

Вопрос к экзамену по финансовому менеджменту

1. Расчет финансовых показателей
2. Коэффициенты автономии и прогноза банкротства...
3. Анализ движения и прогнозирования денежных потоков.
4. Показатели рентабельности предприятия.
5. Анализ и управление кредитной задолженностью по шагам.
- 5.5. Типы финансовой устойчивости предприятия.
6. Анализ и управление дебиторской задолженностью.
7. Коэффициенты текущей, срочной и абсолютной ликвидности.
8. Основные теории структуры капитала (традиционный и теории Модильяни-Миллера).
9. Коэффициенты автономии и кредитной задолженности на предприятии.
10. Оценка объясненных и привилегированных акций.
11. Формирование политики управления денежными средствами предприятия.
12. Методы оценки инвестиционных проектов.
13. Проблемы интуитивного финансового планирования.
14. Классификация финансовых инструментов и рынков.
15. Показатели имущественного положения организации.
16. Базовая концепция цены капитала.
17. Структура баланса и его характеристика.
18. Оценка облигаций.
19. Проблемы формирования и обновления основного капитала в организации
20. Метод расчета критического объема продаж.
21. Базовая политика предприятия.
22. Процентные ставки и методы их начисления.
23. Источники формирования собственных оборотных средств.
24. Методы прогнозирования возможного банкротства предприятия.
25. Финансовая структура и анализ финансового состояния предприятия.
26. Леверидж и его роль в финансовом менеджменте.
27. Система показателей рентабельности предприятия.
28. Информационное обеспечение финансового менеджмента.
29. Оценка ликвидности баланса.
30. Финансовое планирование на предприятии.
31. Запасы предприятия и их структура.
32. Сущность планирования денежных потоков.
33. Коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами прогноза баланса.
34. Цели и задачи финансового менеджмента.
35. Прибыль и ее виды.
36. Сущность управления оборотным капиталом. Значимость управления денежными средствами в процессе производственного цикла.
37. Типы финансовой устойчивости предприятий.
38. Выбор политики управления оборотным капиталом.
39. Коэффициенты автономии, соотношения собственных и заемных средств, маневренности
40. Структура баланса и его характеристика в общественном производстве.
41. Точка безубыточности.
42. Оборотный капитал: основные понятия.
43. Коэффициенты ликвидности: текущей, срочной и абсолютной
44. Прогнозирование показателей платежеспособности.
45. Собственные и заемные ресурсы предприятия.
46. Расчет индекса кредитоспособности.
47. Сущность нормирования оборотных средств.

1. Расчет финансового цикла.

Оборотные средства в процессе производства могут находиться в разных формах. Каждая предприятие покупает сырье, перерабатывает его, производит готовую продукцию и продает ее в кредит. Можно сказать, что денежные средства проходят полный операционный цикл.

Движение денежных средств в процессе операционного цикла происходит следующие основные стадии, определяющие время цикла:

- денежные средства используются для приобретения сырья и материалов;
- запасы сырья, материалов в результате непосредственной производственной деятельности превращаются в запас готовой продукции;
- запасы готовой продукции реализуются покупателями и до их оплаты преобразуются в дебиторскую задолженность;
- инкассированная (оплаченная) дебиторская задолженность вновь преобразуется в денежные средства, часть которых до их производственного потребления может храниться в виде запасов в краткосрочных финансовых вложениях.

Производственный цикл начинается с момента поступления сырья и материалов на склад предприятия и заканчивается в момент отгрузки готовой продукции покупателю.

Продолжительность производственного цикла коммерческой организации определяется по следующей формуле:

$$ПЦ = О_{ср} + О_{из} + О_{п} + О_{д}, \text{ где } ПЦ - \text{продолжительность производственного цикла в днях;}$$
$$О_{ср} - \text{продолжительность оборота среднего запаса сырья, материалов и полуфабрикатов в днях;}$$
$$О_{из} - \text{продолжительность оборота среднего объема незавершенного производства в днях;}$$
$$О_{п} - \text{продолжительность оборота среднего запаса готовой продукции в днях.}$$

Финансовый цикл начинается с момента оплаты поставщиком купленных сырья и материалов (погашение кредиторской задолженности) и заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (погашение дебиторской задолженности).

Производственный цикл определяется следующим образом:

$$О_{ср} = ПЦ - О_{из} - О_{п} = О_{тз} + О_{д}, \text{ где } О_{ср} - \text{средние остатки кредиторской задолженности/запаса на производство; } О_{из} - \text{средние остатки ТМ/запаса на производство;}$$
$$О_{д} - \text{средние остатки Д/выручка от реализации.}$$

Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в запасах и дебиторской задолженности.

Продолжительность операционного цикла рассчитывается по формуле:

$$ПЦ = ПЦ + О_{д}.$$

Расчет финансового цикла - основа планирования и управления денежными средствами. Предприятие должно постоянно стремиться к сокращению производственного и финансового цикла. Для этого они могут использовать различные мероприятия: нормирование оборотных средств; снижение себестоимости продукции; оптимизацию производственных запасов; оптимизацию доставки сырья и материалов; оптимизацию доставки и хранения готовой продукции; управление дебиторской задолженностью; управление денежными средствами; сокращение производственного цикла; снижение потребности в инвентаре; эффективную ценовую политику; применение логического подхода и т.д.

Выбор варианта сокращения производственного и финансового циклов делается на основе сопоставления эффективности каждого варианта. Сокращение длительности данных циклов позволяет сократить потребности в оборотных средствах.

2. Коэффициенты автономии и прогноза банкротства.

Коэффициент автономии показывает долю собственного капитала в пассиве баланса предприятия, т.е. степень независимости предприятия от заемных средств. Высокий коэффициент автономии отражает минимальный финансовый риск в случае возможности для привлечения дополнительных средств со стороны. Рост данного коэффициента говорит о повышении независимости предприятия. Теоретически нормативная величина коэффициента должна быть равной или превышать 0,5 (50%). Это означает, что все обязательства предприятия могут быть покрыты по собственным средствам. Рост коэффициента в общем случае свидетельствует о повышении независимости предприятия.

Коэффициент прогноза банкротства (Кпб) рассчитывается по формуле: $K_{пб} = (Зид + ИЛД - ИЛС) / ВВ$ где Зид - запасы и НДС; ИЛД - наиболее ликвидные активы; ИЛС - краткосрочные обязательства; ВВ - валюта баланса.

Коэффициент показывает способность предприятия расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам при условии благоприятной реализации запасов. Чем выше значение показателя, тем ниже опасность банкротства.

Рекомендуемое значение - более 0,8.

3. Анализ движения и прогнозирования денежных потоков.

Ритмичность платяско-расчетной деятельности зависит не только от выбора формы финансирования расчетов, являющихся как известно, основным способом оплаты поставленной продукции, но и от вышесказанной денежного потока и притоков. Упрощенно эту увязку можно представить как синхронное движение средств по счетам кредитора и дебитора — денежные средства, поступившие от дебитора в погашение поставленной им продукции, с необходимыми временным лагом используются для расчетов с кредиторами; превышение притоков денежных средств над их оттоками используется для наращивания экономического потенциала предприятия и выплаты дивидендов собственникам. Естественно, полной синхронизации денежных потоков добиться невозможно — именно потому предприятие вынуждено иметь страховой запас денежных средств либо периодически пользоваться краткосрочными кредитами. Для того чтобы сделать денежные потоки более прогнозируемыми и предсказуемыми, на предприятии организуется более или менее формализованная система их прогнозирования.

