РЕФЕРАТ

по теме:

**«Финансовая стратегия предприятия»**

**1. Бюджет предприятия**

Бюджетирование — это производственно-финансовое планирование деятельности предприятия путем составления общего бюджета предприятия, а также бюджетов отдельных подразделений с целью определения их финансовых затрат и результатов. Оно позволяет контролировать и управлять материальными и денежными ресурсами предприятия и его подразделений и оценивать финансовые результаты их деятельности.

Бюджет — это количественные показатели плана, характеризующие доходы и расходы предприятия и его отдельных подразделений, позволяющие определить финансовые результаты и капитал, который необходимо привлечь для достижения заданной цели. Бюджеты имеют множество видов и форм. Отдельные бюджеты, характеризующие промежуточные операции (закупки сырья и материалов, бюджет производства и т. п.), могут нести информацию только о расходах или только о доходах (бюджет продаж), а укрупненные бюджеты (бюджетный отчет о прибылях и убытках, бюджет денежных средств) показывают как расходы, так и доходы организации. Работа по составлению бюджета включает несколько этапов:

подготовка прогноза и бюджета продаж;

определение ожидаемого объема производства;

расчет затрат, связанных с производством и реализацией продукции;

расчет и анализ денежных потоков;

составление планируемых финансовых отчетов.

Несмотря на то, что бюджет не имеет стандартизированных форм, определяемых государственными органами, наиболее широко используется структура общего бюджета с выделением операционного и финансового бюджетов.

Общий (основной) бюджет — это скоординированный по всем подразделениям и функциям план работы предприятия в целом, объединяющий блоки отдельных бюджетов и характеризующий информационный поток для принятия и контроля управленческих решений в области финансового планирования.

Операционный бюджет — это система бюджетов, характеризующих затраты на производство, реализацию продукции, управление предприятием, а также затраты по отдельным стадиям производства и функциям управления предприятием. Составление общего бюджета начинается именно с операционного бюджета, первым шагом в разработке которого является бюджет продаж. Целью и заключительным этапом процесса составления операционного бюджета выступает бюджет по прибылям и убыткам. В ходе разработки операционного бюджета формируются бюджеты различных расходов, а именно:

бюджет продаж;

бюджет производства;

бюджет закупки и использования сырья и материалов;

бюджет по труду;

бюджет общецеховых расходов;

бюджет цеховой себестоимости;

бюджет общепроизводственных расходов;

бюджет производственной себестоимости;

бюджет коммерческих расходов;

бюджет управленческих расходов;

бюджет полной себестоимости;

бюджет по прибылям и убыткам.

Бюджет продаж объединяет информацию об объеме реализации, ценах и выручке от реализации. Он является отправной точкой всего процесса бюджетирования. Сложность расчета бюджета продаж связана с тем, что объем реализации определяется не только производственными возможностями предприятия, но и факторами конъюнктуры. На основе бюджета продаж формируются бюджеты, характеризующие затраты на производство и/или внедрение нового технологического процесса (бюджет закупки сырья и материалов, бюджеты коммерческих и административных расходов, бюджет по труду и т. п.). Задачи составления данных бюджетов таковы:

определение объема затрат;

проведение группировки затрат в зависимости от связи с процессом производства и изменением объема реализации продукции;

определение нормативов общепроизводственных, коммерческих и административных расходов на предстоящий период.

Бюджет производства показывает количество единиц продукции или услуг, которые необходимо произвести, чтобы обеспечить запланированный объем продаж и необходимый уровень запасов. На основе данного бюджета составляется бюджетный отчет о прибылях и убытках. Информация о доходах берется из бюджета продаж.

Финансовый бюджет - это план, в котором отражаются объем и структура предполагаемых источников средств и планируемые направления их использования. Он включает:

бюджет движения денежных средств — план поступлений и платежей денежных средств. При расчете бюджета движения денежных средств определяющим является время фактических поступлений и платежей, а не время исполнения хозяйственных операций;

бюджет капитальных вложений — определяет, какие долгосрочные активы необходимо приобрести или построить на основе выбранного критерия рентабельности инвестиций;

бюджетный баланс.

Последним шагом в процессе подготовки общего бюджета является разработка бюджетного бухгалтерского баланса, который характеризует изменения в финансовом и имущественном положении предприятия при условии выполнения запланированных операций. На основе разработанного общего бюджета предприятия до каждого производственного подразделения доводятся годовые сметы с разбивкой по кварталам, а до центров ответственности — бюджеты подразделений с разбивкой по месяцам. Аргументировано составленный и сбалансированный по всем показателям общий баланс предприятия позволяет наладить контроль его выполнения со стороны всех структурных подразделений предприятия и повысить эффективность его работы.

**2. Безубыточность работы предприятия, точка безубыточности**

Безубыточность работы предприятия зависит от многих факторов, в том числе от выбора оптимального объема производства и целесообразных темпов развития предприятия. Для анализа безубыточности необходимо уметь определять точку безубыточности (самоокупаемости) предприятия. Точка безубыточности (критический объем производства или продаж) — это объем реализации, при котором полученные доходы обеспечивают возмещение всех затрат, но не дают возможности получать прибыль. Иначе говоря, это нижний предельный объем выпуска продукции, при котором прибыль равна нулю. Для определения точки безубыточности на практике используются три метода:

математический;

графический;

метод валовой прибыли (предельного дохода).

