**Контрольная работа**

**Тема: Международные финансы**

**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

1 Международная валютно-кредитная система

2 Международные источники финансирования

3 Отчетность в системе международных источников финансовой информации

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

**ВВЕДЕНИЕ**

Несмотря на то, что методы управления финансами в крупной компании в международном контексте достаточно универсальны, национальные особенности в организации и ведении бизнеса безусловно оказывают определенное, а порой и существенное влияние на их содержание. Знание этих особенностей имеет особую значимость для транснациональных корпораций и совместных предприятий, вместе с тем некоторые из них представляют интерес для любых специалистов в области управления, учета, финансов, поскольку многие предприятия, хотя и по разным причинам, обычно заинтересованы в выходе на международную арену. Мотивация организации международных бизнес-контактов может быть различной - выход на новые рынки сбыта продукции, поиск более дешевой рабочей силы, потребность в дополнительном финансировании, открытие дополнительных производств, диверсификация финансово-хозяйственной деятельности и т.п. Безусловно, развитие международных экономических связей в известной степени координируется и стимулируется государственными органами, вместе с тем и частный капитал играет в этом процессе далеко не последнюю роль.

Международный рынок капитала существует с незапамятных времен, однако особенно бурное развитие он получил в связи с появлением транснациональных корпораций (ТНК). Первые ТНК организованы более сорока лет назад и сегодня они представляют собой серьезную мировую экономическую силу. Были времена, когда для организации международной экономической деятельности приходилось перемещать из страны в страну средства производства, рабочую силу, материальные и финансовые ресурсы. С появлением международного рынка капитала нужда в этом практически отпала. Транснациональные и национальные корпорации могут получить необходимые ресурсы с помощью международных валютно-кредитных организаций, крупных банков, фондовых бирж, эффективность деятельности которых чрезвычайно высока.

**1 Международная валютно-кредитная система**

Международная валютно-кредитная система представляет собой набор законов и правил, регулирующих деятельность центральных эмиссионных банков на внешних валютных рынках.

В XIX - начале XX веков центральным элементом системы было золото.

Эра золотого стандарта началась в 1821 г., когда Великобритания объявила о конвертируемости фунта стерлингов в золото. Вскоре то же самое сделали США с долларом.

Таким образом, любая компания, осуществляющая международные операции, в зависимости от обменных курсов и локальных цен на золото могла покупать валюту либо непосредственно, либо путем промежуточной покупки и продажи золота.

Использование золотого стандарта - достаточно приемлемая схема в относительно стабильной экономической ситуации, однако она сразу же дает сбои в случае крупных международных потрясений. Таким потрясением была первая мировая война.

Практика дополнительной эмиссии денег для финансирования военных расходов с одновременным поддержанием конвертируемости своей валюты в золото с необходимостью приводила к оттоку золотого запаса за рубеж. Поэтому большинство стран отказалось от практики золотого стандарта.

В 1914 г. в местечке Бреттон-Вудс (США) 44 страны заключили соглашение о новой международной валютно-кредитной системе и основали Международный валютный фонд для управления ею.

Суть системы состояла в том, что паритетные обменные курсы валют устанавливались в долларах США, при этом доллар обменивался на золото по фиксированной цене 35 долл. за одну тройскую унцию.

Каждый из участников подписанных соглашений брал на себя обязательство осуществлять валютную интервенцию как необходимое средство обеспечения фиксированного обменного курса валюты своей страны относительно доллара США.

В начале 1973 г. острейший кризис затронул доллар США; это привело к отходу от Бреттон-Вудсской системы и замене ее системой «плавающих» обменных курсов валют.

В конце 50-х - начале 60-х годов начал формироваться международный финансовый рынок, называемый также евровалютным рынком.

Его основными составными частями являются денежный рынок, рынок кредитов и рынок ценных бумаг.

Интересно отметить, что в числе основных причин его создания западные эксперты называют желание ряда европейских стран, включая СССР, обойти ограничения в валютных операциях, установленных США в рамках «холодной войны».

Также существенную роль в его становлении сыграла практика создания офшорных зон, в которых ведение валютных операций осуществляется в специальном льготном режиме.

К концу 80-х годов объем еврорынка оценивался более чем в 2,5 трлн. долл.

**2 Международные источники финансирования**

Основными способами получения иностранных долгосрочных инвестиций являются: прямое валютное инвестирование, создание совместных предприятий, эмиссия евроакций и еврооблигаций, открытие кредитной линии, процентные и валютные свопы, опционы.

Прямое валютное инвестирование (Foreign Direct Investment) является одним из инструментов деятельности ТНК и подразумевает полное финансирование иностранной компанией деятельности своего филиала за рубежом. При этом могут передаваться за рубеж любые виды активов, включая управленческий персонал и ноу-хау.

Создание совместных предприятий (International Joint Ventures) более реалистический способ получения иностранных инвестиций. Большая часть инвестиций обеспечивается именно благодаря созданию совместных предприятий.

Более 17 000 таких предприятий с совокупным уставным капиталом в 20 млрд. руб. и 4,5 млрд. долл. было создано в последние годы. В каждой стране существует свое законодательство, регулирующее деятельность совместных предприятий, в частности весьма распространенным требованием является ограничение доли иностранного инвестора в капитале совместного предприятия 49%.

Эмиссия евроакций и еврооблигаций (Euro-equity and Eurobond Market) предполагает выпуск ценных бумаг с целью размещения их среди иностранных инвесторов. Многие ведущие фондовые биржи котируют ценные бумаги иностранных компаний, главным образом ТНК. Лидирующую роль играет Лондонская фондовая биржа.

Существуют специальные международные синдикаты, занимающиеся организацией выпуска и размещения подобных ценных бумаг, страхованием и выдачей гарантий. Некоторые крупные ТНК создают за рубежом собственные финансовые институты для подобных операций. Очевидно, что чести котировать свои бумаги на зарубежных фондовых биржах удостаиваются лишь солидные преуспевающие компании.

В последние годы Россия сделала определенные шаги с целью выхода на евровалютный рынок. В числе этих шагов выпуск и размещение за рубежом евробондов.

Кредитная линия (Credit Line) представляет собой моральное (не контрактное) обязательство иностранного банка кредитовать клиента до определенного максимума. Как правило, клиент обязан держать в банке депозит в размере 10% от суммы линии плюс 10% от выбранных кредитов. Комиссия за обязательство не берется.

Кредитная линия открывается обычно на год и может быть продлена при отсутствии нареканий со стороны банка.

Одной из разновидностей кредитной линии, применяемой для краткосрочного финансирования, является учетная кредитная линия (Discount Credit Line), представляющая собой обязательство иностранного банка учитывать векселя клиента в пределах оговоренной суммы.

Валютные свопы (currency swaps) представляют собой обменные операции национальными валютами, выполняемые компаниями, представляющими разные страны. Необходимость подобных операций обусловлена тем обстоятельством, что в большинстве стран иностранные компании могут получить кредит в местном банке на условиях менее выгодных, чем местные компании. Для того чтобы минимизировать расходы по обслуживанию кредитов, компании заключают между собой договор о валютном свопе, т.е. обмене долгосрочными кредитными обязательствами в одной валюте на равные обязательства в другой валюте. Схема операции очень проста.

Предположим, американской компании А для финансирования своего английского филиала нужна сумма в английских фунтах с фиксированной процентной ставкой, эквивалентная 10 млн. долл. Она находит английскую фирму (В), которой нужна та же сумма, но в долларах. Две компании обращаются в банк, занимающийся валютными свопами, и с его помощью заключают сделку о том, что он выдаст необходимые кредиты на условиях свопового обменного курса 1 долл. = 0,54 фунта (при установлении обменного курса учитывают возможную его динамику). Оговаривается срок контракта (например, 5 лет) и фиксированные процентные ставки (например, 11 % в фунтах и 9% в долларах). Тогда денежные потоки имеют вид (рис. 1).

