**Содержание**

1 Управленческая и финансовая отчетность в системе финансовый менеджмент

2 Операционный леверидж и его эффект

Список использованных источников

**1. Управленческая и финансовая отчетность в системе финансового менеджмента**

Любое предприятие представляет собой сложную организационную систему, созданную на основе разделения труда для достижения определенных целей: получения прибыли, увеличения стоимости предприятия. Оно включает в себя партнерские группы, находящиеся между собой в тесном взаимодействии.

К основным партнерским группам относят:

* собственников;
* руководителей (администрацию);
* служащих (менеджеров среднего и низшего звена);
* заимодавцев;
* поставщиков материальных ресурсов и услуг;
* покупателей готовой продукции и услуг;
* государство в лице налоговых органов и др.

Все они заинтересованы в объективной информации о деятельности данного предприятия.

Так, собственников интересуют, прежде всего, доходность (прибыльность) коммерческой деятельности и финансовая устойчивость; заимодавцев – ликвидность (платежеспособность), то есть способность предприятия мобилизовать свои денежные ресурсы для погашения долга вместе с процентами;

Государство – способность предприятия своевременно и в полном объеме уплачивать налоги, сборы и пошлины в бюджетную систему и государственные внебюджетные фонды; руководителей – вся информация, полезная для принятия управленческих решений.

Следовательно, основные партнерские группы заинтересованы в позитивных аспектах работы предприятия, так как их благополучие зависит от финансовых результатов его деятельности.

Не основные партнерские группы, непосредственно не заинтересованные в деятельности предприятия:

* страховые компании;
* аудиторские и консалтинговые фирмы;
* фондовые биржи и др.

Для принятия управленческих решений информацией в полном объеме располагает только руководство (администрация) предприятия.

Основным источником информации для внешних пользователей является финансовая или бухгалтерская отчетность.

Все предприятия, являющиеся юридическими лицами, обязаны составлять на основе данных аналитического и синтетического учета финансовую и бухгалтерскую отчетность. Термин «финансовая отчетность» применяют в англоязычной переводной экономической литературе по финансовому менеджменту и анализу. В российской практике больше используют синонимы данного понятия – «бухгалтерская отчетность» или «налоговая отчетность».

Данное понятие представлено и в нормативных документах Министерства финансов РФ и Министерства по налогам и сборам РФ. Финансовая отчетность состоит из:

* бухгалтерского баланса (форма №1);
* отчета о прибылях и убытках (форма №2);
* отчета об изменениях капитала (форма №3);
* отчета о движении денежных средств, (форма №4);
* приложения к бухгалтерскому балансу (форма №5);
* пояснительной записки (к формам №№1–2);
* аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности предприятия, если она в соответствии с законодательством подлежит аудиту.

В отчете о прибылях и убытках и в балансе наиболее важны данные о следующих характеристиках предприятия и его деятельности.

1. Доходы и дивиденды. Важное значение имеют величина прибыли и сумма выплаты дивидендов по обыкновенным акциям, доход на акцию (ЕРS) и дивиденд на акцию (DPS).
2. Денежные средства и другие активы. Все активы оцениваются в денежном выражении, абсолютно ликвидными являются только собственно деньги. Немонетарные активы, возможно, будут конвертированы в денежные средства в течение года, однако это лишь гипотеза – предположение, вероятность осуществления которой зависит от типа актива.

3 Собственные и привлеченные средства. В балансе представлены два вида источников средств. Это акционерный (собственный) капитал и привлеченные (заемные) средства. Они связаны следующим балансовым уравнением:

Активы – Привлеченные средства = Собственный капитал

Привлеченные средства включают две группы счетов – краткосрочную и долгосрочную кредиторскую задолженность, или краткосрочные и долгосрочные пассивы.