В условиях рыночной экономики существуют и другие причины, по которым необходимость прогнозирования денежных средств становится достаточно актуальной задачей. В частности, эти расчеты нередко требуются при разработке бизнес-плана, при обосновании инвестиционных проектов, запрашивании кредитов и др. В мировой учетно-аналитической практике известны различные методики прогнозирования, тем не менее можно выделить некоторые общие черты.

Главная задача работы финансового менеджера сводится к численному возможным источникам поступления и оттока денежных средств. Используется та же схема, что и в анализе движения денежных средств, только для простоты некоторые показатели могут агрегироваться. Поскольку большинство показателей достаточно трудно спрогнозировать с большой точностью, нередко прогнозирование денежного потока складывается по бюджету денежных средств в планируемом периоде, учитывая лишь основные составляющие потока: объем реализации, доля выручки за наличный расчет, прогноз кредиторской задолженности и др. Прогноз осуществляется на какой-то период в разрезе полугодия: год в разрезе месяцев, квартала в разрезе месяцев и т.д.

В любом случае процедура методики прогнозирования выполняется в следующей последовательности:

- прогнозирование денежных поступлений по подпериодам;
- прогнозирование оттока денежных средств по подпериодам;
- расчет чистого денежного потока по подпериодам;
- определение совокупной потребности в краткосрочном финансировании.

Смысл первого этапа состоит в том, чтобы рассчитать объем возможных денежных поступлений. Основным источником поступления денежных средств является реализация товаров, которая поддается на прямоту расчету на начальный расчет и с отсрочкой платежа. Также с помощью балансового метода можно рассчитать денежные поступления и изменение дебиторской задолженности. Базовое балансовое уравнение имеет вид:

$$ДЗ + ВР - ДЗ + ДП - ДЗ = ДЗ - \text{дебиторская задолженности за товары и услуги на начало подпериода; } ДЗ' - \text{дебиторская задолженности за товары и услуги на конец подпериода; } ВР - \text{выручка от реализации за подпериод; } ДП - \text{денежные поступления в данном подпериоде.}$$

Более точный расчет предполагает классификацию дебиторской задолженности по срокам ее погашения. Такая классификация может быть выполнена путем составления статистич. и анализа фактических данных о погашении дебиторской задолженности за предыдущие периоды. Анализ рекомендуется делать в разрезе месяцев. Таким образом, можно установить усредненную долю дебиторской задолженности со сроком погашения соответственно до 30 дней, до 60 дней, до 90 дней и т.д.

На втором этапе рассчитывается отток денежных средств. Основным его составным элементом является погашение кредиторской задолженности. Считается, что предприятие оплачивает свои счета вовремя хотя в некоторой степени оно может отсрочить платежи. Поэтому задержки платежа называют «отсрочиванием» кредиторской задолженности; отсроченная кредиторская задолженность в этом случае выступает в качестве дополнительного источника краткосрочного финансирования.

Третий этап является логическим продолжением двух предыдущих — путем сопоставления полученных данных о денежных поступлениях и выплатах рассчитывается чистый денежный поток. На четвертом этапе рассчитывается совокупная потребность в краткосрочном финансировании. Смысл этапа заключается в определении размера краткосрочной банковской ссуды по каждому подпериоду, необходимой для обеспечения прогнозируемого денежного потока. Этот расчет рекомендуется принимать во внимание желаемый минимум денежных средств на расчетном счете, который целесообразно иметь в качестве страхового запаса, а также для возможных непрогнозируемых заранее выгодных инвестиций.

4. Показатели рентабельности предприятия.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, финансовой), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что показывают соотношение затрат с наличными или исчисляемыми в р.д. Данные показатели применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов, характеризующие рентабельность продаж; характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли (окупаемость издержек) нечислится как отношение валовой или чистой прибыли к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции. Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Этот показатель может рассчитываться в целом по предприятию (его уровень зависит от изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации), а также по отдельным его подразделениям и видам продукции (уровень которых зависит от изменения средереализованных цен и себестоимости единицы производимой продукции). Аналогичным образом определяются окупаемость инвестиционных проектов — путем деления полученной или ожидаемой суммы прибыли от реализации проекта на сумму инвестиций в данный проект.

Рентабельность продаж рассчитывается как отношение прибыли от реализации продукции к чистой прибыли к сумме полученной выручки. Этот показатель характеризует эффективность предпринимательской деятельности (т.е. сколько прибыли имеет предприятие с 1 руб. продаж), широко применяется в рыночной экономике и рассчитывается как в целом по предприятию, так и по отдельным видам продукции.

5. Анализ и управление производственными запасами.

Запасы являются той частью оборот. капитала, которая постоянно находится в движении, если этого не происходит, то запасе этого уже существование или потенциальные потери.

Политика накопления запасов ведет к отвлечению денежных средств в следствии:

- 1) затрат, связанных с хранением запасов;
- 2) затрат, связанных с риском потерь из-за устаревания или порчи;
- 3) отвлечении средств из оборота.

Величина запасов определяется объемом продаж, характером производства, возможностью хранения запасов, перебоев в производстве и другими факторами.

При анализе рисков и объемов закупок существенным является обоснование точки заказа, а так же объем каждого вида ресурсов. Точка заказа характеризует ту уровень запасов, достижение которого делает необходимым его пополнение. Этот уровень складывается из 2-х составляющих:

- 1) страхового запаса;
- 2) объема ресурсов, который будет израсходован в момент размещения заказа до момента его получения (необходимо знать время в течении которого он будет израсходован).

5.5. Типы финансовой устойчивости предприятия.

Важным показателем, характеризующим финансовую устойчивость предприятия, является обеспеченность материальных оборотных средств собственными источниками финансирования. Она устанавливается соотношением оборотного капитала с общей суммой материальных оборотных фондов. Выделяют следующие типы устойчивости:

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния, когда запасы и затраты (3) меньше суммы собственного оборотного капитала (Скоб) и кредитов банка под товарно-материальные ценности (КФМТ), т.е. $3 < Скоб + КФМТ$, коэффициент обеспеченности запасов и затрат источниками средств (К) больше единицы: $К = (Скоб + КФМТ) / 3 > 1$.
2. Нормальная устойчивость, при которой гарантируется платежеспособность предприятия при условии $3 < Скоб + КФМТ$; $Кот < Скоб + КФМТ$.
3. Неустойчивое (прекритическое) финансовое состояние, при котором нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежей средств и платежей обязательств за счет привлечения временно свободных источников средств (И) в оборот предприятия, кредитов банка на временное пополнение оборотных средств, превышения нормальной кредиторской задолженности над дебиторской и др. $3 > Скоб + КФМТ + Ивр$; $Кот < (Скоб + КФМТ + Ивр) / 3 < 1$.

При этом финансовая неустойчивость считается допустимой, если: а) производственные запасы плюс готовая продукция равны или превышают сумму краткосрочных кредитов и финансовых средств, участвующих в финансировании; б) не превышено производственное пласо расходов будущих периодов равны или меньше суммы собственного оборотного капитала.

4. Кризисное финансовое состояние (предприятие находится на грани банкротства), при котором $3 > Скоб + КФМТ + Ивр$; $Кот < (Скоб + КФМТ + Ивр) / 3 < 1$.

