
Органы местного самоуправления	05	
Коммерческие организации (кроме кредитно- финансовых учреждений)	06	
в т.ч. субъект малого предпринимательс тва	07	
Кредитно- финансовые учреждения	08	
Некоммерческие организации	09	
Физические лица	10	
в т.ч. работники данного предприятия	11	
Другие (указать)	12	

II. Взносы иностранных инвесторов
в уставный капитал по странам-партнерам

Код по ОКЕИ: тысяча рублей - 384 (с 0,1 знаком)

	Код стро- ки	Код страны - партнера по ОКСМ	Уставный капитал на конец отчетного года

1	2	3	4
Из общей суммы уставного капитала (стр.02)	13	X	

Продолжение прил.13.

в том числе по странам-партнерам:	14		

III. Основные экономические показатели

Наименование показателя	Код строки	Единица измерения	Код по ОКЕИ	За отчетный год	За прошлый год
1	2	3	4	5	6
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей)	19	человек	792		
Средняя численность внешних совместителей	20	- " -	- " -		
Средняя численность работников, выполнивших работы по договорам гражданско-правового характера	21	- " -	- " -		
Фонд заработной платы, начисленной работникам (включая внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера)	22	тысяча рублей	384		
Выпуск товаров и услуг (без внутреннего оборота) в	23	- " -	- " -		

фактических ценах (без НДС, акциза) - всего					
в том числе по основному виду деятельности	24	- " -	- " -		

Продолжение прил.13.

Инвестиции в основной капитал (в части новых и приобретенных по импорту основных средств)	25	ты- сяча руб- лей	384		
в том числе инвестиции из-за рубежа	26	- " -	- " -		
Приобретено основных средств, бывших в употреблении у других организаций и объектов незавершенного строительства	27	- " -	- " -		

**Руководитель
организации**

_____ (Ф.И.О.) _____ (подпись)

**Должностное лицо,
ответственное за
составление формы**

_____ (должность) _____ (Ф.И.О.) _____ (подпись)

_____ " " _____ 20 ____ год
(номер контактного телефона) (дата составления документа)

**ПОРЯДОК
заполнения и представления формы
государственного статистического наблюдения
(государственной статистической отчетности)**

Сведения по форме федерального государственного статистического наблюдения N 1-ВЭС представляют юридические лица, их обособленные подразделения, созданные с долевым участием в уставном капитале иностранных инвесторов или полностью принадлежащие иностранным инвесторам.

В I разделе приводятся данные об уставном капитале на конец отчетного года, зафиксированном в учредительных документах, и его распределении по акционерам (учредителям).

Во II разделе по строке 13 из строки 02 выделяется общая сумма вкладов иностранных инвесторов в уставный капитал Продолжение прил.

предприятия, а по свободным строкам приводятся данные по каждой стране-партнеру (включая страны - участники СНГ). При этом в графе 1 указывается наименование страны, а в графе 3 - ее код по Общероссийскому классификатору стран мира (ОКСМ).

В III разделе отражаются основные экономические показатели предприятия.

Средняя численность работников предприятия показывается отдельно по категориям: списочный состав (без совместителей и работников несписочного состава), совместители (без внутренних), работники, выполнявшие работы по договорам гражданско-правового характера. Начисленный фонд заработной платы определяется в соответствии с методологией заполнения фонда заработной платы работников, принятой при определении этого показателя в статистической отчетности.

По строке 23 показываются данные об общем объеме выпущенных товаров и оказанных услуг в фактических ценах (без НДС, акцизов, экспортной пошлины, таможенных сборов) по всем видам деятельности.

При определении объема продукции и услуг по конкретным видам деятельности следует руководствоваться следующим.

По промышленной деятельности учитывается общий объем произведенной промышленной продукции (работ, услуг). В объем произведенной промышленной продукции включается стоимость готовых изделий и продуктов, выработанных за отчетный период всеми подразделениями юридического лица, предназначенных для реализации на сторону, передачи своему капитальному строительству и своим непромышленным подразделениям, зачислению в состав собственных основных фондов (средств), а также выдачи своим работникам в счет оплаты труда; работ (услуг) промышленного характера, выполненных по заказам со стороны, для своего капитального строительства и своих непромышленных подразделений, а также работ по модернизации и реконструкции собственного оборудования; произведенных за отчетный период работ по изготовлению продукции (изделий) с длительным производственным циклом, производство которых в отчетном периоде не завершено; полуфабрикатов своей выработки, отпущенных за отчетный период на сторону, своему капитальному строительству и своим непромышленным подразделениям, независимо от того, выработаны они в отчетном периоде или ранее. Изделия, выработанные из сырья и материалов, не оплачиваемых производителем готовой продукции, включаются в объем промышленной продукции в фактически действующих отпускных ценах с исключением стоимости этого сырья и материалов. Объем произведенной промышленной продукции определяется без стоимости внутризаводского оборота.