**Рис. 1. Схема денежных потоков при заключении сделки о валютном свопе**

Мы упомянули о некоторых инструментах финансирования деятельности компании в международном контексте, однако основным, конечно, является выход компании со своими ценными бумагами на фондовые биржи мира.

В Европе в число крупнейших бирж по уровню капитализации входят: Лондонская (1400), Франкфуртская (600), Парижская (560), Цюрихская (410), Амстердамская (310). Поскольку выход на эти биржи достаточно сложен ввиду высоких требований, предъявляемых к фирмам-эмитентам, в последние годы определенное развитие получили так называемые альтернативные рынки инвестиций, предназначенные прежде всего для компаний среднего размера. Подобные рынки существуют в Лондоне (Alternative Investment Market), Париже (Nouveau Marche), Франкфурте (Neuer Markt), Брюсселе (Euro.NM Belgium) и других крупных европейских финансовых центрах.

Источниками краткосрочного валютного финансирования выступают краткосрочные банковские ссуды, векселя, коносаменты и другие документы, обеспечивающие продвижение товара из одной страны в другую.

Торговый вексель (Trade Bill) представляет собой ценную бумагу, используемую в отношениях между компаниями для финансирования товарных операций. Переводный вексель, или тратта (Bill of Exchange) - это документ, в котором экспортер дает указание импортеру заплатить определенную сумму означенному лицу в течение определенного времени (60 дней, 90 дней и т.п.). Коносамент (Bill of Lading) - документ на отгружаемые товары, содержащий описание товара и условия перевозки. Документ подписывается владельцем судна и отправляется получателю груза, давая тому право на его получение. Кредитное письмо, или аккредитив (Letter of Credit) является одной из форм платежа в международной торговле. Выпускается банком по поручению импортера и содержит поручение корреспондентскому банку за границей выплатить определенную сумму указанному лицу. Банк выписывает аккредитив только в том случае, если имеется уверенность в кредитоспособности импортера. Для экспортера эта форма оплаты является очень удобной, поскольку страхует от риска поставки товара неизвестному иностранному контрагенту.

Многие из рассмотренных выше источников финансирования пока для российских предприятий носят теоретический характер. Причин тому много: нестабильность политической ситуации, спад производства, высокая инфляция, несовершенство законодательства и др. Одним из действующих источников международного финансирования на уровне отдельных предприятий, хотя и не играющим какой-либо существенной роли, являются целевые фонды, кредиты различных международных организаций, создание совместных производств.

**3 Отчетность в системе международных источников финансовой информации**

Информационная индустрия в последние десятилетия развивается исключительно высокими темпами благодаря прежде всего совершенствованию технической базы и программных средств коммуникации. Все крупные информационно-аналитические агентства имеют компьютерные файлы, специализированные по отраслям, видам деятельности, типам инвесторов, периодичности и т.п.

Общее число информационных источников в мире насчитывает сотни наименований. Большинство таких источников достаточно хорошо структурированы, однако их основное предназначение - дать наиболее общие сведения или важнейшие индикаторы исходя из целевой функции информационного файла; иными словами, эти источники - часть статистической информации, характерной чертой которой является массовость. В этом смысле совершенно иную природу и предназначение имеет такой информационный источник, как отчетность компании. Он более специфицирован как с позиции его структуры и содержания, так и с позиции его потенциальных пользователей.

Именно он дает наиболее полную информацию о конкретной компании, с ним и приходится прежде всего работать финансовому менеджеру, особенно при организации новых контактов; речь идет как о работе с отчетностью потенциальных зарубежных клиентов, так и о подготовке собственной отчетности в формате и информационной насыщенности, удовлетворяющей потребностям иностранных инвесторов и контрагентов.

В любой стране подготовка отчетности в той или иной степени регулируется государством и/или профессиональными общественными организациями. В частности, описание требований к отчетности, типовые ее форматы и особенности представления по странам Европы можно найти в Europian Accounting Guide.

В последние годы бухгалтеры и финансовые менеджеры многих отечественных предприятий столкнулись с необходимостью готовить отчетность в форматах, доступных для понимания на Западе.

Не вдаваясь подробно в эту проблему, отметим только, что ГААП представляет собой американскую систему регулирования учета и отчетности и ни в коем случае не подменяет международной системы. Кстати, в объемном труде, подготовленном американскими специалистами, идентифицировано 255 различий между ГААП и международными стандартами.

Проблема подготовки отчетности, доступной для понимания за рубежом, естественно, не является уникальной, свойственной только России, - это международная проблема, известны и рекомендации к ее решению; в частности, предлагается придерживаться одного из следующих вариантов действий:

- не предпринимать дополнительных действий (проблему интерпретации отчетности должен решить пользователь);

- подготовить перевод текстовой части отчета (на язык, понятный большей части предполагаемых пользователей отчета);

- пересчитать данные отчета в иностранную валюту (чаще всего речь идет о долларах США);

- включить в годовой отчет дополнительную поясняющую информацию (имеется в виду, что некоторые наиболее важные или неоднозначно трактуемые в международной практике индикаторы пересчитываются исходя из требований страны, для пользователей которой готовится иностранная версия отчета);

- подготовить отчет в соответствии с зарубежными стандартами (чаще всего подразумеваются либо международные учетные стандарты, либо американский ГААП).

Обсуждаемая проблема на самом деле является лишь частью более общей проблемы, известной как проблема «международной гармонизации (стандартизации) бухгалтерского учета».

Идея гармонизации различных систем бухгалтерского учета реализуется в рамках Европейского сообщества (ЕС). Логика ее такова: в каждой стране может существовать своя модель организации учета и система стандартов, ее регулирующих. Главное, чтобы эти стандарты не противоречили аналогичным стандартам в других странах - членах сообщества, т.е. находились в «гармонии» друг с другом.

Работа в этом направлении ведется с 1961 г., когда в рамках ЕС была сформирована Исследовательская группа по проблемам бухгалтерского учета (Groupe d 'Etudes), цель которой состояла в формировании концепции развития учета в странах сообщества.

Что касается принципов практической реализации идеи гармонизации, то в их основе лежит политическое соглашение стран - участников сообщества. Именно поэтому основные положения учетных директив включены каждым членом ЕС в свое национальное законодательство в части, имеющей отношение к бухгалтерскому учету.

В частности, в Великобритании рекомендуемые Четвертой директивой форматы отчетности приведены в Законе о компаниях, который является основным документом, регулирующим деятельность коммерческих фирм и организаций. Эти форматы различаются составом статей и способом их группировки. Вместе с тем жесткие ограничения на состав статей не налагаются, предлагаемые директивой структуры используются компаниями в качестве основы.

Идея стандартизации учетных процедур реализуется в рамках работ по унификации учета, которые ведет Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета (International Accounting Standards Committee, IASC). Логика этого подхода такова: должен существовать унифицированный набор стандартов, приложимых к любой ситуации, в любой стране.

Поэтому становится бессмысленным разрабатывать национальные стандарты. Что касается внедрения единых стандартов, то в отличие от практики, используемой в ЕС, речь не идет о силовых методах с помощью законодательных органов — следование международным стандартам должно осуществляться в результате добровольного соглашения профессиональных организаций стран.

С момента своего создания в 1973 г. IASC разработал и внедрил 33 стандарта (в настоящее время действует 31 стандарт), причем в последние годы роль IASC в международном бизнесе значительно усилилась. Это проявляется в различных аспектах.