Равновесие платежного баланса в данной ситуации обеспечивается за счет просроченных платежей по оплате труда, судам банка, поставщикам и т.д.

Устойчивость финансового состояния предприятия характеризуется: а) увеличением обеспеченности капитала в текущих активах; б) обоснованного уменьшения запасов; в) пополнения собственного оборотного капитала.

6. Анализ и управление дебиторской задолженностью.

На величину ДЗ оказывают влияние: 1) объем продаж; 2) условия расчетов с покупателями и заказчиками, чем более льготные условия, тем больше отток ДЗ; 3) политика взыскания ДЗ, т.е. чем активнее предприятие взыскивает задолженность, тем лучше качество задолженности и меньше отток ДЗ; 4) платежная дисциплина покупателей, на нее оказывает влияние (состояние отрасли, условия предоставления кредита); 5) качество анализа ДЗ.

При удовлетворительном проведении анализа ДЗ необходимо изучить информацию:

- о величине и структуре задолженности по срокам оплаты; - о наличии и объеме просроченной задолженности; - о риске несвоевременной оплаты.

Основная цель анализа ДЗ — это разработка и обоснование политики взыскания покупателей, направленная на ускорение расчетов.

Задачи:

- 1) оценка состояния задолженности; 2) формирование аналитической информации для прогнозирования ДЗ; 3) разработка кредитной политики; 4) определение реальной стоимости ДЗ;
- 5) контроль за соотношением условий предоставления кредита покупкам и получению кредита

Управление дебиторской задолженностью.

1. Анализ. Проведение анализа дебиторской задолженности.
- 1.1) Доля ДЗ в оборотных активах $= (ДЗ/ОА) \times 100\%$; 2) Доля сомнительной задолженности в составе ДЗ $= (ДЗ_{с} / ДЗ) \times 100\%$. Этот показатель характеризует качество ДЗ. 3) Отношение ДЗ к объему продаж. Показатель отражает часть реализованной продукции в объеме продаж $= (ДЗ/В) \times 100\%$; 4) Период погашения ДЗ — кол-во дней в периоде. Кобарит-ге, где Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности - отношение выручки от реализации к средней ДЗ.
- Коэффициент показывает, сколько раз счета к получению превращаются в денежные средства или сколько единиц выручки получено с 1 руб. дебиторской задолженности. Чем выше его значение, тем меньший период времени проходит между отгрузкой продукции потребителю и моментом их оплаты. Высокие значения этого показателя коллективно отражаются на его ликвидности и платежеспособности. 5) Доля сомнительной задолженности в объеме продаж. 6) Другим методом анализа ДЗ является расчет коэф. инкассации, они представляют собой отношение ДЗ возникшей в конкретном периоде к объему продаж того же периода. Суть подхода состоит в том, чтобы ДЗ по ее состоянию на конкретную дату разделить на соотношение. Текущая стоимость ДЗ определяется по формуле: $PV = FV / (1 + r)^t$, где r — ставка дисконтирования, t — период погашения задолженности, PV — тек. стоимость, FV — будущая стоимость.
2. Этап: Анализ и взыскание покупателей в зависимости от объема закупок, кредитной истории и предлагаемых условий оплаты. Применяется метод зыбиг (ABC). Его суть состоит в зависимости от кредитных отношений покупателя делятся:
- А. наиболее важные с хорошей кредитной историей
- В. менее значимые — вовремя рассчитывались
- С. рискованная группа

3. Этап: Определение кредитной политики (на какой период, кредитный лимит, %, штрафные санкции). Выделяют 3 типа кредитной политики:
1. Жесткий тип направлен на минимизацию кредитного риска. Для предприятия короткие сроки кредитования т.е. быстрый расчет

2. Мягкий тип (предоставление отсрочки всем покупателям, но такая политика применима по отношению к определенным группам покупателей)
3. Умеренный тип — не короткие и не продолжительные сроки кредитования
- IV. Этап: Разработка мероприятий направленных на снижение дебиторской задолженности.
- К основным мерам по снижению задолженности можно отнести:

 - усвоение или нарушения сроков оплаты; - сверка задолженности с дебиторами; - прекращение отгрузки данному клиенту; - обращение в суд; - факторинг; представляет собой финансовую операцию, заключающуюся в уступке предприятием-продавцом права получения денежных средств по платежным документам, за поставленную продукцию в пользу банка или специализированной компании, которые принимают на себя все кредитные риски по инкассации долга.

7. Коэффициенты текущей, срочной и абсолютной ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств.

Логика исчисления данного показателя заключается в том, что предприятие погашает кредиторские обязательства в основном за счет текущих активов, следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее (по крайней мере, теоретически).

Размер превышения и задается коэффициентом текущей ликвидности. Значение показателя может варьировать по отраслям и видам деятельности, а его разумный рост в динамике обычно рассматривается как благоприятная тенденция.

В западной учетно-аналитической практике приводится критическое нижнее значение показателя — 2, однако это лишь ориентировочное значение, указывающее на порядок опасности, но не его точное нормативное значение.

Формула расчета коэффициента текущей ликвидности

$$K_{тл} = \frac{ОА_{ИД} - ОА_{ОБ}}{ДЗ}$$

где ОА_{ИД} - оборотные активы, принимаемые в расчет при оценке структуры баланса - это итог второго раздела баланса формы № 1 (строка 290) за вычетом строки 230 (дебиторская задолженности, платежи по которой оказываются более чем через 12 месяцев от отчетной даты); ОА_{ОБ} - краткосрочные долговые обязательства - это итог четвертого раздела баланса (строка 690) за вычетом строки 640 (доходы будущих периодов) и 650 (резервы предстоящих расходов и платежей).

Коэффициент быстрой (проемочной) ликвидности

Этот коэффициент показывает, насколько ликвидны активы предприятия. Коэффициент текущей ликвидности; однако нечислится по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключена наименее ликвидная их часть — производственные запасы.

Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но, что гораздо более важно, и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже затрат по их приобретению. В западной литературе приводится ориентировочное нижнее значение показателя — 1, однако эта оценка также носит условный характер.

Формула расчета коэффициента быстрой ликвидности:

$$K_{бл} = \frac{ОА_{ИД} - КИ - ОА_{ОБ}}{ДЗ}$$

где ОА_{ИД} - Оборотные активы, 3 - запасы, КИ - краткосрочные пассивы

Таким образом, формула расчета этого показателя складывается так: (КБ - отношение готовой продукции и товаров для переотгрузки, дебиторской задолженности (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), краткосрочных финансовых вложений и денежных средств (ф.1 стр. 260) к итогу четвертого раздела баланса (стр. 690) за вычетом доходов будущих периодов (стр. 640) и резервов предстоящих расходов и платежей (стр. 650).

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)

Является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно.

Рекомендательная нижняя граница показателя, приводимая в западной литературе, — 0,2.

В отчетственной практике фактические средние значения рассмотренных коэффициентов ликвидности существенно ниже значений, упоминаемых в западных литературных источниках. Поскольку

Формула расчета коэффициента абсолютной ликвидности:

$$K_{аб} = \frac{ИЛД}{ДЗ}$$

где ИЛД - наиболее ликвидные активы, ДЗ - дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), краткосрочных финансовых вложений и денежных средств (ф.1 стр. 260) к итогу четвертого раздела баланса (стр. 690) за вычетом доходов будущих периодов (стр. 640) и резервов предстоящих расходов и платежей (стр. 650).