1. Структура собственного капитала. Он подразделяется на четыре группы источников: привилегированные акции, обыкновенные акции, эмиссионный доход и нераспределенная прибыль. Нераспределенная прибыль накапливается за счет реинвестирования части прибыли фирмы вместо ее распределения в качестве дивидендов. Три других счета возникают в результате эмиссии акций как способа привлечения капитала. Напомним, обыкновенная акция имеет номинал. Пусть он равен 10 руб. Предположим, что предприятие разместило 1 млн., дополнительных акций по цене 30 руб. за каждую. В этом случае она получит 30 млн. руб. Из этой суммы 10 млн. будут отражены на счете «Акционерный капитал», субсчет «Обыкновенные акции», а 20 млн. руб. составят эмиссионный доход.
2. Временной аспект. Баланс можно представить как снимок финансового состояния на определенный момент, например в последний день календарного года. Отчет о прибылях и убытках дает сведения об операциях за определенный период, например за календарный год.
3. Нераспределенная прибыль. Эта статья баланса показывает, какую часть полученной прибыли предприятие реинвестировало. Нераспределенная прибыль не представляет собой денежных средств и не может быть использована в качестве источника денежных выплат.

Отчет о движении денежных средств содержит сведения, характеризующие: 1) текущую деятельность; 2) инвестиционную деятельность; 3) финансовую деятельность предприятия:

Суть этого отчета состоит в определении изменений по каждой статье баланса и занесении этой величины в графу «Источники» или «Использование» по следующим правилам.

Источники: 1) включается увеличение кредиторской задолженности или собственных средств, например получение займа и выпуск обыкновенных акций; 2) включается уменьшение активов, например продажа части запасов.

Использование: 1) включается уменьшение кредиторской задолженности или собственных средств, например погашение ссуды; 2) включается увеличение активов, например покупка основных средств.

При разработке финансовой отчетности должны быть соблюдены требования положений по бухгалтерскому учету, по раскрытию в ней необходимой для пользователей информации:

* об изменениях учетной политики, оказавших или способных оказать значительное влияние на финансовое равновесие, движение денежных средств и финансовый результат работы предприятия;
* о материально-производственных запасах;
* об основных средствах и нематериальных активах;
* о доходах и расходах предприятия;
* об операциях в иностранной валюте;
* о событиях после отчетной даты и о последствиях условных фактов хозяйственной деятельности;
* об информации по аффилированным лицам;
* об информации по займам и кредитам и суммам, подлежащих включению в первоначальную стоимость инвестиционных активов;
* о прекращенной деятельности;
* о финансовых вложениях предприятия и др.

В пояснительной записке к финансовой отчетности приводят дополнительную информацию:

• об изменениях учетной политики предприятия;

• об основных средствах и материально-производственных запасах; доходах и расходах;

• о событиях после отчетной даты;

• об условных фактах хозяйственной деятельности и т.д.

Информацию о соответствующих данных рекомендуют включать в пояснительную записку в виде отдельных разделов. В данной записке подлежат раскрытию показатели статей, по которым в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках показывают прочие активы, прочие дебиторы и кредиторы, иные обязательства, отдельные виды прибылей и убытков в случае их существенности. В списке целесообразно привести краткую характеристику деятельности предприятия по ее основным видам: текущей, инвестиционной и финансовой.

При характеристике основных показателей могут быть приведены данные об использовании основных средств. Доля активной части основных средств, коэффициенты износа, обновления, выбытия и др., нематериальных активов, финансовых вложений, научно-технического уровня продукции и т.д. При оценке финансового состояния на краткосрочный период могут приводиться показатели удовлетворительности структуры баланса, обеспеченности собственными средствами и способности восстановления (утраты) платежеспособности. При оценке финансового положения на долгосрочную перспективу приводится структура источников финансирования инвестиций, степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Приводится динамика инвестиций за предыдущие годы и на перспективу с определением их эффективности.

Финансовая отчетность предприятия должна включать показатели деятельности всех филиалов, представительств и других подразделений, включая выделенные на отдельные самостоятельные балансы. По каждому числовому показателю, кроме отчета, составляемого за первый отчетный период, должны быть приведены данные минимум за два года – отчетный и предшествующий отчетному. Если показатели за период, предшествующий отчетному, несопоставимы с данными за отчетный период, то первые из них подлежат корректировке, исходя из правил, определенных нормативными документами по бухгалтерскому учету. Каждая существенная корректировка должна быть раскрыта в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках вместе с указанием причин, вызвавших эту корректировку.

Практическое применение требований по раскрытию информации в финансовой отчетности, определенных соответствующими положениями (стандартами) по бухгалтерскому учету, предоставляет возможность пользователям объективно и всесторонне анализировать финансово-экономическое состояние предприятия и устойчивость его развития.