По сельскохозяйственной деятельности учитывается стоимость готовой продукции растениеводства и животноводства в ценах реализации отчетного периода, а также стоимость услуг, оказанных организациями по обслуживанию сельского хозяйства (мелиоративное, ветеринарное, агрохимическое обслуживание др.).

Продукция растениеводства включает стоимость сырых продуктов, полученных от урожая отчетного периода - зерна, продукции технических культур (семена масличных культур, продукция льна и конопли, сахарная свекла, табак и махорка и др.), картофеля, овощей и бахчевых продовольственных культур, плодов и ягод, кормовых культур (кормовые корнеплоды, однолетние и многолетние сеянные травы и травы

естественных сенокосов, убранные на сено, зеленую массу и силос), семян и посадочного материала сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений.

Продукция животноводства включает стоимость сырых продуктов, полученных в результате выращивания и хозяйственного использования сельскохозяйственных животных и птицы (молоко, шерсть, яйца и др.), стоимость реализованного скота и птицы (в живом весе), включая переданные своим несельскохозяйственным подразделениям и выданные работникам в порядке натуральной оплаты труда, стоимость продукции пчеловодства и др.

В случае, когда произведенная сельскохозяйственная продукция полностью используется ее производителем (например, продукция кормовых культур), ее оценка производится по себестоимости.

Продукция переработки собственного сельскохозяйственного сырья (растительное масло, молочные продукты) является промышленной продукцией и показывается по виду деятельности "промышленность".

По деятельности в сфере лесного хозяйства учитывается объем доходов, полученных от этой деятельности.

По строительной деятельности учитывается объем работ, выполненных собственными силами по договорам строительного подряда (включая ремонтно-строительные и буровые работы), а также строительно-монтажных работ, выполненных хозяйственным способом.

В части проектной деятельности и инженерных изысканий для строительства учитывается объем проектно-исследовательских работ, выполненных собственными силами

По внутренней торговле (оптовой и розничной) и внешней торговле, общественному питанию, материально-техническому снабжению и заготовкам учитывается объем валового дохода, который представляет собой разницу между продажной и покупной стоимостью реализованных товаров (без НДС и налога с продаж). По посреднической деятельности при купле-продаже товаров учитывается размер комиссионного вознаграждения.

По транспортной деятельности учитывается объем доходов от перевозочной и другой деятельности, непосредственно связанной с осуществлением транспортного процесса (погрузочно-разгрузочные, транспортно-экспедиционные работы и услуги, обслуживание транспорта и др.); по услугам связи - объем доходов, полученных от оказания этих услуг.

По деятельности в сфере науки и научного обслуживания учитывается стоимость научных исследований (фундаментальных и прикладных), разработок во всех областях знаний, научно-технических услуг, выполненных силами и принятыми заказчиками по актам сдачи-приемки. Незавершенные работы учитываются в той их части, которая была выполнена в отчетном периоде в качестве промежуточного этапа.

По информационно-вычислительному обслуживанию учитывается объем выполненных работ и оказанных услуг (в размере выручки от продажи).

По операциям с недвижимым имуществом учитывается стоимость услуг, связанных с покупкой, продажей, сдачей внаем или оценкой недвижимого имущества (собственного или арендуемого). Объем этих услуг определяется суммой доходов от сдачи в аренду (субаренду) собственного (арендуемого) недвижимого имущества (кроме жилищ), вознаграждений по договорам поручения, комиссионных и агентских вознаграждений, а также суммами, поступающими в оплату возмездных услуг по оценке имущества и т.п.

По общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка учитывается объем услуг (в размере оплаты за них), выполненных по договорам возмездного оказания услуг, а также вознаграждений по договорам поручения, комиссионных и агентских вознаграждений.