8. Основные теории структуры капитала (традиционный и теории Модильяни-Миллера).

Существуют два основных подхода к целесообразности управления структурой капитала.

1. Традиционный подход. Считается, что стоимость капитала фирмы зависит от его структуры, существует оптимальная структура капитала, обеспечивающая минимизацию относительной стоимости капитала и, следовательно, максимизирующая рыночную стоимость фирмы.
2. Теория Модильяни-Миллера (Modi-Gigli and Miller approach). Ф. Модильяни и М. Миллер (1958 г.) утверждают, что при не-которых условиях рыночная стоимость фирмы и стоимость капитала не зависят от его структуры, а следовательно, не следует оптимизировать, нельзя и наращивать рыночную стоимость фирмы за счет изменения структуры капитала.

Последнее утверждение иногда называют «приростом пирога» можно по-разному делить пирог, но его величина при этом, естественно, не меняется. Они доказали следующие утвержд-дения:

- 1) рыночная стоимость компании (V) не зависит от структуры капитала и определяется путем капитализации ее операционной прибыли по ставке, соответствующей классу риска данной компании:

$$V = \frac{NOI}{k_{cu}}$$

где NOI - чистая операционная прибыль (платеж до вычета налогов и процентов), k_{cu} — стоимость источника относительной ка-питала) финансово независимой компании;

- 2) стоимость собственного капитала финансово зависимой компании представляет собой сумму стоимости собственного капитала ана-логичной (по доходу и уровню риска) финансово-независимой компании и премии за риск, равной произведению разницы в значении стоимости собственного и заемного капитала на величину финансового деривата:

$$k_{cu} = k_{cu} + P = k_{cu} + k_{cu} \times D/E,$$

источника «собственный капитал» финансово зависимой компании, E — рыночная оценка собственного капитала, D — рыночная оценка заемного капитала (долг).

Изменение структуры источников путем привлечения более дешевых заемных средств не увеличивает рыночную стоимость компании, так как выгода от привлечения дешевого источника капитала полностью компенсируется повышением степени риска и, следовательно, стоимости собственного капитала.

9. Коэффициенты дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает сколько раз за период (за год) оборачивается дебиторская задолженность. Относится к финансовым коэффициентам оборачиваемости средств (деловой активности).

Используется для анализа финансового состояния предприятия по данным Баланса и ОПУ. Формула расчета коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности (Коб) = выручка от реализации продукции / средняя дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность — задолженность по расчетам с покупателями за товары, работы и услуги, и бюджетом, с дочерними предприятиями и с другими дебиторами.

Чем выше коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, тем быстрее компания получает средства со своих покупателей. Снизив оборачиваемость дебиторской задолженности, компания может столкнуться с проблемами с оплатой счетов у покупателей. - Организация взаимоотношений с покупателями, обеспечивающую более выгодный покупатель, отложенный график платежей с целью привлечения и удержания клиентов. Оборачиваемость дебиторской задолженности оценивают совместно с оборачиваемостью кредиторской задолженности. Благоприятной для предприятия является ситуация, когда коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности больше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности.

Формула коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности по данным баланса и ОПУ (форма 2) = стр.10/92 / стр.230 = 240

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает сколько раз за период (за год) оборачивается кредиторская задолженность. Относится к финансовым коэффициентам характеризующим деловую активность.

Используется для быстрого анализа финансового состояния предприятия. Формула расчета коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности (Кок) = выручка от реализации продукции / кредиторская задолженность.

Кредиторская задолженность — задолженность по расчетам с кредиторами за товары, работы и услуги, и бюджетом, с дочерними предприятиями и с другими кредиторами по оплате труда, с подрядчиками, с бюджетными и внебюджетными фондами, задолженность по налогам и сборам и с другими кредиторами. Чем выше коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, тем быстрее компания рассчитывается со своими поставщиками. Снизив оборачиваемость кредиторской задолженности, предприятие может столкнуться с проблемами с оплатой счетов. - Организация взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный, отложенный график платежей и использующую кредиторскую задолженность как источник получения финансовых ресурсов.

Оборачиваемость кредиторской задолженности оценивают совместно с оборачиваемостью дебиторской задолженности. Благоприятной для предприятия является ситуация, когда коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности значительно больше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности.

Формула коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности по данным баланса и ОПУ (форма 2) = стр.10/92 / стр.620.

10. Оценка объясненных и привилегированных акций.

Привилегированные акции - это ценные бумаги, не дающие права голоса, но обеспечивающие процент независимо от результатов деятельности компании. Иногда этот процент может дочисляться до уровня дивиденда по обыкновенным акциям, если последний выше дивиденда по привилегированным акциям. Выдаются привилегированных акций обладают преимущественным правом на получение дивиденда, а также на выплату средств в случае ликвидации компании по сравнению с владельцами обычных акций.

Привилегированные акции подразделяются на некумулятивные и кумулятивные. Неккумулятивные акции теряют приоритет в получении дивидендов на следующий год, если они не были объявлены в текущем году. Кумулятивные акции не теряют такого права, и суммы дивидендов, невыплаченных в предшествующие годы, должна быть

1. Анализ финансовой ситуации (Анализируются финансовые показатели деятельности предприятия за предельно короткий период на основе фактов отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств. Основное внимание уделяется такому показателю, как объем реализации, затраты, размер полученной прибыли. Проведенный анализ дает возможность оценить финансовые результаты деятельности предприятия и определить проблемы, стоящие перед ним.);
2. Разработка общей финансовой стратегии предприятия (разработка финансовой стратегии и финансовой политики по основным направлениям финансовой деятельности предприятия, на этом этапе составляются основные прогнозные документы, которые относятся к перспективному финансовому плану и включаются в структуру бизнес-плана в том случае, если он разрабатывается на предприятии);
3. Составление текущих финансовых планов (уточнение и конкретизация основных показателей прогнозных финансовых документов путем составления текущих ФП);
4. Корректировка, уязвля и конкретизация финансового плана (основная задача текущего финансового плана — прогнозирование и управление инвестиционными, финансовыми, строительными и другими планами и программами, разрабатываемыми предприятием);
5. Осуществление оперативного финансового планирования
6. Выполнение финансового плана (осуществление текущей производственной, финансовой и прочей деятельности предприятия, определяющей конечные финансовые результаты деятельности в целом);
7. Анализ и контроль выполнения плана (определение фактических конечных финансовых результатов, сопоставление их с запланированными показателями, выявление причин и последствий отклонений от плановых показателей, разработка мер по устранению негативных явлений)

Все подсистемы ФП на предприятии находятся во взаимосвязи и осуществляются в определенной последовательности. Исходной формой планирования является прогнозирование основных направлений финансовой деятельности, осуществляемое в процессе перспективного планирования, которое определяет задачи и параметры текущего ФП. Задача для разработки оперативных финансовых планов формируется на стадии текущего финансового планирования.

31. Запасы предприятия и их структура

Виды запасов на предприятии могут быть различными в зависимости от их предметного содержания, фаз воспроизводства, на которых они создаются, и функций, выполняемых ими. Запасы подразделяются на производственные, которые образуются на всем пути продвижения продукции от мест производства к местам потребления. **Материальные запасы** — это товарно-материальные ценности, предназначенные для использования, но временно не используемые, ожидающие поступления в процесс производственного или потребительского использования.