1. **Операционный леверидж и его эффект**

Если фирма сталкивается с высокими постоянными затратами, то говорят, что она имеет высокий уровень операционного левериджа (operating leverage). В физике слово «leverage» (рычаг) подразумевает механизм для подъема большой тяжести с применением малой силы. В политике, если у людей есть «leverages» (рычаги влияния), их негромкое слово или незаметное действие может многое изменить. С точки зрения бизнеса высокая степень операционного левериджа, при прочих равных условиях, подразумевает, что относительно небольшое изменение в объемах продаж приводит к большим изменениям в величине прибыли и рентабельности собственного капитала (Return on Equity, ROE).

Одним из самых доступных методов управления текущей (основной) деятельностью предприятия служит операционный анализ, осуществляемый по схеме: «издержки – объем продаж – прибыль» (Cost – Volume – Profit). Данный метод позволяет выявить зависимость финансового результата (прибыли) от изменения цены, издержек, объема производства (продаж) товаров.

Основные элементы операционного анализа – пороговые показатели текущей деятельности предприятия: критический объем производства (реализации продукции), порог рентабельности и запас финансовой прочности. Практически все они связаны с понятием маржинального дохода, который характеризует результат от реализации продукции после возмещения переменных издержек.

В финансовом менеджменте операционный анализ тесно связан с понятием операционного левериджа, расчет которого базируется на вычислении силы его воздействия:

СВПР = , (1.1)

где СВПР – сила воздействия производственного (операционного) рычага (левериджа), коэффициент; МД – маржинальный доход; П – прибыль.

Чем выше значение силы воздействия операционного левериджа, тем больше предпринимательский риск, связанный с деятельностью данного предприятия. На практике рассматривают следующие ситуации.

1 Маржинальный доход (МД) равен 0. В данном случае выручка от
реализации покрывает только переменные издержки, т.е. предприятие работает с убытком в размере постоянных издержек.

2 Маржинальный доход больше 0, но меньше постоянных издержек. В этом случае выручка от реализации покрывает переменные издержки и часть постоянных.

1. Маржинальный доход равен постоянным издержкам. В данном
варианте выручка от реализации достаточна, чтобы компенсировать все издержки (постоянные и переменные). При этом предприятие не имеет прибыли (она равна нулю).
2. Маржинальный доход больше постоянных издержек. В этом случае деятельность предприятия прибыльна. Из выручки от реализации продукции не только возмещают все издержки, но и формируют прибыль (прибыль больше 0).

Эффект операционного левериджа выражается в том, что любое изменение выручки от реализации продукции приводит к еще более интенсивному изменению финансового результата (прибыли или убытка). Действие эффекта связано с неодинаковым влиянием переменных и постоянных издержек на финансовый результат при изменении объема производства продукции (продаж) в данном релевантном периоде.

Соотношение постоянных и переменных издержек, которое позволяет использовать механизм производственного рычага с различной интенсивностью влияния на прибыль предприятия, выражается коэффициентом данного рычага. Его определяют по формуле:

Кпр = , (1.2)

где Кпр – коэффициент операционного левериджа; СИ – постоянные (стабильные) издержки; ОИ – общие издержки.

Чем выше значение этого коэффициента, тем в большей степени предприятие способно ускорить темпы прироста прибыли по отношению к темпам прироста объема производства (продаж). Иными словами, при идентичных темпах прироста объема производства продукции предприятие, которое имеет более весомый коэффициент операционного левериджа (при прочих равных условиях), всегда будет в большей степени увеличивать сумму прибыли по сравнению с предприятиями, имеющими более низкое значение данного коэффициента.

Конкретное соотношение прироста суммы прибыли и величины объема производства (продаж), достигаемое при установленном значении коэффициента операционного левериджа, характеризуют параметром «эффект операционного левериджа». Стандартная формула для вычисления этого показателя имеет вид:

ЭОЛ = , (1.3)

где ЭОЛ – эффект операционного левериджа; АП – темп прироста прибыли, %; АОП – темп прироста объема продаж, %.

Рисунок 4 – Формат линейного графика безубыточности

Критический объем производства (пороговую величину выручки от реализации, при которой прибыль равна 0) устанавливают по формуле:

ОПк = , (1.4)

где ОПК – критический объем производства в физическом выражении; СИ – постоянные (стабильные) издержки; Кмд – коэффициент маржинального дохода.