По деятельности в сфере геологии и разведки недр, геодезической и гидрометеорологической службы учитывается стоимость геологоразведочных и топографо-геодезических работ, выполненных собственными силами организаций, а также услуг гидрометеорологической службы.

По прочим видам деятельности сферы материального производства учитывается стоимость продукции, созданной во всех подотраслях, входящих в эту отрасль (к ней относятся деятельность редакций и издательств, заготовка металлолома и утиля, вневедомственная охрана).

Издательства, редакции периодических изданий и другие издающие организации показывают суммарную стоимость тиражей выпущенных книг, журналов, газет в отпускных ценах издательств.

Заготконторы по сбору металлолома и утиля показывают разницу между стоимостью заготовки и реализации вторичного сырья; вневедомственная охрана - стоимость оказанных услуг.

По жилищному хозяйству выпуск услуг принимается равным стоимости затрат на текущее содержание жилищного фонда, по деятельности в сфере коммунального хозяйства - фактически начисленным платежам от реализации оказанных услуг.

По непроизводственным видам бытового обслуживания, деятельности в области образования, культуры, права, здравоохранения, туризма, физической культуры и спорта учитывается стоимость оказанных услуг.

По строке 24 из строки 23 выделяются данные об объеме выпущенных товаров и оказанных услуг по основному для данного юридического лица виду деятельности. При этом в качестве основного выбирается один из следующих видов деятельности: промышленность; сельское хозяйство; лесное хозяйство; транспорт; связь; строительство; оптовая торговля потребительскими товарами; розничная торговля; общественное питание; посреднические услуги при купле-продаже потребительских товаров; внешняя торговля; материально-техническое снабжение и сбыт; заготовки; информационно-вычислительное обслуживание; операции с недвижимым имуществом; общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка; геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая служба; прочие виды деятельности сферы материального производства; жилищное хозяйство; коммунальное хозяйство; непроизводственные виды бытового обслуживания

населения; здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение; народное образование, культура и искусство; наука и научное обслуживание.

Основным видом деятельности (из перечисленных выше) для коммерческой организации является тот вид, который по итогам предыдущего года имеет наибольший удельный вес в общем объеме выпущенной продукции и оказанных услуг, для некоммерческой организации - средняя численность занятых которым по итогам предыдущего года имеет наибольший удельный вес в общей численности работников организации.

По строке 25 отражаются инвестиции в основной капитал (в части новых и поступивших по импорту основных средств): затраты на новое строительство, расширение, а также реконструкцию и модернизацию объектов, которые приводят к увеличению первоначальной стоимости объекта и относятся на добавочный капитал организаций, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, затрат на формирование основного стада, многолетние насаждения и т.д. В этой строке отражаются инвестиции, производимые за счет всех источников, включая средства бюджетов на возвратной и безвозвратной основе, кредиты, техническую и гуманитарную помощь, договор мены.

По строке 26 из строки 25 в том числе выделяются инвестиции в основной капитал, полученные данным предприятием из-за рубежа.

По строке 27 показываются затраты на приобретение оборудования, зданий и сооружений, числившихся ранее в основных фондах (средствах) у других организаций, также объектов, не заверенных строительством.

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ
НАБЛЮДЕНИЕ**

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ
ИНФОРМАЦИИ**

Нарушение порядка представления статистической информации, а равно представление недостоверной статистической информации влечет ответственность, установленную статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, а также статьей 3 Закона Российской Федерации от 13.05.92 N 2761-1 "Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности"

**СВЕДЕНИЯ О ЗАТРАТАХ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ
ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)
за 2004 год**

Представляют:	Сроки представления	Форма N 5-3
юридические лица (кроме субъектов малого предпринимательства, организаций, перешедших на упрощенную систему налогообложения, бюджетных организаций,	1 апреля	Утверждена постановлением Федеральной службы

банков, страховых организаций):
- территориальному органу **Федеральной**
службы государственной статистики в
субъекте **Российской Федерации** по
установленному им адресу;

государственной
статистики
от 27.07.2004 N 33

Продолжение прил.13.