Запасы предназначены к реализации продукции, хранящиеся на складах предприятий-изготовителей, на предприятиях оптовой, мелкооптовой, розничной торговли, в заготовительных организациях, и транспортные запасы называются **запасами в каналах сферы обращения или товарными запасами**.

Транспортные запасы, или запасы в пути — это запасы продукции, на момент учета находящиеся в пути (в процессе территориального перемещения) от предприятий-изготовителей к потребителям, предприятиям оптовой торговли, погруженные в железнодорожные вагоны, автомобили, суда, самолеты.

В специальной литературе часто запасы готовой продукции, создаваемые на складах предприятий-изготовителей для обеспечения бесперебойной отгрузки, называются **сбытовыми запасами**.

На складах или в других местах хранения у потребителя создаются **производственные запасы**.

Производственными запасами называются находящиеся на предприятии запасы предметов труда и средств труда, которые в соответствии с установленным порядком включаются в состав средств в обороте, предназначенные для производственного потребления, но еще не вступающие в производственный процесс, еще не использованные или не подвергнутые обработке, и служат для обеспечения бесперебойности производства, сглаживания неравномерности спроса, производства и снабжения. Они составляют на промышленных предприятиях значительную часть оборотных средств, а потому заслуживают особого внимания.

Однако о видах запасов на предприятии, необходимо пояснить, что они состоят из запасов, образующихся в результате активной деятельности, так называемых **запасов закупочной продукции**, и запасов, возникающих за счет собственного производства и имеющихся **запасами выпускаемой продукции**.

Запасы закупочной продукции имеются практически на всех предприятиях и организациях. В торговле и промышленности эти запасы — неотъемлемый атрибут деятельности, но они есть и в подавляющем большинстве других организаций, действующих в сфере обслуживания.

Запасы выпускаемой продукции, в свою очередь, всегда относятся к производственной деятельности и состоят из полуфабрикатов или готовых изделий.

Совокупные запасы товарно-материальных ценностей на предприятии, осуществляющем производственную деятельность, состоят из **производственных запасов, запасов в каналах сферы обращения, производственных запасов в пути** и **запасов готовой продукции**. Производственные запасы, необходимые для обеспечения непрерывности производственного цикла между последовательными операциями (станками или цехами, и запасы готовой продукции.

В зависимости от пространственного положения в конкретном месте производственной деятельности или фазе воспроизводства оборотных средств товарно-материальные ценности видоизменяются следующим образом. Материальные ресурсы, поступившие на предприятие, превращаются в производственные запасы. Эти последние по мере их оттока в производство частично становятся запасами незавершенного производства или, пройдя полный производственный цикл, комплектацию, технический контроль и другие необходимые операции, — готовой продукцией, которая отгружается потребителю или складается на склад готовой продукции, трансформируясь в запасы готовой продукции, называемые часто сбытовыми или товарными запасами.

32. сущность планирования денежных потоков

Планирование денежных потоков предприятия составляет неотъемлемую часть его внутрифирменного финансового планирования и базируется на использовании трех основных систем:

- 1) прогнозирование целевых параметров развития денежных потоков; 2) текущее планирование денежных потоков; 3) оперативное планирование денежных потоков.

Все системы планирования находятся во взаимосвязи и реализуются в определенной последовательности. Прогнозирование целевых параметров развития денежных потоков осуществляется для установления минимального уровня рентабельности операционной деятельности предприятия:

- 1) уровня затрат на продукцию; 2) минимального уровня текущей платежеспособности.

Текущее планирование заключается в разработке конкретных видов текущих финансовых планов на предстоящий период.

Наиболее полно отражает статус активов и пассивов балансовый план. Показатели балансового плана позволяют вместе с другими видами планов определить конечные результаты формирования денежных потоков предприятия. Оперативное планирование заключается в разработке краткосрочных плановых заданий. Главная форма такого планирования — бюджет. Прогноз денежного потока сводится к построению бюджета денежных средств в балансовый период; объема реализации, доли выручки за начальный расчет, прогноза дебиторской и кредиторской задолженности. Прогноз осуществляется на определенный период, обычно в квартал, месяц. В любом случае прогноза строится в следующей последовательности: прогноз денежных средств по периодам, отток денежных средств по периодам, расчет текущего денежного потока по периодам, определение совокупной потребности в краткосрочном финансировании в подпериод.

Для расчета совокупных денежных поступлений важно знать, как планируются реализации продукции за начальный расчет, а кредит, для оплаты счетов требуется время, и можно рассчитать, какая часть выручки за реализованную продукцию поступит в том или ином периоде. Отток денежных средств связан с погашением кредиторской задолженности, выплатой заработной платы, административными и другими постоянными расходами, выплатой дивидендов, выплатой дивидендов, а также сопоставлением притока и оттока и выявлением недостатка денежных средств или их излишка.

Выход денежных средств разрабатывается на основе бухгалтерских на личных поступлений и выплат предприятия за различные промежутки времени. Если эту информацию, финансовый поток может лучше оценить будущие потребности в денежных средствах, спланировать их для финансирования и осуществить контроль.

Выход денежных средств можно составить на любой период, и тем или менее преобладают, тем период должен быть короче.

При прогнозировании объема продаж используются как внутренние, так и внешние информации по отрасли маркетинга.

Следующий прогноз и расчет связаны с определением объема дежных поступлений: наличного, в кредит.

Денежные поступления могут увеличиваться за счет реализации основных фондов, товарно-материальных ценностей, получения процентов и дивидендов.

Следующий шаг — прогноз наличных выплат. Издержки производства должны быть начислены либо реально, либо держаться на относительно постоянном уровне, при этом варианте производственные затраты ниже.

После следует выплата дивидендов, пеней, краткосрочных кредитов. Такая информация позволяет определить источники денежных поступлений: собственные и заемные, а при наличии избытка денежных средств — отток на рынок ценных бумаг.

Основная цель планирования доходов и затрат — установление суммы притока денежных средств в планируемом периоде.

Основная форма планирования доходов и затрат предприятия — их бюджетирование. Для составления бюджета используется целый ряд экономических показателей. Основной разработкой плановых бюджетов служат расчеты доходов и расходной части. Расходная часть бюджета включает отток от производственных расходов, погашение кредиторской задолженности, уплату налогов и другие расходы.

33. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, прогноз банкротства

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС) показывает достаточность организации собственных средств в финансовом течении деятельности. Согласно Закону РФ от 23.01.2001 г. № 16 "Об утверждении "Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организации" коэффициент рассчитывается следующим образом (в Формуле он составят коэффициент обеспеченности собственными средствами):

Коэффициент обеспеченности СОС = (Собственный капитал — Внеоборотные активы) / Оборотные активы

Смысл данного коэффициента заключается в следующем. Сначала, в числителе формулы отнимают из собственного капитала внеоборотные средства (земельные участки, здания, неликвидные (внеоборотные) активы) должны финансировать за счет сумм устойчивых источников — собственного капитала. Более того, должна остаться еще некоторая часть собственного капитала для финансирования текущей деятельности.