Если порог рентабельности пройден (прибыль больше 0), то доля постоянных издержек в суммарных затратах снижается и сила воздействия операционного левериджа падает. Наоборот, повышение удельного веса постоянных издержек в суммарных затратах усиливает воздействие операционного левериджа.

Наибольшего положительного воздействия этого рычага достигают в поле, максимально приближенном к точке безубыточности (после ее преодоления). По мере дальнейшего роста объема производства продукции (продаж) и удаления от точки безубыточности (предела безопасности) эффект операционного левериджа начинает снижаться. Это означает, что каждый последующий процент прироста объема производства будет приводить к все меньшему приросту массы прибыли. Однако темпы прироста прибыли всегда будут выше, чем темпы прироста объема производства (продаж).

Необходимо отметить, что эффект операционного левериджа проявляется только в определенном релевантном периоде – это связано с тем, что издержки остаются относительно стабильными лишь на протяжении короткого периода времени (лага). Как только предприятие значительно увеличит объем производства, то произойдет существенный рост постоянных издержек, и оно вынуждено будет преодолевать новую точку безубыточности. После такого подъема постоянных издержек, который изменяет значение коэффициента операционного левериджа, его эффект проявляется применительно к новым условиям хозяйствования.

Величина запаса финансовой прочности (в денежном выражении) определяется как разница между плановой (фактической) выручкой от реализации и пороговой ее величиной, а запас финансовой прочности (ЗФП) в процентах устанавливают по формуле:

ЗФП(процент)=\*100% (1.5)

Данный параметр свидетельствует о том, на сколько процентов предприятие может выдержать снижение выручки от реализации продукции без серьезной угрозы для своего финансового положения, т.е. сохранит ли оно свою финансовую устойчивость и платежеспособность на прежнем уровне. Рекомендуемое минимальное значение запаса финансовой прочности должно составлять 10%.

Финансовый результат деятельности предприятия с низким уровнем постоянных издержек (15–20%) в меньшей степени зависит от изменения физического объема производства. Наоборот, предприятие с высокой их долей (25–30%) вынуждено в значительно большей мере опасаться падения объема производства и продаж.

В случае снижения выручки от реализации (за счет уменьшения объема производства) сила воздействия производственного рычага характеризует возможную потерю прибыли (или увеличение убытка). В особо трудное положение попадает то предприятие, у которого в условиях спада производства убытки превышают маржинальный доход, т.е. показатель операционного левериджа по модулю ниже единицы. Увеличение выручки от реализации на таком предприятии влечет за собой снижение убытков в меньшей степени, чем вызвавший их рост объема производства. Напротив, предприятие, имеющее убытки ниже маржинального дохода, быстрее выйдет из кризисного состояния, поскольку аналогичный рост объема продаж вызовет более интенсивное снижение убытков.

Операционный анализ показывает также чувствительность, т.е. возможную реакцию финансового результата на изменение внешних и внутренних факторов производства и сбыта продукции, в частности помогает ответить на вопрос: насколько можно изменить объем продаж без потери прибыли? Ответ на данный вопрос связан со сложившейся ситуацией. В современных условиях на первый план выходит не проблема роста массы прибыли, а ее сохранение в заданных предприятием параметрах, обеспечивающих оптимальное соотношение между производственными затратами и социальными выплатами, а также величиной налоговых платежей. Часто эти ограничения не соответствуют даже максимально возможному уровню прибыли.

В основу анализа чувствительности положен объем производства, который обеспечивает исходный финансовый результат при изменении одного из следующих показателей: постоянных издержек, переменных издержек и цены за единицу продукции. Влияние указанных факторов определяют на основе специальных расчетов.

**Список использованных источников**

1 Бочаров В.В. «Финансовый менеджмент» – СПб.: Питер, 2007. – 192 с.

2 Бригхэм Ю., Эрхардт М. «Финансовый менеджмент». 10-е изд. Пер. с англ. Под ред. К.э.н. Е.А. Дорофеева. – СПб.: Питер, 2007. – 960 с.

3 Ковалев В.В «Введение в финансовый менеджмент». – М. Финансы и ст., 2003. – 768 с.

4 Леонтьев В.Е., Бочаров В.В. «Финансовый менеджмент» – Учебник – М.,: ООО «Издательство элит» – 2005. – 560 с.