- органу, осуществляющему государственное регулирование в соответствующей сфере деятельности; - органу регулирования естественных монополий в соответствующей сфере деятельности

Годовая

Наименование отчитывающейся организации _____							
Почтовый адрес _____							
Код формы по ОКУД	Код						
	отчитывающейся организации по ОКПО	вида деятельности по ОКВЭД	территории по ОКАТО	министерства (ведомства), органа управления по ОКОГУ	организационно-правовой формы по ОКОПФ	формы собственности по ОКФС	
1	2	3	4	5	6	7	8
0608013							

Раздел I. По предприятию (организации) в целом и по основному виду деятельности

Код по ОКЕИ: тысяча рублей - 384

Наименование показателей	N строк и	Всего		в том числе по основному виду деятельности	
		за отчетный год	за прошлый год	за отчетный год	за прошлый год
А	Б	1	2	3	4
Выпуск товаров и услуг (без внутреннего оборота) в фактических ценах (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) ¹	01				
Себестоимость продукции (работ, услуг)	02	X	X		
Запреты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) - всего (сумма строк 04, 08, 13, 17-19, 21-30, 34, 54)	03				
в том числе:					

Продолжение прил.13.

Сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, спецодежда, спецоснастка	04				
из них:					
импортные сырье, материалы, покупные изделия	05				
газ природный (естественный)	06				
расходы на транспортировку, хранение и доставку грузов, осуществляемые федеральным железнодорожным транспортом	07				
Топливо	08				
в том числе:					
продукты нефтепереработки	09				
газ природный (естественный)	10				
уголь	11				
другие виды топлива	12				
Энергия	13				
в том числе:					
электрическая энергия	14				
из нее:					
электрическая энергия, приобретенная на федеральном оптовом рынке электрической энергии (мощности)	15				
тепловая энергия	16				
Вода	17				
Отчисления на рекультивацию земель	18				
Затраты на оплату труда	19				
из них:					
оплата учебных отпусков	20				
Единый социальный налог	21				
Амортизация основных средств	22				
Амортизация нематериальных активов	23				
Арендная плата	24				
Вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения	25				
Обязательные страховые платежи	26				
Добровольные страховые платежи	27				

Представительские расходы	28				
Суточные и подъемные	29				

Продолжение прил.13.

Налоги и сборы, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг) (без единого социального налога)	30				
из них:					
налог на добычу полезных ископаемых	31				
плата за древесину, отпускаемую на корню	32				
плата за пользование водными объектами	33				
Оплата услуг сторонних организаций	34				
из них:					
по транспортировке грузов	35				
в том числе:					
оплата услуг федерального железнодорожного транспорта (без расходов, указанных по строке 07)	36				
строительного характера	37				
промышленного характера	38				
прочих услуг	39				
производственного характера					
аудиторских организаций	40				
вневедомственной охраны	41				
геодезической и гидрометеорологической служб	42				
здравоохранения	43				
информационно-вычислительное обслуживание	44				
коммунального хозяйства	45				
культуры	46				
науки	47				
нотариальных контор и юридических услуг	48				
образования	49				
пассажирского транспорта	50				
рекламных агентов	51				
связи	52				
управления	53				
Другие затраты (указать какие)	54				
	55				
	56				
	57				
	59				

Продолжение прил.13.

Остаток незавершенного производства, полуфабрикатов, инструментов и приспособлений собственной выработки, не включаемых в стоимость продукции на начало отчетного периода	60				
на конец отчетного периода	61		X		X
Остаток расходов будущих периодов на начало отчетного периода	62				
на конец отчетного периода	63		X		X
Остаток резервов предстоящих расходов на начало отчетного периода	64				
на конец отчетного периода	65		X		X
СПРАВОЧНО					
Заполняется организациями всех отраслей экономики					
Стоимость неоплачиваемого переработанного сырья заказчика (давальческого)	66				
Налог на добавленную стоимость по использованным материальным ресурсам, вычитаемый из общей суммы начисленного НДС	67				
Субсидии из бюджета, связанные с текущим производством	68				
в том числе на покрытие убытков организаций, возникающих при продаже товаров (работ, услуг)	69				
Налог на добавленную стоимость, подлежащий перечислению в бюджет в отчетном периоде	70				
Единый налог на вмененный доход	71			X	X
Заполняется организациями оптовой, розничной торговли, общественного питания					
Оборот розничной торговли	72				
Оборот оптовой торговли	73				
Оборот общественного питания	74				
Заполняется организациями промышленности					
Внутризаводской оборот, включаемый в затраты на производство продукции (работ, услуг)	75	X	X		

Продолжение прил.13.