Во-первых, постоянно увеличивается число членов IASC.

Во-вторых, стандарты имеют весьма солидную поддержку со стороны бизнеса, аудиторских компаний, фондовых бирж.

Так, по данным известной аудиторской компании «Touche Ross International» в 1990 г. около 2/3 из 278 крупнейших транснациональных корпораций мира составляли свою отчетность в соответствии с требованиями IASC.

В-третьих, к работе Комитета прямо или косвенно привлекаются другие международные профессиональные организации.

В-четвертых, и возможно это является наиболее примечательным признаком усиления роли IASC, резко изменилось отношение к гармонизации учета, а следовательно и к работе IASC, не только со стороны национальных профессиональных институтов, но и правительственных органов экономически развитых стран.

Одним из примечательных событий последних лет является интенсификация сотрудничества IASC и Международной организации комиссий по Ценным бумагам (International Organization of Securities Commissions, IOSCO).

Следует отметить, что роль базового набора стандартов в отношении отчетности не следует понимать буквально - в том смысле, что после реализации проекта все транснациональные корпорации и крупные национальные компании разных стран будут заполнять отчетность по некоторым унифицированным формам.

Смысл проекта состоит в определенном нивелировании национальных особенностей трактовки основных объектов бухгалтерского учета и принципов их отражения в учете и отчетности. Поэтому состав статей отчетности в каждом конкретном случае, по-видимому, будет представлять собой выборку из некоторого гипотетического инварианта довольно дробных статей, агрегируемых по усмотрению составителя отчетности.

Необходимые комментарии к статьям, как уже принято в мировой практике, будут даваться в пояснениях и расшифровках. Иными словами, с позиции отечественных специалистов, которым в той или иной степени приходится сталкиваться с отчетностью зарубежных компаний, никаких радикальных изменений по сравнению с существующим положением не произойдет.

Несмотря на очевидный прогресс в координации усилий фондовых бирж и IASC по улучшению информационного обеспечения инвесторов путем внедрения некоего единого набора стандартов, нельзя сказать, что этот процесс проходит абсолютно безболезненно и быстрыми темпами.

Впервые признание значимости международных учетных стандартов (IAS) нашло отражение в 1984 г. в опубликованном мнении Лондонской фондовой биржи, согласно которому всем иностранным корпорациям, желавшим котировать свои ценные бумаги в Лондоне, было рекомендовано придерживаться этих стандартов. В 1985 г. такое же признание впервые последовало от одной из крупнейших американских корпораций - General Electric, объявившей, что ее отчетность за 1984 г. составлена в соответствии с национальными стандартами (GAAP) и IAS.

Когда в начале 70-х гг. обсуждался вопрос о возможности разработки IAS, критики сформулировали несколько тезисов, объяснявших, почему идеи гармонизации и стандартизации могут потерпеть фиаско.

Среди них национальные различия в уровне развития и традициях, в том числе и в области учета, нежелание национальных институтов поступиться своим приоритетом в области регулирования и методологии учета, вполне вероятная перенасыщенность различными регулятивами и др. Безусловно, эти аргументы были не беспочвенны, однако со временем острота их в той или иной степени была снята.

Сравнивая IAS и национальные стандарты, многие специалисты отмечали, что одной из слабых характеристик первых является отсутствие подробных интерпретаций, имеющих целью дать примеры приложения стандартов к конкретным ситуациям (считается, что по этому параметру наиболее хороши американские стандарты).

Разработка интерпретаций была признана одним из приоритетных направлений деятельности IASC на ближайшие годы; более того, в 1996 г. было принято решение о создании в рамках IASC Постоянного комитета по интерпретации стандартов (Standing Interpretations Committee, SIC).

Что касается мнения национальных институтов, то можно упомянуть, например, об известной своей консервативностью Великобритании. В журналах ведущих профессиональных институтов этой страны даже ставится вопрос о том, сохранятся ли национальные стандарты Великобритании или они будут вытеснены международными.

Однозначных ответов, естественно, не дается, однако делается определенный вывод о том, что Великобритании следует играть более активную роль в процессе интернационализации бухгалтерского учета; главный аргумент — активизация деятельности фондовых рынков.

В последнее время работа по сближению российской и международной систем бухгалтерского учета значительно интенсифицировалась. Так, в 1997 г. был создан Институт профессиональных бухгалтеров России, издан русскоязычный вариант международных учетных стандартов, внедрены первые положения по бухгалтерскому учету (аналог IAS), отечественная отчетность уже в значительной степени согласуется с требованиями IAS и др.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Международная валютно-кредитная система представляет собой набор законов и правил, регулирующих деятельность центральных эмиссионных банков на внешних валютных рынках.

Основными способами получения иностранных долгосрочных инвестиций являются: прямое валютное инвестирование, создание совместных предприятий, эмиссия евроакций и еврооблигаций, открытие кредитной линии, процентные и валютные свопы, опционы. Прямое валютное инвестирование (Foreign Direct Investment) является одним из инструментов деятельности ТНК и подразумевает полное финансирование иностранной компанией деятельности своего филиала за рубежом. Создание совместных предприятий (International Joint Ventures) более реалистический способ получения иностранных инвестиций. Эмиссия евроакций и еврооблигаций (Euro-equity and Eurobond Market) предполагает выпуск ценных бумаг с целью размещения их среди иностранных инвесторов. Кредитная линия (Credit Line) представляет собой моральное (не контрактное) обязательство иностранного банка кредитовать клиента до определенного максимума. Валютные свопы (currency swaps) представляют собой обменные операции национальными валютами, выполняемые компаниями, представляющими разные страны. Источниками краткосрочного валютного финансирования выступают краткосрочные банковские ссуды, векселя, коносаменты и другие документы, обеспечивающие продвижение товара из одной страны в другую.

В любой стране подготовка отчетности в той или иной степени регулируется государством и/или профессиональными общественными организациями. В последние годы бухгалтеры и финансовые менеджеры многих отечественных предприятий столкнулись с необходимостью готовить отчетность в форматах, доступных для понимания на Западе.

Проблема подготовки отчетности, доступной для понимания за рубежом, естественно, не является уникальной, свойственной только России, - это международная проблема.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 240 с.
2. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент. – М.: Юрайт-Издат, 2006. –
3. 192 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ - М.: Финансы и статистика, 2000. -
5. 511 с.
6. Кузнецов Б.Т. Финансовый менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 415 с.
7. Леонтьев В.Е., Бочаров В.В., Радковская Н.П. Финансовый менеджмент. – М.: ЭЛИТ, 2005. – 560 с.
8. Маляревская Ю.Н., Сторчевой М.А. Финансовый менеджмент. – М.: Экономическая школа, 2004. – 496 с.
9. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 527 с.
10. Самсонов Н.Ф. Финансовый менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 415 с.
11. Сафонова Л.А., Плотникова Н.Ю. Финансовый менеджмент. – М.: Высш. шк., 2005. – 160 с.
12. Финансовый менеджмент / Под ред. А. М. Ковалевой. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 284 с.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

Исходные данные:

Планируется создание предприятия по выпуску товара Х. Организационно-правовая форма – акционерное общество. Уставный капитал будет создан за счет эмиссии акций номиналом 100 рублей, объем эмиссии 70 000 акций. Размещение выпуска планируется завершить к 1.12.2007 г. Планируется распределение средств, полученных в результате эмиссии – к 1.12.2008 г., следующим образом:

|  |  |
| --- | --- |
| Направлен е расходов | В % от уставного капитала |
| Приобретение патентов, лицензий | 8 |
| Приобретение зданий | 33 |
| Приобретение оборудования | 45 |
| Аванс работникам | 3 |
| Приобретение авторских программных продуктов | 4 |
| Денежные средства | 7 |

Объем продаж в январе 270 шт., по цене 25 руб. Темп роста объема продаж по кварталам: 1 – 100%; 2 – 110%; 3 – 120%; 4 – 90%.