Данный коэффициент не имеет распространения в западной практике финансового анализа. В российской практике коэффициент был введен нормативно Распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.1994 г. № 31-н и ныне не действующим Постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 г. № 498 "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий". Согласно данному документу, данный коэффициент рассчитывается по формуле: коэффициент (банкротства) организации. Согласно указанным документам, нормальное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами должно составлять не менее 0,1. Следует отметить, что это достаточно жесткий критерий, свойственный только российской практике финансового анализа, большинство предприятий сложно достичь указанного значения коэффициента.

Коэффициент прогноза банкротства (Кпб) рассчитывается по формуле:

Кпб = (Σ^п + НДЛ - П) / ВБ, (7.11)

где Σ^п — запасы и НДС; НДЛ — наиболее ликвидные активы; П — краткосрочные обязательства; ВБ — валюта баланса.

Коэффициент показывает способность предприятия расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам при условии благоприятной реализации запасов. Чем выше значение показателя, тем ниже опасность банкротства.

34.Цели и задачи финансового менеджмента. Финансовый менеджмент представляет собой такую часть менеджмента, или форму управления процессами функционирования предпринимательской деятельности.

Финансовый менеджмент, или управление финансами предприятия, означает управление денежными средствами, финансовыми ресурсами в процессе их формирования, распределения и использования с целью получения оптимального конечного результата. Финансовый менеджмент представляет собой управление финансами предприятия, направленное на оптимальную прибыль, максимизиацию курса акций, максимизацию стоимости бизнеса, получение прибыли на акции дивидендов, чистых активов в расчете на одну акцию, а также на поддержание конкурентоспособности и финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Финансовый менеджмент как наука управления финансами направлена на достижение стратегических и тактических целей хозяйствующего субъекта. Финансовый менеджмент как система управления состоит из двух подсистем: 1) управляемая подсистема (объект управления), 2) управляющая подсистема (субъект управления).

Объектом управления является совокупность условий осуществления денежного оборота и движения денежных потоков, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений, возникающих во внутренней и внешней среде предприятия. Поэтому в объект управления включаются следующие элементы:

- 1) Денежный оборот; 2) Финансовые ресурсы; 3) Кругооборот капитала; 4) Финансовые отношения.

Субъект управления — совокупность финансовых инструментов, методов, технических средств, а также специалистов, организованных в определенную финансовую структуру, которые осуществляют управление и контролируют функционирование объекта управления. Элементами субъекта управления являются: 1) Кадры (подготовленный персонал); 2) Финансовые инструменты и методы;

- 3) Технические средства управления; 4) Информационное обеспечение.

Цель финансового менеджмента.

Целью финансового менеджмента является выработка определенных решений для достижения оптимальных конечных результатов и нахождения оптимального соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития предприятия и принимаемыми решениями в текущем и перспективном финансовом управлении.

Главной целью финансового менеджмента является обеспечение роста благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде.

Эта цель достигается посредством наращивания стоимости рыночной стоимости бизнеса (предприятия) и реализации конечные финансовые интересы его владельцев.

Задачи, решаемые с помощью менеджмента: - текущие; - стратегические.

Основные задачи финансового менеджмента:

- 1) Обеспечение необходимого объема финансовых ресурсов в соответствии с потребностями предприятия и его стратегией развития.
- 2) Обеспечение эффективного использования финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности предприятия.
- 3) Оптимизация денежного оборота и расчетной политики предприятия.
- 4) Максимизация чистой прибыли при устойчивом уровне функционирования благоприятной политике самоокупаемости.
- 5) Обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития, т. е. обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности.

35. Прибыль и ее виды.

Прибыль — это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятий.

В зависимости от содержания различают следующие виды прибыли: 1) валовую; 2) балансовую; 3) чистую.

Общий финансовый результат хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете определяется на счете прибыли и убытков путем подсчета и балансирования всех прибылей и убытков за отчетный период. Хозяйственные операции на счете прибылей и убытков отражаются по накопительному принципу, т. е. нарастающим итогом с начала отчетного периода.

Основными видами прибыли являются: основная прибыль (убыток) отчетного периода - балансовая прибыль (убыток); прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг); прибыль от финансовых операций; прибыль (убыток) от прочих иереализационных операций; налогооблагаемая прибыль; чистая прибыль.

Балансовая прибыль (убыток) представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции, финансовой деятельности и доходов от прочих иереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции в действующих ценах без НДС, спецналога и акцизов и затратами на ее производство и реализацию.

Прибыль (убыток) от финансовой деятельности определяется как разница между прибылью (убытком) от прочих иереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль (убыток) от прочих иереализационных операций определяется как разница между прибылью (убытком) от прочих иереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Налоблагаемая прибыль определяется специальным расчетом. Она равна балансовой прибыли, уменьшенной на сумму отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между балансовой прибылью (убытком) и суммой отчислений в резервы и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% установленных лимитов).

Финансовая устойчивость организации определяется уровнем ее финансовой устойчивости и уровнем ее платежеспособности. Различают четыре типа финансовой устойчивости организации:

абсолютная финансовая устойчивость; нормальная устойчивость финансового состояния; обеспечивающая платежеспособность организации; неустойчивое финансовое состояние; критическое финансовое состояние.

В основе устойчивости финансового состояния организации лежит соотношение между стоимостью материально-производственных запасов и источниками их формирования (собственными и заемными). Если обеспеченность названных запасов источниками — это сумма источников собственных средств, то платежеспособность — это внешнее проявление финансовой устойчивости.

Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости предприятия

с определенным планом управления денежными потоками для обеспечения оптимальных финансовых решений задач и проблем, стоящих перед фирмой.

Строго говоря, **финансовый менеджмент** - это наука о критериях принятия важнейших финансовых решений. Обладая «науку» финансового менеджмента, в совершенстве владеет логикой функционирования финансового механизма предприятия, финансовый менеджер обеспечивает успешное достижение целей, стоящих перед фирмой.

41. Точка безубыточности.

Расчет точки безубыточности позволяет еще до начала проекта определить тот объем, который гарантирует не допущение убытков на предприятии. Исходя из значения данного показателя можно оценить реальность выполнения производственной программы, исходя из имеющихся производственных возможностей и наличия необходимых ресурсов в организации.

В последнее время, в практике, методика маржинального анализа используют не часто. Данный факт обусловлен теми ограничениями, сформулированными в теории, которые значительно сокращают возможности использования данного вида анализа. Наш практический опыт позволяет утверждать, что большинство из этих ограничений можно снять, используя ряд приемов. Понимание данных механизмов позволяет значительно расширить область применения маржинального анализа на предприятии, грамотно и точно расклассифицировать расходы (на переменные и постоянные), выделить сезонный фактор и определить точку безубыточности для каждого сезона и в целом повысить эффективность управления.

42. оборотный капитал: основные понятия.

Частый оборотный капитал определяется к разности между текущими активами и текущими обязательствами (кредиторской задолженностью) и показывает, в каком размере текущие активы покрываются долгами срочными источниками средств. Аналог этого показателя в отечественной практике - величина собственных оборотных средств.

В процессе производственной деятельности происходит постоянная ротация отдельных элементов оборотного капитала. Предприятие покупает сырье и материалы, производит продукцию затем продает ее, как правило, в кредит, в результате образует дебиторская задолженность, которая через некоторый период времени превращается в денежные средства.