Внутризаводской оборот, включаемый в объем продукции (работ, услуг)	76	X	X		
Заполняется строительными организациями					
Из строки 03 - по статьям затрат:					
Материалы	77	X	X		
Оплата труда рабочих	78	X	X		
Затраты на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов	79	X	X		
в том числе оплата труда рабочих, управляющих машинами	80	X	X		
Накладные расходы	81	X	X		
Контрольная сумма строк с 01 по 81	82				

¹ Предприятия, занимающиеся сельскохозяйственным производством, выпуск продукции сельского хозяйства показывают, включая внутривозвратное потребление.

Раздел II. По предприятиям и организациям, осуществляющим производство электрической и (или) тепловой энергии и услуги по их передаче

Код по ОКЕИ: тысяча рублей - 384

Наименование показателей	N строки	Выпуск товаров и услуг (без внутреннего оборота) в фактических ценах (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)		Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг)	
		за отчетный год	за прошлый год	за отчетный год	за прошлый год
А	Б	1	2	3	4
Производство электрической энергии	83				
Производство тепловой энергии	84				
Услуги по передаче электрической энергии - всего	85				
в том числе:					
для потребителей субъектов ФОРЭМ	86				
для потребителей, получающих электрическую энергию от	87				

Других поставщиков					
---------------------------	--	--	--	--	--

Продолжение прил.13.

Услуги по передаче тепловой энергии	88				
Контрольная сумма строк с 83 по 88	89				

Руководитель
организации

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

Должностное лицо,
ответственное за
составление формы

_____ (должность)

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

_____ (номер контактного
телефона)

" ___ " _____ 20 ___ год

(дата
составления
документа)

Приложение 14.

Таблица 1. Исходные данные для формирования эффекта финансового леввериджа.

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	Предприятие		
			«А»	«Б»	«В»
1	Сумма используемого капитала (активов), (среднее значение), в том числе	т.р.	300 000	300 000	300 000
2.	Собственный капитал (среднее значение)	т.р.	300 000	250 000	150 000
3.	Заемный капитал (среднее значение)	т.р.	-	50 000	150 000
4.	Валовая прибыль (без учета расходов по уплате процентов за кредит)	т.р.	60 000	60 000	60 000
5.	Средний уровень процентов за кредит	%	15	15	15
6.	Ставка налога на прибыль	коэф.	0,24	0,24	0,24

Таблица 2. Исходные данные для определения эффекта операционного рычага

№ п/п	Показатели	Ед. измерения	Предприятие «А»
1	Объем продаж	тыс. руб.	1 500
2	Переменные затраты	тыс. руб.	1 050
3	Постоянные затраты	тыс. руб.	300
4	Собственные средства	тыс. руб.	600
5	Долгосрочные кредиты и займы	тыс. руб.	150
6	Краткосрочные кредиты и займы	тыс. руб.	60
7	Средняя расчетная ставка процента	%	20