Структура прямых затраты в январе, %:

- основные материалы – 60;

- основная зарплата рабочих – сдельщиков – 9;

- основная зарплата рабочих – повременщиков – 1;

- эксплуатация машин и механизмов – 30;

в том числе

оплата труда – 2;

амортизация – 28;

Общехозяйственные расходы, в % от прямых затрат – 28;

в том числе

- административно-хозяйственные расходы – 55;

в том числе

заработная плата – 20;

- амортизация – 78;

- материальные затраты – 2;

- расходы по организации производства – 25;

в том числе

амортизация – 85;

материальные затраты – 10;

- расходы по обслуживанию рабочих – 20;

в том числе

материальные затраты – 6;

Рентабельность производства в январе, % - 17;

Доля дебиторской задолженности, погашаемая через 2 месяца, % - 40;

Норма амортизации по активной части основных производственных фондов, % - 12;

Норма амортизации по пассивной части основных производственных фондов, % - 5;

Нематериальные активы (патенты), срок полезного пользования, лет – 4.

1. Управление внеоборотными активами

Целью данного раздела является прогнозирование величины внеоборотного капитала, расчет амортизации по видам внеоборотных активов. В разделе также рассчитываются варианты амортизации по вновь поступившим основным фондам, варианты лизинга. В табл. 1 приводятся исходные условия для определения первоначальной стоимости активов, амортизации. Порядок начисления амортизации различными методами изложен в ПБУ 6/01.

Сумма годовой амортизации () определяется по формуле:

, (1)

где

- сумма годовой амортизации за i-й год, начисленная линейным (пропорциональным) методом;

На – норма годовой амортизации, %;

Фп – первоначальная стоимость фондов.

Норма амортизации определяется по формуле:

На = ((Фп – Фл) / (Фп \* Тп)) \* 100%, (2)

где

Фл – ликвидационная стоимость основных фондов;

Тп – срок полезного использования, в годах.

Результаты данных расчетов сведены в таблицу 1.

Таблица 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид внеоборотных активов | Первоначальная стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.[[1]](#footnote-1) | Годовая сумма амортизации, тыс. руб. | Норма амортизации, % | Срок полезного использования, лет |
| 1 | 680 | 21,8 | 3,5 | 29 |
| 2 | 958 | 37,8 | 4,3 | 23 |
| 3 | 3090 | 283,5 | 10 | 10 |
| 4 | 1545 | 28,3 | 2 | 50 |
| 5 | 2008 | 147,4 | 8,0 | 12,5 |
| 6 | 2163 | 283,7 | 14,3 | 7 |
| 7 | 1545 | 283,4 | 20 | 5 |
| 8 | 4232 | 776,6 | 20 | 5 |
| 9 | 773 | 283,6 | 40 | 2,5 |
| Итого | 16993 | 2146,1 | - | - |

1 – Административное здание;

2 – Производственное здание;

3 – Мебель, в том числе 30% составляет мебель общежития;

4 – Общежитие;

5 – Оборудование;

6 – Вновь поступившее высокотехнологичное оборудование;

7 – Вычислительная техника;

8 – Авторские программные продукты;

9 – Лицензия.

Пассивная часть основных фондов числится на балансе 15 лет; оборудование - 2,5 года; вычислительная техника - 1 год; мебель – 2 года; лицензия и программные продукты – 0,5 года.

Балансовая стоимость активов определяется по формулам:

, (3)

, (4)

где - балансовая стоимость фондов на начало (конец) года,

n – время, прошедшее с момента постановки на учет, в годах.

Результаты расчетов сведены в таблицу 2.

Пример расчета для административного здания:

 тыс. руб.

 тыс. руб.

В работе дополнительно ведется расчет амортизации нелинейными методами по вновь вводимым основным фондам:

- метод суммы чисел лет срока полезного использования;

- метод уменьшаемого остатка (метод регрессии).

Таблица 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид внеоборотных активов | Первоначальная стоимость активов, тыс. руб. | Годовая сумма амортизации, тыс. руб. | Стоимость активов на начало года, тыс. руб. | Стоимость активов на конец года, тыс. руб. |
| 1 | 680 | 21,8 | 353 | 331 |
| 2 | 958 | 37,8 | 391 | 353 |
| 3 | 3090 | 283,5 | 2523 | 2240 |
| 4 | 1545 | 28,3 | 1119 | 1091 |
| 5 | 2008 | 147,4 | 1639 | 1492 |
| 6 | 2163 | 283,7 | 2163 | 1879 |
| 7 | 1545 | 283,4 | 1261 | 978 |
| 8 | 4232 | 776,6 | 3844 | 3068 |
| 9 | 773 | 283,6 | 631 | 347 |
| Итого | 16993 | 2146,1 | 13925 | 11778 |

Амортизация по методу суммы чисел рассчитывается по двум вариантам: повышение сумм амортизации в первые годы и понижение. Сумма амортизации

i-го года () определяется по формуле:

 = (ki / К)\*100%, (5)

где

 - сумма амортизации i-года, определенная методом суммы чисел;

ki – составляющая кумулятивного числа, выбранная последовательно слева направо (справа налево);

К – кумулятивное число.

Кумулятивное число рассчитывается по формуле:

. (6)

Срок полезного использования поступившего высокотехнологичного оборудования составляет 8 лет, следовательно, К = 1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 =

= 28, k1 = 7 (1), k2 = 6 (2), k3 = 5 (3), k4 = 4 (4), k5 = 3 (5), k6 = 2 (6), k7 = 1 (7).

По первому варианту годовая сумма амортизации за первый год составит

(7 / 28) \* 100 = 25% или 25 \* 2 163 / 100 = 540,7 тыс. руб.

По второму варианту годовая сумма амортизации за первый год составит

(1 / 28)\*100 = 3,6% или 3,6 \* 2 163 / 100 = 77,8 тыс. руб.

Сумма годовой амортизации по методу уменьшаемого остатка определяется по формуле

, (7)

где

 - сумма амортизации i-го года, определенная методом уменьшаемого остатка;

к – коэффициент регрессии, принимает значение от 1 до 2.

 - остаточная стоимость активов на начало года.

Результаты расчетов амортизации по вновь поступившему оборудованию нелинейными методами представлены в табл. 3.

Таблица 3

|  |  |
| --- | --- |
| Год | Метод |
| Линейный | суммы чисел | уменьшаемого остатка |
| вариант 1 | вариант 2 | вариант 1 | вариант 2 |
| 1 | 309 | 540,7 | 77,8 | 618,0 | 309,0 |
| 2 | 309 | 463,4 | 154,4 | 386,3 | 231,8 |
| 3 | 309 | 386,2 | 231,5 | 289,7 | 202,8 |
| 4 | 309 | 309,0 | 309,0 | 217,3 | 177,4 |
| 5 | 309 | 231,5 | 386,2 | 162,9 | 155,3 |
| 6 | 309 | 154,4 | 463,4 | 122,2 | 135,8 |
| 7 | 309 | 77,8 | 540,8 | 91,7 | 118,9 |
| Итого | 2 163 | 2 163 | 2 163 | 1888,0 | 1330,9 |

Сравнение методов амортизации производится графически. На рис. 1 с линейным методом сравниваются нелинейные понижающие амортизацию методы, на рис. 2 – ускоренные.