Порог рентабельности — это выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не получает и прибыли, т. е. это критический объем реализации, но не в натуральном, а в стоимостном выражении. Запас финансовой прочности — это сумма, на которую предприятие может снизить выручку, не выходя при этом из зоны прибылей, получая при этом обязательно какую-то сумму прибыли от реализации продукции.

Показатели «запас финансовой прочности» и «маржа безопасности» (первый — в стоимостном, второй — в натуральном выражении) оценивают финансовое состояние предприятия, что оказывает влияние на принятие управленческих решений. Если предприятие приближается к точке безубыточности, то возрастает проблема управления постоянными затратами, так как их доля в стоимости возрастает. Условно-постоянные затраты — это амортизационные отчисления, управленческие и ремонтные расходы, арендная плата, проценты за кредит, налоги, относимые на себестоимость продукции, и т. п. Чем больше разность между фактическим объемом производства и критическим, тем больше запас финансовой прочности предприятия, а следовательно, и его финансовая устойчивость.

На величину критического объема реализации и порога рентабельности оказывают влияние изменение суммы постоянных расходов, величина средних переменных затрат и уровень цены. Так, предприятие с малой долей постоянных доходов может производить относительно меньше продукции, чем предприятие с большей долей постоянных расходов, чтобы обеспечить безубыточность и безопасность своего производства. Запас финансовой прочности у такого предприятия выше, чем у предприятия с большей долей постоянных расходов. Таким образом, запас финансовой прочности у предприятия с меньшей долей постоянных расходов больше, чем у предприятия со значительной долей постоянных расходов.

Наряду с перечисленными выше показателями для анализа безубыточности работы предприятия применяют показатели предельного дохода (валовой маржи), относительного дохода и передаточного отношения (производственного рычага). Предельный доход (валовая маржа) - это разница между выручкой от продаж и переменными затратами на ее производство, т. е. она включает сумму постоянных затрат плюс прибыль. Относительный доход — это отношение предельного дохода к выручке от продаж, выраженной в процентах.

Передаточное отношение — это отношение предельного дохода к прибыли от продаж продукции. Передаточное отношение выражает взаимосвязь между переменными и постоянными затратами. Оно тем выше, чем выше постоянные затраты по отношению к переменным. При равном росте объема реализации более высокие темпы роста прибыли будут у тех предприятий, у которых больше значение показателя «передаточное отношение».

В условиях научно-технического прогресса постоянные затраты растут более высокими темпами, чем переменные за счет применения более производительного и, соответственно, более дорогого оборудования. Отсюда следует, что предельный доход выше там, где выше удельный вес постоянных затрат. Предприятие будет рентабельным, если предельный доход выше постоянных затрат. Таким образом, падение объема производства больше всего сказывается на деятельности наиболее эффективных предприятий, технически более оснащенных. Поэтому руководству технически оснащенных предприятий необходимо обязательно прогнозировать темпы роста прибыли в зависимости от роста реализации и соотношения между постоянными и переменными затратами.

**3. Финансовая устойчивость предприятия, леверидж**

Рычаг (леверидж) — это показатель, характеризующий взаимосвязь структуры затрат, структуры капитала и финансового результата. Незначительное изменение этого показателя может привести к существенному изменению конечных показателей (прибыли и рентабельности) предприятия. Существуют три вида рычага, характеризующих взаимосвязь структуры затрат (соотношение постоянных и переменных затрат), структуры капитала (соотношение заемных и собственных средств) и финансового результата деятельности предприятия. Это соответственно операционный, финансовый и сопряженный рычаги.

Операционный (производственный) рычаг (ОР) — это показатель потенциальной возможности изменения прибыли за счет изменения структуры затрат и объема реализации:

Эффект операционного рычага сводится к тому, что любое изменение выручки от реализации (за счет изменения объема) приводит к еще более существенному изменению прибыли. Данный эффект связан с непропорциональным влиянием постоянных и переменных затрат на результат финансово-экономической деятельности предприятия при изменении объема производства. Сила воздействия операционного рычага показывает степень предпринимательского риска, т. е. риска потери прибыли, связанного с колебаниями объема реализации. Чем больше эффект операционного рычага, т. е. чем больше доля постоянных затрат, тем больше предпринимательский риск.

Финансовый рычаг — это показатель потенциальной возможности изменения прибыли за счет изменения соотношения заемных и собственных средств. Эффект финансового рычага (ЭФР) характеризует степень финансового риска, т. е. вероятность потери прибыли и снижения рентабельности в связи с чрезмерным объемом заемного капитала.

Сочетание мощного операционного рычага с мощным финансовым рычагом может оказать негативное влияние на финансово-экономические результаты предприятия, особенно в условиях стагнации предпринимательской деятельности и снижения выручки от реализации. Так как предпринимательский и финансовый риски взаимно умножаются, взаимодействие операционного и финансового рычагов усугубляет негативное воздействие на чистую прибыль сокращающейся выручки от реализации. Таким образом, для финансовой устойчивости предприятия важно:

нахождение оптимального соотношения между постоянными и переменными затратами в структуре себестоимости продукции;

выбор рациональной структуры капитала с точки зрения соотношения собственных и заемных средств.

**Список литературы**

1. Берзинь Н.Э. Экономика фирмы. — М.: Институт международного права и экономики, 2007.

2. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник. — 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2007.

3. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. - М.: ИНФРА-М, 2008.

4. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник. — 2-е изд. — Мн.: Новое знание, 2006.

5. Казанцев А.К., Серова М.С. Основы производственного менеджмента: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2006.

6. Ковалева A.M., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учебник. — 3-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2005.