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс РФ. Ч.1 ФЗ от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 29.07.2004 г.).
2. Гражданский кодекс РФ. Ч.2 ФЗ от 29.01.1996 г. №14 – ФЗ (в ред. от 23.12.2003 г.)
3. Налоговый Кодекс РФ, части первая и вторая, с изм. и доп. согласно ФЗ № 95-ФЗ от 29.07.2004. – М: ИКФ «ЭКМОС».
4. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ (в ред.от 21.03.2002).
5. Федеральный закон « О плате за землю» от 11.10.1999 г. № 1738-1-ФЗ (с изм. от 30.12.2001 г. № 194 – ФЗ).
6. Приказ Минэкономики РФ от 01.10.1997 г. № 118 «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций).
7. Приказ Министерства финансов РФ от 22.07.2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности».
8. Приказ № 576 «Об основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период дл 2010 г. и дальнейшую перспективу». Утв. Президентом РФ 30.03.2002.
9. Постановление Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятия».
10. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) – Приказ Министерства Финансов РФ от 06.05.99 № 33н.
11. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02) – Приказ Министерства Финансов от 19 ноября 2002 г. № 114н.
12. Приказ от 22.07.03 № 67н “ О годовой бухгалтерской отчетности организации “ (в реестре приказов Министерства финансов РФ).
13. Закон о несостоятельности (банкротстве) предприятий от 8.01.1998 г. № 6-ФЗ.
14. Стандарты (правила) аудиторской деятельности от 25.12.1996 г. Протокол № 6.
15. Международные положения аудита.- М.: Аудит-трейдинг, 1992 .
16. Андросов А.М. Финансовая отчетность. Практическое руководство по организации бухгалтерского учета и составлению отчетности – М.: МЕНАТЕП-ИИНФОРМ, 1995.
17. Арно А., Николь П. Логика, или Искусство мыслить. – 2-е изд. - М.: Наука, 1997.
18. Барышников Н.П. Бухгалтерский учет, отчетность и налогообложение. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1997.
19. Безруких П.С., Кондраков Н.П., Палий В.Ф. и др. Бухгалтерский учет. Учебник. – М.: Бухгалтерский учет, 1994.
20. Барнгольц С.Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития. – М.: Финансы и статистика, 1984.
21. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2003.
22. Вильямс Б. Торговый хаос: Экспертные методики максимизации прибыли. – М.: ИК «Аналитика», 2000.
23. Баранов В.В. Финансовый менеджмент: Механизм финансового управления предприятием в традиционных и наукоемких отраслях. –М.: Дело, 2002.
24. Бухгалтерский анализ (Пер. с англ.) Под ред. Гольцберга М.А., Хасан-Бек Л.М. – Киев: Торгово-издательские бюро ВНУ, 1993.
25. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник.-4-е изд. - М.:Финансы и статистика, 2000.
26. Бернстай Л.А. Анализ финансовой отчетности. –М.: Финансы и статистика, 1996.
27. Блатов Н.А. Балансоведение (курс общий).- Л.: Экономическое образование, 1930.
28. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия. – М.: Ника-Центр, 2003.
29. Бланк И.А. Управление использованием капитала. – М.: Ника-Центр, 2002.
30. Бендина Н. Финансовый менеджмент (конспект лекций). – М.: ПРИОР, 2002.
31. Бригхем Юд., Гапенски Л.Финансовый менеджмент: Полный курс в 2-х т. Пер. с англ. / Под ред. В.В. Ковалева. – СПб: Экономическая школа, 1997.
32. Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента.Изд.11-е. Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2002.

33. Декарт Р. Разыскание истины.- СПб: Изд-во «Азбука», 2000.
34. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. Пер. с англ.А.А. Рывкина.- М.: Статистика, 1980.
35. Ефимова О.В. Финансовый анализ.- 4-е изд.- М.:Бухгалтерский учет, 2000.
36. Едророва В.Н., Мизиковский Е.А. Учет и анализ финансовых активов. – М.: Инфра – М, 1996.
37. Жеребко А.Е. Совершенствование финансового менеджмента рискованных видов страхования. – Анкил, 2003.
38. Иванов В.В., Ковалев В.В.Финансовый мир: Выпуск 1.- М.: Проспект, 2002.
39. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996.
40. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. Изд. третье, перер. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1998.
41. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. Изд.2-е перер. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1997.
42. Ковалев В.В., Уланов В.А. Курс финансовых вычислений.- М.: Финансы и статистика, 1999.
43. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры – М.: Финансы и статистика, 2001.
44. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент – М.: Финансы и статистика, 2001.
45. Ковалев В.В. Практикум по финансовому менеджменту.Конспект лекций с задачами – М.: Финансы и статистика, 2000.
46. Ковалев В.В. Сборник задач по финансовому анализу. Учебное пособие.- М.: Финансы и статистика, 2001.
47. Ковалев В.В., Ковалев В.В. Финансы предприятий.- М.: Проспект, 2003.
48. Котлер Ф. Основы маркетинга.- М.: Прогресс, 1992.
49. Кочович Е. Финансовая математика. Теория и практика финансово-банковских расчетов – М.: Финансы и статистика, 1994.
50. Коласс Б. управление финансовой деятельностью. Проблемы, концепции и методы. Пер с фр. /Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997.
51. Лунский Н.С. Лекции по высшим финансовым вычислениям. Ч.1.- М.: «Печатня С.П. Яковлева», 1912.
52. Лаврушин О.И. Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент).-М.: Юристъ, 2002.
53. Ламбен Ж-Ж. Стратегический маркетинг. Пер.с фр.- СПб.: Наука, 1996.
54. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс:Принципы, проблемы и политика. В 2-х т. Пер. с англ. – М.: Республика,1993.
55. Модильяни Фр. и др. Сколько стоит фирма? Теорема М-М.- М.: Дело, 2001.
56. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок.- М.: Перспектива, 1995.
57. Николаев И.Р. Балансоведение.- Л.: 1930.
58. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэл Д. Принципы бухгалтерского учета. – 1994.
59. Основы функционально-стоимостного анализа. Под ред. Карпунина М.Г. и Майданчика Б.М. – М.: Энергия, 1980.
60. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент, -М.: ЮНИТИ, 2001
61. Петрова В.И. Системный анализ себестоимости. – М: Финансы и статистика, 1986.
62. Палий В.Ф. Новая бухгалтерская отчетность. Содержание. Методика анализа. – М.:Библиотека журнала «Контроллинг»,1991.
63. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1994.
64. Рощаховский А.К. Балансы акционерных предприятий – СПб, 1910.
65. Рудановский А.П. Анализ баланса.- М.: Макиз, 1925.
66. Ришар Жак. Аудит и анализ хозяйственной деятельности.- М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
67. Романов А.Н., Лукасевич И.Я. Оценка коммерческой деятельности предпринимательства. Опыт зарубежных корпораций. – М.: Банки и биржи, 1993
68. Стоянова Е.А., Стоянова Е.С. Аудит. Экспертная диагностика. Финансовая стратегия.,1992
69. Станиславчик Е.Н. Основы финансового менеджмента. –М.: Ось -89, 2001.
70. Самсонов Н.Ф. Финансовый менеджмент. Практикум.- М.: ЮНИТИ, 2001.