Линейный способ исчисления амортизации позволяет равномерно переносить стоимость основных средств на продукцию, включая начисленную сумму амортизационных отчислений в себестоимость. при способе списания стоимость по сумме числе лет срока полезного использования годовая сумма амортизационных отчислений уменьшается из года в год, обеспечивая в итоге полное возмещение стоимости основных фондов. При способе уменьшаемого остатка амортизационные отчисления не возмещаю полностью стоимость основных фондов (ликвидационная стоимость не равна 0). В мировой практике этот метод используется с переходом на линейный, что позволяет списать стоимость основных средств до конца.

**Рис. 1. Сравнение линейного метода с нелинейными понижающими**

**Рис. 2. Сравнение линейного метода с нелинейными ускоренными**

При расчете арендной платы по договору лизинга учитывается возможность перераспределения арендной платы в течение аренды с учетом финансового положения лизингополучателя. Срок договора лизинга составляет 5 лет. Ставка по лизингу – 2,7%. В курсовой работе предусмотрены три варианта:

1. Амортизация в составе арендной платы распределяется равномерно.

2. Первые два года в арендную плату включается более 50% суммы амортизационных отчислений.

3. Последние два года в арендную плату включается более 50% суммы амортизационных отчислений.

Процентная ставка по кредиту равна 11%.

Расчет лизинговых платежей производится в следующей последовательности:

1) рассчитываются размеры лизинговых платежей по годам, охватываемым договором лизинга;

2) определяется общий размер лизинговых платежей за весь срок договора лизинга как сумма платежей по годам;

3) исчисляются размеры лизинговых взносов (годовых) в соответствии с выбранной периодичностью их уплаты. Общая сумма лизинговых платежей (ЛП) определяется по формуле:

ЛП = АО + ПК + ВЛ + НДС,

где

АО – величина амортизационных отчислений, причитающаяся лизингодателю в текущем году;

ПК – плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества – объекта договора лизинга;

ВЛ – вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору;

НДС – налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем за услуги лизингодателя в соответствии с действующим законодательством.

Величина амортизационных отчислений определяется методом равномерного начисления амортизации (табл. 4).

Таблица 4

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Стоимость имущества на начало года | Сумма амортизационных отчислений | Стоимости имущества на конец года | Среднегодовая стоимость имущества |
| 1-й | 2 163,0 | 432,6 | 1 730,4 | 1 946,7 |
| 2-й | 1 730,4 | 432,6 | 1 297,8 | 1 514,1 |
| 3-й | 1 297,8 | 432,6 | 865,2 | 1 081,5 |
| 4-й | 865,2 | 432,6 | 432,6 | 648,9 |
| 5-й | 432,6 | 432,6 | - | 216,3 |

Общая сумма лизинговых платежей определяется в следующем порядке (тыс. руб.):

АО = 2 163 \* 20 / 100 = 432,6 тыс. руб.

ПК = 1 946,7 \* 11 / 100 = 214,1 тыс. руб.

ВЛ = 1 946,7 \* 2,7 / 100 = 52,6 тыс. руб.

В = АО + ПК + ВЛ = 432,6 + 214,1 + 52,6 = 699,3 тыс. руб.

НДС = 699,3 \* 18 / 100 = 125,9 тыс. руб.

ЛП = 432,6 + 214,1 + 52,6 + 125,9 = 825,2 тыс. руб.

В такой же последовательности общая сумма лизинговых платежей определяется за остальные годы.

Результаты расчетов представлены в таблице 5.

Размер лизинговых взносов при равномерных начислениях в год составляет:

ЛВг = 685,3 тыс. руб.

Варианты лизинговых взносов в зависимости от распределения лизинговых платежей по годам представлены в табл. 6.

Таблица 5

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Амортизационные отчисления (АО) | Плата за кредит (ПК) | Вознаграждение лизингодателя (ВЛ) | Выручка от сделки (В) | НДС | Лизинговые платежи (ЛП) |
| 1-й | 432,6 | 214,1 | 52,6 | 699,3 | 125,9 | 825,2 |
| 2-й | 432,6 | 166,6 | 40,9 | 640,0 | 115,2 | 755,2 |
| 3-й | 432,6 | 119,0 | 29,2 | 580,8 | 104,5 | 685,3 |
| 4-й | 432,6 | 71,4 | 17,5 | 521,5 | 93,9 | 615,4 |
| 5-й | 432,6 | 23,8 | 5,8 | 462,2 | 83,2 | 545,4 |
| Всего | 2 163,0 | 594,8 | 146,0 | 2 903,8 | 522,7 | 3 426,5 |
| В % к ЛП | 63,1 | 17,4 | 4,3 | - | 15,3 | 100,0 |

Таблица 6

|  |  |
| --- | --- |
| Годы | Стратегии выплат |
| Равномерная, тыс. руб. | Убывающая | Возрастающая |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| 1-й | 685,3 | 925,2 | 27 | 445,4 | 13 |
| 2-й | 685,3 | 822,4 | 24 | 548,2 | 16 |
| 3-й | 685,3 | 685,3 | 20 | 685,3 | 20 |
| 4-й | 685,3 | 548,2 | 16 | 822,4 | 24 |
| 5-й | 685,3 | 445,4 | 13 | 925,2 | 27 |
| Итого | 3 426,5 | 3426,5 | 100 | 3426,5 | 100 |

Структура лизинговых платежей характеризуется значительными изменениями доли ежегодных взносов – от 13 до 27% общей их суммы, что обуславливает их разновыгодность для лизингодателя и лизингополучателя при расчете их текущей (современной) стоимости.

2. Управление оборотным капиталом

В этом разделе рассчитывается потребность в оборотном капитале под запасы ТМЦ, моделируется оптимальный режим поставок. Определяется влияние на затраты и оборотный капитал методов списания. Определяется политика управления дебиторской задолженностью. Определяется влияние эластичности спроса на продукцию, на ценовую стратегию предприятия. Рассчитывается движение денежных средств (в кассе и на расчетном счете).

При управлении запасами потребность в оборотных средствах под запасы ТМЦ. Может быть использован метод АВС для группировки материальных затрат. Примерно 80% материальных затрат относятся к группе А. Для материалов группы А применяется точный метод. Для определения потребности в оборотном капитале используется следующая формула:

, (9)

 = 1,2 \* 0,83 \* 16 = 15,9

где

 - потребность в оборотном капитале под запасы i-го материала;

 - цена единицы i-го материала;

 - дневная потребность в i-м материале;

 - производственный запас.

Дневная потребность в i-м материале определяется по формуле:

, (10)

Дi = 300 / 360 = 0,83.

где

Гi – годовая потребность в i-м материале.

Производственный запас измеряется в днях и рассчитывается по формуле:

 = Тi + Сi + Pi, (11)

З = 9,5 + 4,8 + 3,7 = 18 дн.

где

Тi – текущий запас i-го материала;

Сi – страховой (гарантийный) запас i-го материала;

Pi – подготовительный запас i-го материала.

Текущий запас определяется по формуле:

Т = 50% \* Iср, (12)

Т = 0,5 \* 19 = 9,5 дн.

где

Iср – средневзвешенный интервал между поставками материала.

Страховой запас, как правило, равен:

С = 50% \* Т. (13)

С = 9,5 \* 0,5 = 4,8 дн.

Подготовительный запас состоит из двух:

Р = ПР + ТЗ, (14)

Р = 0,8 + 2,9 = 3,7 дня

где

ПР – время на погрузочно-разгрузочные работы (0,8 дня);

ТЗ – время технологической подготовки материала (2,9 дня).