Оборотные средства могут быть охарактеризованы с различных позиций, однако основными характеристиками являются их ликвидность, объем и структура. Денежные эквиваленты наиболее близки по степени ликвидности к денежным средствам. Ликвидность дебиторской задолженности может существенно варьироваться. Наиболее ликвидны материально-производственные запасы; из них готовая продукция более ликвидна, чем сырье и материалы.

Что касается объема и структуры оборотных средств, то они в значительной степени определяются отраслевой принадлежностью.

Величина оборотных средств определяется не только потребностями производственного процесса, но и случайными факторами. Поэтому принято подразделять оборотный капитал на постоянный и переменный. Выделяют следующие виды оборотных активов (ОА):

По бухгалтерскому балансу: Денежные активы и их эквиваленты (Наличные и безналичные денежные средства в национальной и иностранной валюте, высоколиквидные краткосрочные финансовые вложения); Дебиторская задолженность (Задолженность контрагентов в пользу предприятия по расчетам за товары, работы, услуги и т. п.); Запасы сырья, материалов и полуфабрикатов (Готовая продукция на складах материально-технического снабжения, обеспечивающие производственную деятельность предприятия); Незаввершенное производство (Произдукция (работа), не прошедшая всех стадий, предусмотренных технологическим процессом, а также неукомплектованные, не прошедшие испытаний и технической приемки изделия); Запасы готовой продукции (Запасы готовой продукции на складах, который с учетом отгрузки должен обеспечивать необходимый ассортимент); Прочие ОА (не включенные в состав выше-рассмотренных видов, полностью потребляемые в течение одного операционного цикла).

По характеру финансовых источников формирования: Совокупные ОА (Полный объем ОА, сформированных как за счет собственного, так и заемного капитала); Чистые ОА (Часть ОА, которая сформирована за счет собственного и долгосрочного заемного капитала); Собственные ОА (Часть ОА, которая сформирована за счет собственного капитала).

По характеру участия в операционном процессе: ОА, обслуживающие производственный цикл предприятия (состоящие из ОА предприятия в форме запасов сырья, материалов, полуфабрикатов, незавершенной продукции и запасов готовой продукции); ОА, обслуживающие финансовый (денежный) цикл предприятия (Сумма всех товарно-материальных запасов и текущей дебиторской задолженности за вычетом суммарной кредиторской задолженности).

По периоду функционирования: Постоянная часть ОА (Неснижаемый минимум ОА, необходимый предприятию для осуществления операционной деятельности); Переменная часть ОА (Часть ОА, изменяемая в зависимости от сезонных колебаний объема производства и реализации продукции).

По степени ликвидности: Наиболее ликвидные активы (Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения); Быстро реализуемые активы (Дебиторская задолженность); Медленно реализуемые активы (Запасы сырья, материалов и полуфабрикатов, незавершенное производство, запасы готовой продукции).

43. Коэффициенты ликвидности: текущей, срочной и абсолютной.

Ликвидность — способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной. **Ликвидность** — способность обращаться в деньги.

Текущая ликвидность — способность погашать текущие (краткосрочные) обязательства с помощью текущих ресурсов. Коэффициент текущей (общей) ликвидности (коэффициент покрытия; англ. current ratio, CR) — финансовый коэффициент, равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам).

$K_{тл} = \frac{OA - ДЗл}{KO}$ где $K_{тл}$ — коэффициент текущей ликвидности; ОА — оборотные активы; ДЗл — долговая дебиторская задолженность; КО — краткосрочные обязательства.

Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия.

Нормальным считается значение коэффициента 2 и более (это значение наиболее часто используется в российских нормативных актах, в мировой практике считается нормальным от 1,5 до 2,5, в зависимости от отрасли). Запасы на складе материально-технического риска, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Быстрая (срочная) ликвидность — финансовый коэффициент, равный отношению высоколиквидных текущих активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Источником данных служит бухгалтерский баланс компании аналогично, как для текущей ликвидности, но в составе активов не учитываются материально-производственные запасы так как при их вынужденной реализации убытки будут максимальными среди всех оборотных средств.

$K_{бл} = \frac{KO - ДЗл + ДЗд + ДЗк}{KO}$ где $K_{бл}$ — коэффициент быстрой ликвидности; ДЗл — долговая дебиторская задолженность; ДЗд — долговая дебиторская задолженность; ДЗк — краткосрочные обязательства.

Коэффициент отражает способность компании погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции. Нормальным считается значение коэффициента не менее 1.

Абсолютная ликвидность — финансовый коэффициент, равный отношению денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Источником данных служит бухгалтерский баланс компании аналогично, как для текущей ликвидности, но в составе активов учитываются только денежные и близкие к ним по сути средства.

$K_{ал} = \frac{ДЗд + ДЗк + ДЗл}{KO}$ где $K_{ал}$ — коэффициент абсолютной ликвидности; ДЗд — долговая дебиторская задолженность; ДЗк — краткосрочные обязательства; ДЗл — долговая дебиторская задолженность.

44. Прогнозирование показателей платежеспособности.

При решении вопроса о привлечении кредитных ресурсов необходимо определить кредитоспособность предприятия.

На современном этапе приняты следующие коэффициенты:

- коэффициент текущей ликвидности $K_{тл}$,

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, $K_{об}$,

- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, $K_{вост}$.

Эти показатели рассчитываются по данным баланса по следующим формулам:

$K_{тл} = \frac{\text{Оборотные средства в запасах, затратах и прочих активах}}{\text{Наиболее срочные обязательства}}$

$K_{об} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные средства в запасах, затратах и прочих активах}}$

$K_{вост} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные средства в запасах, затратах и прочих активах}}$

Коэффициент $K_{об}$ характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия.

Коэффициент $K_{вост}$ характеризует долю общих оборотных средств в общей их сумме.

$K_{вост} = \frac{K_{тл}}{K_{об}}$ = Расчетный $K_{вост}$ Установленный $K_{вост}$

Коэффициент $K_{вост}$ показывает наличие реальной возможности у предприятия восстановить либо утратить свою платежеспособность в течении определенного периода. Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий: $K_{вост} < 2$ или $K_{вост} > 0,1$. Следует отметить, что при решении вопроса о выдаче кредита в банке или иной кредитной организации вычисляется следующая система финансовых коэффициентов:

- коэффициент абсолютной ликвидности $K_{ал}$;

- промежуточный коэффициент покрытия $K_{пр}$;

- общий коэффициент покрытия $K_{ог}$;

- коэффициент независимости $K_{ин}$.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, в какой доле краткосрочные обязательства могут быть погашены за счет высоколиквидных активов и рассчитываются по формуле, нормативное значение показателя 0,2 – 0,25:

$K_{ал} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$

Промежуточный коэффициент покрытия показывает, сможет ли предприятие в установленные сроки рассчитаться по своим краткосрочным долговым обязательствам. Он рассчитывается по формуле:

$K_{пр} = \frac{\text{Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$

Расчет общего коэффициента покрытия аналогичен определению коэффициента текущей ликвидности. Коэффициент финансовой независимости характеризует обеспеченность предприятия собственными средствами для осуществления

своей деятельности. Он определяется отношением собственного капитала к валюте баланса и исчисляется в процентах:

$K_{ин} = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Итого баланса}} \times 100\%$

Оптимальное значение, обеспечивающее достаточно стабильное финансовое положение в глазах инвесторов и кредиторов: 50 – 60 %.