71. Семенкова Е.В. Операции с ценными бумагами. М.: Перспектива: Инфра-М, 1997.
72. Соколов Я.В., Пятов М.Л. Бухгалтерский учет для руководителей. – М.: Проспект, 2000.
73. ФСА издержек производства. / Под ред. Б.И. Майданчика. – М.: Финансы и статистика, 1985.
74. Финансовый менеджмент. Учебник. Изд. 2-е, пер. и доп. Под ред. Стояновой Е.С. – М.: Перспектива, 1997.
75. Финансовый менеджмент: теория и практика /Под ред. Стояновой Е.С. Учебник.- М.: Перспектива, 2002.
76. Финансово-кредитный словарь в 3-х томах. / Под ред. В.Ф. Гарбузова. – М.: Финансы и статистика, 1988 г.
77. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента. – М.: Дело, 1993.
78. Хоскинг А. Курс предпринимательства. –М.: Международные отношения, 1990.
79. Хлыстова О.В. Экономический анализ. Конспект лекций. – Владивосток: ДВГУ, 2001.
80. Хлыстова О.В. Экономический анализ. 2-е изд.- Владивосток: ДВГУ, 2004.
81. Цвиркун А.Д., Акинфиев В.К. Анализ инвестиций и бизнес-план: Методы и инструментальные средства.- М.: Ось-89, 2002.
82. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа предприятия. – М.: Инфра-М, 1998
83. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М.: Инфра-М., 1998.
84. Шишкин А.К., Вартамян С.О., Микрюков В.А. Бухгалтерский учет и финансовый анализ на коммерческий предприятиях. Практическое пособие. – М.: АО «Финстатинформ», 1994.
85. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа –М.: ИНФРА-М, 1999.
86. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент. – М.:ФБК-ПРЕСС, 2002
87. Шнейдман Л.З. Рекомендации по переходу на новый план счетов. – М.: Бухгалтерский учет, 2000.
88. Шим Дж.К., Сигел Дж.Г. Финансовый менеджмент. –М.: Филинь, 1996.
89. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия (объединения). /Под ред. Барнгольц С.Б., Тация Г.М.- М: Финансы, 1986.
90. Экономический анализ хозяйственной деятельности в социалистических странах. Учебное пособие. – М.: МФИ, 1987.
91. Энциклопедия рыночного хозяйства: Финансы рыночного хозяйства. / Под ред. В.М. Родионовой.-М.:Экономическая литература, 2003.
92. Besalko D., Dranova D., Shanley M. Economics of strategy. 2nd ed.-New York: John Wiley, 2000.
93. Hammer M., Champy J. Reengineering the Corporation: A Manifesto for business revolution. - New York: HarperCollins, 1993.
94. Schumpeter J. A History of Economic Analysis.- New York: Oxford University Press. 1954.