, (15)

где

Ii – интервал между очередными поставками;

Vi – объем очередной поставки.

Если организация может вносить изменения в графики поставок, она должна оптимизировать их. Критерием оптимальности является минимум суммарных издержек по заказу и хранению материалов. Оптимальная величина поставки определяется по формуле:

EOQ = ((2\*F\*M)/H), (16)

где

EOQ - оптимальная величина поставки;

F – расходы на выполнение одного заказа (15 руб. заказ);

M – годовая потребность в материале;

H – расходы по содержанию единицы запаса (20 руб./шт.)

EOQ = ((2 \* 15 \* 270) / 20) = 20,1

Влияние оптимальной величины поставки на потребность в оборотных средствах определяется через пересчет среднего интервала между поставками. Средний интервал определяется по формуле:

Icp = 360 / N = 360 / 13,4 = 26,9 (17)

где

Icp - оптимальный (средний) интервал между очередными поставками;

N – количество поставок оптимальной величины.

Количество поставок оптимальной величины определяется по формуле:

N = ГП / EOQ (18)

N = 270 / 20,1 = 13,4

Совокупные затраты определяются по формуле:

С = (H \* V) / 2 + (F\*M / N), (19)

где

С – совокупные затраты за период.

С = 15 \* 270 / 2 + 20 \* 270 / 13,4 = 2 428.

Графически оптимальный объем рассчитывается при помощи следующей модели:

Наименьшие суммарные издержки

(2 428 руб.)

Оптимальный размер заказа, 20,1

В соответствии с ПБУ 5/01 разрешено списывать затраты одним из следующих методов:

- по себестоимости каждой единицы;

- по средней себестоимости;

- по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО);

- по себестоимости последних по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ЛИФО).

В курсовой работе сравниваются три последних способа. Годовая потребность в материале группы А на 5% меньше годового объема поставок. Запас на начало года не превышает 30% квартальной потребности производства и определена в размере 18,4. Базисные темпы роста цены на материалы группы А увеличиваются ежемесячно на 1%.

Таблица 7

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Цена за ед. | Количество | Итого |
| Январь | 1,30 | 62 | 80,8 |
| Февраль | 1,31 | 35 | 45,8 |
| Март | 1,33 | 28 | 37,6 |
| Апрель | 1,34 | 27 | 36,5 |
| Май | 1,35 | 26 | 35,4 |
| Июнь | 1,37 | 32 | 43,2 |
| Июль | 1,38 | 35 | 48,1 |
| Август | 1,39 | 26 | 36,5 |
| Сентябрь | 1,41 | 29 | 41,4 |
| Октябрь | 1,42 | 31 | 43,4 |
| Ноябрь | 1,44 | 38 | 54,8 |
| Декабрь | 1,45 | 32 | 45,8 |

Определим среднюю себестоимость единицы материала:

Сср = 549,3 / 401 = 1,4.

Метод оценки запасов по средней себестоимости состоит в том, что запасы материалов на конец периода оцениваются по усредненной цене, которая определяется как средневзвешенная цена всех осуществленных поставок.

Оценка запасов материалов по методу ФИФО основана на том, что списание материалов на себестоимость готовой продукции осуществляется по цене первых по времени закупок.

Оценка запасов материалов по методу ЛИФО предусматривает списание на себестоимость готовой продукции, в первую очередь материалов по цене последнего приобретения. При этом стоимость ранее приобретенных материалов (по более низким ценам) распределяется по товарно-материальным запасам, незавершенному производству и готовой продукции.

Объем производства совпадает с объемом реализации и меняется поквартально. Внутри квартала объемы распределяются равномерно. Результаты списания затрат материала заносятся в табл. 8.

Таблица 8

|  |  |
| --- | --- |
| Месяц | Метод |
| По средней | ФИФО | ЛИФО |
| Списано | Остаток | Списано | Остаток | Списано | Остаток |
| Январь | 28,0 | 52,8 | 26,0 | 31,0 | 29,0 | 28,0 |
| Февраль | 28,0 | 17,8 | 26,0 | 6,0 | 29,0 | 3,0 |
| Март | 28,0 | 9,6 | 26,0 | 0,0 | 29,0 | -3,0 |
| Апрель | 30,8 | 5,7 | 28,6 | -3,6 | 31,9 | -6,9 |
| Май | 30,8 | 4,6 | 28,6 | -4,6 | 31,9 | -7,9 |
| Июнь | 30,8 | 12,4 | 28,6 | 0,4 | 31,9 | -2,9 |
| Июль | 35,4 | 12,7 | 32,9 | -0,9 | 36,7 | -4,7 |
| Август | 35,4 | 1,0 | 32,9 | -8,9 | 36,7 | -12,7 |
| Сентябрь | 35,4 | 6,0 | 32,9 | -5,9 | 36,7 | -9,7 |
| Октябрь | 31,9 | 11,5 | 29,6 | -1,6 | 33,0 | -5,0 |
| Ноябрь | 31,9 | 22,9 | 29,6 | 5,4 | 33,0 | 2,0 |
| Декабрь | 31,9 | 14,0 | 29,6 | -0,6 | 33,0 | -4,0 |
| Итого | 378,3 | 171,0 | 351,3 | 16,7 | 391,8 | -23,8 |

Метод средней себестоимости нивелирует инфляционные влияния на себестоимость выпущенной продукции и стоимость остатков материалов, что можно отнести к его достоинствам.

В то же время он совершенно не учитывает объемов закупок, сделанных по разным ценам.

При использовании метода ФИФО достигается минимальная стоимость использованных материалов.

Если предприятие стремится к снижению затрат по производству и реализации продукции по низким ценам для завоевания рынка и его удержания, то указанный метод является оптимальным для оценки материальных запасов.

Преимущество метода ЛИФО состоит в том, что он приспосабливает финансовые отчеты к инфляции и позволяет избавиться от так называемой инфляционной прибыли.

Управление дебиторской задолженностью

Величина дебиторской задолженности в выручке от реализации составляет стабильный процент. Результат расчета величины дебиторской задолженности приведен в табл. 9.

Таблица 9

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Доля дебиторской задолженности в выручке, % | Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб. |
| Всего | 60 | 4 050 |
| В т.ч.  |  |  |
| погашаемая через 1 месяц | 10 | 675 |
| погашаемая через 2 месяца | 20 | 1 350 |
| погашаемая через 3 месяца | 30 | 2 025 |

Средства в дебиторской задолженности свидетельствуют о временном отвлечении средств из оборота предприятия, что вызывает дополнительную потребность в ресурсах и может привести к напряженному финансовому состоянию.

Калькуляция затрат:

1. Определение выручки (без НДС): цена \* объем = 270 \* 25 = 6 750 тыс. руб.

2. Определение себестоимости:

Выручка \* 100 / (100 + Рентабельность производства) = 6 750 \* 100 / (100 + 27) = 5 315 тыс. руб.

3. Распределение себестоимости на прямые и накладные расходы: Прямые расходы = Себестоимость \* 100 / (100 + % Прямых расходов) = 3 455 тыс. руб.

Калькуляция себестоимости представлена в табл. 10 (подчеркиванием выделены переменные затраты).