45. Собственные и заемные ресурсы предприятия

Заемные и собственные средства предприятия — в совокупности определяют ликвидность его активов, и напрямую влияют на размер финансовых и других средств, которые представляют возможность в конкретный момент или период времени. Заемные средства, позволяющие предприятию, увеличить производство, товароборот, получить дополнительную прибыль и даже, погасить предельные задолженности и многое другое.

Кроме заемных средств, для получения определенных финансовых преимуществ, предприятие может использовать и привлекаемые средства, которые в отличие от заемных, фактически не возвращаются — например, долевые пай и безвозмездное государственное финансирование.

Активно используя заемные средства, могут и обычные предприниматели. Государственная политика Российской Федерации по развитию предпринимательской деятельности, посредством привлечения заемных средств из различных источников, предусматривает получение беспроцентных займов, в соответствии с действующим законодательством. Кроме того, такие займы — не облагаются налогом. Налоги будут только на полученный доход, в случае денежного займа — в случае вешного займа, материальная выгода не рассчитывается. Использовать заемные средства, можно постоянно или регулярно, если это эффективно и имеет стабильную прибыль, либо является необходимым.

Однако желательно очень внимательно следить и обращать внимание на **соотношение заемных и собственных средств** в соблюдать четко определенный баланс — хорошо иметь определенную стратегию действий, на случай непредвиденных обстоятельств, так как в случае использования заемных средств, имеется определенный порог финансовых потерь, после-Вм которой вы сможете восстановить свой бизнес и сразу или через определенное время станете банкротом.

Здесь, так же надо учитывать — **коэффициент собственных и заемных средств** — приблизительно его можно рассчитать, разделив общую сумму действующих займов и процентов начисленной по ним на общие активы и будущее состояние. Значение этого коэффициента, будет являться, одним из основополагающих факторов, предоставления вам кредитов, то есть — чем меньше коэффициент, тем больше вероятность получения кредита.

В общем, использовать безвозмездные и особенно безлимитные заемные средства, желательно только тогда, когда вы уже будете хорошо стоять на ногах и разбираться в своем сегменте бизнеса.

Сейчас, государственное законодательство РФ, предусматривает безвозмездные субсидии, на открытие частного бизнеса, в виде частичного финансирования первоначального капитала — но ведь, оно не предоставляет гарантий успешности его развития.

46. Расчет индекса кредитоспособности.

Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа (MDA) и позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов.

Индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. В общем виде индекс кредитоспособности имеет вид:

$Z = 3 * K1 + 1,0 * K2 + 0,6 * K3 + 1,4 * K4 + 1,2 * K5$ где $K1$ — Прибыль до выплаты процентов, налогов / Всего активов

$K2$ — Выручка от реализации / Всего активов

$K3$ — Собственный капитал (рыночная оценка) / Привлеченный капитал

$K4$ — Реинвестированная прибыль / Всего активов

$K5$ — Собственные оборотные средства / Всего активов

Критическое значение индекса Z рассчитывается Альтманом по данным статистической выборки и составило 2,675. С этой величиной сопоставляется расчетное значение индекса кредитоспособности для конкретного предприятия. Это позволяет провести границу между предприятиями и высказать суждение о возможном в обозримом будущем (2-3 года) банкротстве оных (Z<2,675) и достаточно устойчивом финансовом положении других (Z>2,675). По данным на конец отчетного периода для нашего предприятия этот индекс =2,956. Но здесь следует сделать небольшую поправку: расчет индекса кредитоспособности в наиболее законном виде возможен лишь для компаний, котирующих свои акции на фондовых биржах, что в переходной экономике имеет существенное значение, но к сожалению пока не получило своего достаточного развития (образование фондовых бирж).

47. Сущность нормирования оборотных средств.

Нормирование оборотных средств заключается в разработке норм по видам товарно-материальных ценностей и затрат, а также мероприятий, способствующих повышению эффективности использования оборотных средств.

Нормируются следующие элементы оборотных средств: производственные запасы; незавершенное производство; расходы будущих периодов; готовая продукция на складе предприятия; денежные средства в кассе на хранении.

Производственными запасами называются материальные ресурсы, находящиеся на предприятии, но не вступившие в производственный процесс.

Суммарный норматив оборотных средств в производственных запасах (Н), относимых к оборотным активам, определяется умножением среднегодового потребления материальных ресурсов в стоимостном выражении на норму запаса в днях:

$$H = \frac{Mn}{Tn} \times H,$$

где Mn — сумма расходов определенной группы материальных ресурсов на плановый период; Tn — число дней в плановом периоде; H — установленная норма запаса для данного вида ресурсов, дней.

В зависимости от назначения запаса и необходимости подготовки материальных ресурсов к использованию в производстве, различают: транспортный, подготовительный, текущий, страховой (или гарантийный), технологический запасы.

В натуральном или условно-натуральном измерении текущий запас (Зтек) определяется по формуле:

$$Зтек = In \times M \text{ сум} \times K \text{ зан},$$

где In — интервал поставки, дней; M — среднесуточная потребность материальных ресурсов; K зан — коэффициент задержки ресурсов в запасе.

$$K \text{ зан} = \frac{Tn}{D}$$

где Tn — периодичность потребления материальных ресурсов, дней; D — заложное время — число дней в плановом периоде.

Нормирование страхового (гарантийного) запаса в днях осуществляется двумя способами:

а) по среднему отклонению фактических сроков поставки от плановых; б) по времени, необходимому для срочного оформления заказа и доставки материальных ресурсов от поставщика к потребителю.

Технологический запас (Зтех) необходим на время подготовки прибывших материальных ресурсов к производственному потреблению. Если для этого не требуется специальных операций по предварительной технологической обработке материалов, технологический запас принимается равным своему дню.

При необходимости технологической подготовки запас материальных ресурсов для этого устанавливается при условии, что интервал поставки менее 90 дней, и рассчитывается по формуле:

$$Зтех = Tm \times M \text{ сум}$$

где Tm — период времени подготовки материалов к производству, дней.

Норматив оборотных средств на незавершенное производство (Ннп) определяется по формуле:

$$H \text{ нп} = \frac{Bn}{Tn} \times T \text{ ц} \times K \text{ из}$$

где Bn — плановый объем товарной продукции по производственной себестоимости; Tц — длительность цикла изготовления продукции; Kиз — коэффициент нарастания затрат, представляющий собой отношение себестоимости продукции в незавершенном производстве к плановой себестоимости.

$$K \text{ из} = \frac{3z + 0,5 \times 3a}{3z + 3a}$$

где 3z — первоначальные затраты (на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие элементы); 3o — все остальные затраты; 0,5 — коэффициент, характеризующий равномерность нарастания последующих затрат.

Норматив оборотных средств на расходы будущих периодов (Нбп) рассчитывается по формуле:

$$H \text{ бп} = P \text{ бн} + P \text{ н} - P \text{ в}$$

где Pбн — сумма средств, вложенных в расходы будущих периодов, на начало планового года; Pн — расходы на начало плановый период по смете; Pв — расходы, включаемые в себестоимость продукции планового периода по смете затрат на производство.

Норматив на готовую продукцию, находящуюся на складе (Hгп), определяется по формуле:

$$H \text{ гп} = \frac{Bn}{Tn} \times C \text{ к}$$

где Cк — установленный норматив пребывания готовой продукции на складе, дней.