Таблица 10

**Калькуляция затрат**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Статьи затрат |
| Материалы | Зарплата | Соц.страх. | Амортизац. | Прочие | Всего |
| Прямые затратыв т.ч.- основные материалы- основная зарплата- экспл. машин и мех. | 2 073 | 345,520,7 | 89,9 (26% от з/п)5,4 | 290,2 | 725,6 | 3 4552 073345,51036,5 |
| Накладные расходыв т.ч.- адм.-хоз. расходы- обсл. рабочих- орг. производства | 12,513,728,5 | 125,4 | 32,6 | 488,9242,3 | 214,914,2 | 1 139,7626,8227,9285,0 |
| Прочие  |  | 180,1 |  |  | 540,2 | 720,3 |
| Всего | 2127,7 | 671,7 | 127,9 | 1021,4 | 1494,2 | 5 315 |

Зная поквартальный график продаж в % к первому кварталу и коэффициент эластичности спроса рассчитаем объем продаж и цену продукции за год. Результаты расчета представлены в табл. 11.

Таблица 11

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  КварталПоказатель | I | II | III | IV |
| Объем производства, тыс. шт. | 810 | 891 | 1025 | 922 |
| Цена, руб. | 25 | 25 | 25 | 27 |

Управление источниками средств

Составляется прогнозный годовой баланс организации по форме 1. Общая величина прибыли и ее распределение отражается по форме 2. Рассчитываются средневзвешенная стоимость капитала и эффект финансового рычага.

Таблица 12

**Баланс на 1 января 200\_ г. (тыс. руб.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Код строки | На начало отч. периода | На конец отч. периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |   |  |  |
| Нематериальные активы (04, 05) | 110 | 4475 | 3415 |
|  в том числе: патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), | 111 | 4475 | 3415 |
|  иные аналогичные с перечисленными права и активы |
|  организационные расходы | 112 |   |   |
|  деловая репутация организации | 113 |   |   |
| Основные средства (01, 02) | 120 | 9450 | 8363 |
|  в том числе: земельные участки и объекты природопользования | 121 |   |   |
|  здания, машины и оборудование | 122 | 9450 | 8363 |
| Незавершённое строительство (07, 08, 16, 60) | 130 |   |   |
| Доходные вложения в материальные ценности (03, 02) | 135 |   |   |
| Долгосрочные финансовые вложения (58, 59) | 140 |   |   |
| Прочие внеоборотные активы | 150 |   |   |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ I. | 190 | 13925 | 11778 |
| II.ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |   |   |   |
| Запасы | 210 |  18 | 171 |
| в том числе: сырьё, материалы и другие аналогичные ценности (10, 15, 16) | 211 | 18 | 171 |
|  животные на выращивании и откорме (11) | 212 |   |   |
|  затраты в незавершенном производстве | 213 |   |   |
|  (издержках обращения) (20, 21, 23, 29, 44, 46) |
|  готовая продукция и товары для перепродажи (16, 41, 43) | 214 |   |   |
|  товары отгруженные (45) | 215 |   |   |
|  расходы будущих периодов (97) | 216 |   |   |
|  прочие запасы и затраты | 217 |   |   |
| Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям (19) | 220 |   |   |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем | 230 |   |   |
| через 12 месяцев после отчетной даты) |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 | 240 | 1350 | 1660 |
| месяцев после отчетной даты) |
| Краткосрочные финансовые вложения (58, 59, 81) | 250 |   |   |
| в том числе: займы, предоставленные организациям на срок менее 12 мес. | 251 |   |   |
|  собственные акции, выкупленные у акционеров  | 252 |   |   |
|  прочие краткосрочные финансовые вложения | 253 |   |   |
| Денежные средства | 260 | 1013 | 1245 |
| Прочие оборотные активы | 270 |   |   |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II. | 290 | 2381 | 3076 |
| БАЛАНС (сумма строк 190+290) | 300 | 16306 | 14854 |
| ПАССИВ | Код строки | На начало отч. периода | На конец отч. периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| III.КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |   |   |   |
| Уставный капитал (80) | 410 | 7000 | 7000 |
| Добавочный капитал (83) | 420 |   |   |
| Резервный капитал (82) | 430 | 1400 | 1400 |
| Фонды социальной сферы (84) | 440 |   |   |
| Целевые финансирование и поступления (86) | 450 |   |   |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет (84) | 460 |   |   |
| Непокрытый убыток прошлых лет (84) | 465 |   |   |
| Нераспределенная прибыль отчетного года (99) | 470 | Х |   |
| Непокрытый убыток отчетного года (99) | 475 | Х |   |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ III. | 490 | 8400 | 8400 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |   |   |   |
| Займы и кредиты (67) | 510 | 1434 | 1306 |
| Прочие долгосрочные обязательства | 520 |   |   |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ IV. | 590 | 1434 | 1306 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |   |   |   |
| Займы и кредиты (66) | 610 | 5092 | 4071 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 728 | 762 |
| в том числе: поставщики и подрядчики (60, 76) | 621 | 728 | 762 |
|  векселя к уплате (60) | 622 |   |   |
|  задолженность перед дочерними и зависимыми обществами(60, 76) | 623 |   |   |
|  задолженность перед персоналом организации (70) | 624 |   |   |
|  задолженность перед государственными внебюджетными фондами (69) | 625 |   |   |
|  задолженность перед бюджетом (68) | 626 |   |   |
|  авансы полученные (62) | 627 |   |   |
| Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (75) | 630 | 652 | 315 |
| Доходы будущих периодов (98) | 640 |   |   |
| Резервы предстоящих расходов (96) | 650 |   |   |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 |   |   |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ V. | 690 | 6472 | 5148 |
| БАЛАНС (сумма строк 490+590+690) | 700 | 16306 | 14854 |

Таблица 13

**Отчет о прибылях и убытках (тыс. руб.)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Код строки | За отчетный период |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельностивыручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 010 | 93 044 |
| в том числе от продажи готовой продукции | 011 | 93 044 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 020 | 67 922 |
| в том числе проданных: готовой продукции | 021 | 67 922 |
| Валовая прибыль | 029 | 25 122 |
| Коммерческие расходы | 030 |  |
| Управленческие расходы | 040 |  |
| Прибыль (убыток) от продаж (строки 010 – 020 – 130 – 140) |  | 25 122 |
| II. Операционные доходы и расходы. Проценты к получению | 060 |  |
| Проценты к уплате | 070 |  |
| Доходы от участия в других организациях | 080 |  |
| Прочие операционные доходы | 090 |  |
| Прочие операционные расходы | 100 |  |
| III. Внереализационные доходы и расходы. Внереализационные доходы | 120 |  |
| Внереализационные расходы | 130 |  |
| Прибыль (убыток) до налогообложения (строки 050 + 060 + 070 + 080 + 090 – 100 + 120 – 130) | 140 | 25 122 |
| Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | 150 | 6 030 |
| Прибыль (убыток) от обычной деятельности | 160 | 19 092 |
| IV. Чрезвычайные доходы и расходы. Чрезвычайные доходы | 170 |  |
| Чрезвычайные расходы | 180 |  |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода (строки 160 + 170 – 180) | 190 | 19 092 |
| СПРАВОЧНО Дивиденды, приходящиеся на одну акциюпо привилегированнымпо обычным | 201202 | 490152 |
| Предполагаемые в следующем году суммы дивидендов, приходящиеся на одну акциюпо привилегированнымпо обычным | 203204 | 500160 |

Взвешенная стоимость капитала определяется по формуле:

WACC = (D\*CK + ЭСП \* ЗК) / (СК + ЗК)

WACC = (0,68 \* 8 400 + 0,110 \* 5 377) / (8 400 + + 5 377) = 0,46

где

WACC – взвешенная стоимость капитала;

D – уровень дивидендных выплат;

СK – величина собственного капитала;

ЭСП – эффективная ставка процента;

ЗК – величина заемного капитала.

Эффект финансового рычага характеризует приращение рентабельности собственного капитала при использовании заемного капитала, несмотря на платность последнего.

Эффект финансового рычага можно рассчитать по формуле:

ЭФР = (1 – Но) \* (ROA – СПРС) \* (ЗК / СК) = (1 – 0,24) \* (2,27 – 0,26) \* (5 377 /8 400) = 0,98

ЭФР – эффект финансового рычага;

Но – уровень налогообложения прибыли;

ROA – рентабельность активов;

СПРС – средняя расчетная ставка процента (представляет отношение затрат, связанных с получением и использованием кредита к величине кредита).

Если показатель финансового рычага способствует максимизации рентабельности собственного капитала, действие его будет эффективно.

Показатель эффекта финансового рычага считается оптимальным, если он лежит в пределах 1,3 – 1,2 уровня рентабельности собственного капитала.

Однако слишком высокое значение показателя сопряжено с финансовым риском, так как в случае непоступления выручки от реализации продукции, резко сократится прибыль, а следовательно, упадет рентабельность собственного капитала и ухудшатся все взаимосвязанные показатели.

В данном случае значение показателя эффект финансового рычага составляет 0,98, что свидетельствует о неэффективности использования заемного капитала.

Движение денежных средств за год отражается по форме 4.

Таблица 14

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Код строки | Сумма | из нее |
| По текущей деятельности | По инвестиционной деятельности | По финансовой деятельности |
| 1. Остаток денежных средств на начало года | 010 | 1013 | Х | Х | Х |
| 2. Поступило денежных средств, всего: | 020 | 98421 | 93044 |  | 5377 |
| в том числе: выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг | 030 | 93044 | 93044 | Х | Х |
| выручка от продажи основных средств и иного имущества | 040 |  |  |  |  |
| авансы полученные от покупателей (заказчиков) | 050 |  |  |  |  |
| бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование | 060 |  |  |  |  |
| безвозмездно | 070 |  |  |  |  |
| кредиты полученные | 080 | 5377 |  |  | 5377 |
| займы полученные | 085 |  |  |  |  |
| дивиденды, проценты по финансовым вложениям | 090 |  | Х |  |  |
| прочие поступления | 110 |  |  |  |  |
| 3. Направлено денежных средств, всего: | 120 | 67922 | 67922 |  |  |
| в том числе: на оплату приобретенных товаров, работ | 130 | 33961 |  |  |  |
| на оплату труда | 140 | 20376,6 | Х | Х | Х |
| отчисления в государственные внебюджетные фонды | 150 | 13584,4 | Х | Х | Х |
| на выдачу подотчетных сумм | 160 |  |  |  |  |
| на выдачу авансов | 170 |  |  |  |  |
| на оплату долевого участия в строительстве | 180 |  | Х |  | Х |
| на оплату машин, оборудования и транспортных средств | 190 |  | Х |  | Х |
| на финансовые вложения | 200 |  |  |  |  |
| на выплату дивидендов, процентов по ценным бумагам | 210 | 3431 | Х |  | 3431 |
| на расчеты с бюджетом | 220 | 6030 |  | Х |  |
| на оплату процентов и основной суммы по полученным кредитам (займам) | 230 |  |  |  |  |
| Прочие выплаты, перечисления и т.п. | 250 |  |  |  |  |
| 4. Остаток денежных средств на конец отчетного периода | 260 | 315 | Х | Х | Х |
| СПРАВОЧНО:Из строки 020 поступило по наличному расчету (кроме данных по строке 100) – всего | 270 | 93044 |  |  |  |
| в том числе по расчетам:с юридическими лицами | 280 |  |  |  |  |
| с физическими лицами | 290 |  |  |  |  |
| из них с применениями: контрольно-кассовых аппаратов | 291 |  |  |  |  |
| бланков строгой отчетности | 292 |  |  |  |  |
| Наличные денежные средства: поступило из банка в кассу организации | 295 |  |  |  |  |
| Сдано в банк из кассы организации | 296 |  |  |  |  |

Согласно отчету о движении денежных средств предприятие на конец года имеет в наличии денежные средства, что свидетельствует об эффективности развития предприятия. Финансовый результат оказывает влияние на величину собственного капитала: за счет прибыли величина собственного капитала увеличивается, а значит увеличивается и рентабельность предприятия.

Операционный менеджмент

В рамках операционного финансового менеджмента рассчитываются пороговый объем, запас финансовой прочности и сила воздействия операционного рычага. Пофакторно рассчитывается влияние на эти показатели метода амортизации, способа списания затрат, цены на продукцию (табл. 15).

Зная точку безубыточности и плановый (фактический) объем продаж можно определить запас финансовой прочности по формуле:

ЗФП = ((В – Вп) / В) \* 100%. (20)

Пороговая выручка рассчитывается по формуле:

Вп = Ис / (1 – Иv / В), (21)

где Ис – постоянные издержки; Иv – переменные издержки; В – выручка.

Сила воздействия операционного рычага (СВОР) показывает, насколько процентов изменяется прибыль с изменением объема реализации на один процент.

СВОР = (В – Иv) / П, (22)

где СВОР – сила воздействия операционного рычага; П – прибыль; Иv – переменные затраты.

Таблица 15

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Фактор | Вариант изменения фактора | Вп | ЗФП | СВОР |
| Метод амортизации | Линейный | 4799 | 61,5 | 4,40 |
| Суммы чисел (вариант 1) | 4 623 | 64,4 | 4,82 |
| Суммы чисел (вариант 2) | 4 365 | 64,5 | 4,84 |
| Регрессии (вариант 1) | 4 564 | 64,4 | 4,81 |
| Регрессии (вариант 2) | 4 246 | 64,5 | 4,83 |
| Списания затрат | По средней | 4521 | 62,4 | 4,52 |
| ФИФО | 4456 | 62,3 | 4,51 |
| ЛИФО | 4125 | 61,3 | 4,37 |
| Снижение цены на продукцию |  На 12% | 4 123 | 63,6 | 3,14 |

Согласно данным, приведенным в табл. 15, показатели Вп, ЗФП и СВОР зависят от применяемого метода амортизации, метода списания затрат, а также от изменения цены на продукцию. По показателю пороговой выручки наиболее оптимальным является использование линейного метода амортизации и метода списания затрат ЛИФО.

Оценка и выявление резервов роста бизнеса

Оценка бизнеса производится на основе двух методов: активов и будущих доходов. Рассчитывается рост выручки за счет внутренних финансовых ресурсов, без привлечения заемного капитала по формуле:

SGR = (b (Пч / В)(1 + ЗК/СК)) / (А/В - (b (Пч / В)(1+ЗК/СК)), (23)

где b – коэффициент реинвестирования (54%); Пч – прибыль чистая, после выплаты обязательных платежей; ЗК – заемный капитал; СК – собственный капитал; А – активы; В – выручка.

SGR = (0,54 (19092/ 93044)(1 + 5377/8 400)) / (14854/93044 - (0,54 (19092 / 93044)(1 + 5377 / 8400)) = -8,84.

Стратегия развития бизнеса определяется на основе матрицы финансовой стратегии. Структура матрицы представлена на рис. 3, 4.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| РФДРХД | < 0 | = 0 | > 0 |
| > 0 | РФХД = 0 | РФХД > 0  | РФХД >> 0 |
| = 0 | РФХД < 0 | РФХД = 0 | РФХД > 0 |
| < 0 | РФХД <<0 | РФХД < 0 | РФХД = 0 |

**Рис. 3. Матрица финансовой стратегии**

Организация находится в позиции успеха, т.е. относительно успешна, но есть опасность игнорирования возможных неблагоприятных изменений, недостаточной готовности к ним.

1. Определено на основе данных расчета стоимости оборудования и условий постановки на учет внеоборотных активов [↑](#footnote-ref-1)