МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Белорусский государственный экономический университет

ВЫСШАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ И БИЗНЕСА

 Кафедра финансов

 Допущено к защите

 Заведующий кафедрой

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 "\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2000 г.

**ДИПЛОМНАЯ работа**

**на тему: "Финансовые методы повышения эффективности работы предприятий, организаций".**

 Студент-дипломник

 ФК, 5 курс, гр. ФФ-2 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.М. Зуев

 Руководитель

 доцент, к.э.н. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Л.Г. Колпина

Минск

2000 г.

**Содержание**

ВВЕДЕНИЕ 3

1. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ 5
2. Цели, задачи и объекты финансового анализа 5
3. Экспресс-анализ финансового состояния предприятия 9
4. Детализированный анализ финансового состояния 20
5. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ 28
	1. Понятие финансового планирования 28
	2. Стратегическое планирование 31
	3. Среднесрочное планирование 39
	4. Оперативное планирование 39
6. ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ 49
	1. Сущность и значение контроля 49
	2. Организация финансового контроля 51
7. ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ 56
	1. Причины экономического кризиса в Республике Беларусь 56
	2. Политика создания и перспективы развития рыночной среды 62

заключение 72

Список использованной литературы 75

Приложение 76

**ВВЕДЕНИЕ.**

Финансовый менеджмент – область производственных отношений, связанная с оптимизацией использования финансовых ресурсов с целью обеспечения максимального дохода собственникам предприятия.

Под финансовым менеджментом подразумевается сочетание стратегических и тактических моментов финансового обеспечения предпринимательства, позволяющих управлять огромными денежными потоками и находить оптимальные денежные решения. При этом, не удивительно, что основным аспектом реализации данной системы на конкретном предприятии будет ее соотношение с прибылью этого предприятия.

Следует отметить, что прибыль выступает в данном случае в качестве того изначального момента, от которого отталкивается любое руководство фирмы при принятии решения.

Именно поэтому для руководителя, принимающего решение о дальнейшем развитии фирмы, наиболее важным аспектом жизнедеятельности предприятия выступает определение источников возможной прибыли предприятия, выбор одного или нескольких из них, концентрация на них основных усилий, анализ возможности их использования в ходе деятельности предприятия в той или иной форме и, как результат, планирование данного использования.

Подготовка и обоснование вариантов достижения прибыли возложена на финансовых менеджеров, обеспечивающих управление финансами предприятия. В наиболее общем виде деятельность финансового менеджера сориентирована на:

* прогнозирование денежных поступлений и направлений их рационального использования, соответственно обоснование финансовых потребностей и возможностей на текущий период и перспективу;
* определение степени риска, вероятности его наступления во всех проектах, операциях, а также определение предельного уровня риска и путей его сокращения;
* обеспечение непрерывного кругооборота денежных средств и устойчивого финансового состояния субъекта хозяйствования как основы его эффективной деятельности;
* выбор наиболее рациональных форм, методов финансирования, кредитования, денежных вложений, расчетов с партнерами, финансовыми и кредитными институтами;
* увеличение прибыли;
* обоснование стратегии финансирования развития и совершенствования производств, расширения бизнеса, повышения экономического рейтинга предприятия.

Таким образом, эффективная работа предприятия или организации зависит от финансового менеджера – управляющего финансовой деятельностью хозяйственного субъекта, обеспечивающего нормальное функционирование и положительные конечные результаты его деятельности.

В данной дипломной работе рассмотрены принципы и методы, позволяющие менеджеру стать настоящим хозяином финансового положения предприятия, обеспечить его нормальное функционирование, своевременное выполнить финансовые обязательства перед государством, своими партнерами, членами коллектива.

**1. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ.**

**1.1. ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ОБЪЕКТЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА.**

Финансовый анализ представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера, имеющий целью:

1. оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия;
2. оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиции финансового их обеспечения;
3. выявить доступные источники средств и оценить возможность их мобилизации;
4. спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, при этом аналитика или управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Но не только временные границы определяют альтернативность целей финансового анализа. Они зависят также от целей субъектов финансового анализа, т.е. конкретных пользователей финансовой информации. Субъектами анализа выступают, как непосредственно, так и опосредованно, заинтересованные в деятельности предприятия пользователи информации.

К первой группе пользователей относятся собственники средств предприятия, заимодавцы (банки и др.), поставщики, клиенты (покупатели), налоговые органы, персонал предприятия и руководство. Каждый субъект анализа изучает информацию исходя из своих интересов. Так, собственникам необходимо определить увеличение или уменьшение доли собственного капитала и оценить эффективность использования ресурсов администрацией предприятия; кредиторам и поставщикам - целесообразность продления кредита, условия кредитования, гарантии возврата кредита; потенциальным собственникам и кредиторам - выгодность помещения в предприятие своих капиталов и т.д. Следует отметить, что только руководство (администрация) предприятия может углубить анализ отчетности, используя данные производственного учета в рамках управленческого анализа, проводимого для целей управления.

Вторая группа пользователей финансовой отчетности - это субъекты анализа, которые хотя непосредственно и не заинтересованы в деятельности предприятия, но должны по договору защищать интересы первой группы пользователей отчетности. Это аудиторские фирмы, консультанты, биржи, юристы, пресса, ассоциации, профсоюзы.

Цели анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа. Основным фактором в конечном счете является объем и качество исходной информации. При этом надо иметь в виду, что периодическая бухгалтерская или финансовая отчетность предприятия - это лишь "сырая информация", подготовленная в ходе выполнения на предприятии учетных процедур.

Чтобы принимать решения по управлению в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений руководству нужна постоянная деловая осведомленность по соответствующим вопросам, которая является результатом отбора, анализа, оценки и концентрации исходной сырой информации. Необходимо также аналитическое прочтение исходных данных исходя из целей анализа и управления.

Основной принцип аналитического чтения финансовых отчетов- это дедуктивный метод, т.е. от общего к частному. В ходе такого анализа как бы воспроизводится историческая и логическая последовательность хозяйственных фактов и событий, направленность и сила влияния их на результаты деятельности.

Практика финансового анализа уже выработала основные виды анализа (методику анализа) финансовых отчетов. Среди них можно выделить 6 основных методов:

*горизонтальный (временной) анализ* - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

*вертикальный (структурный) анализ* - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

*трендовый анализ* - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;

*анализ относительных показателей (коэффициентов)* - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;

*сравнительный (пространственный) анализ* - это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия, филиалов, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данного предприятия в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;

*факторный анализ* - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), когда анализ дробят на составные части, так и обратным, когда составляют баланс отклонений и на стадии обобщения суммируют все выявленные отклонения, фактического показателя от базисного за счет отдельных факторов.

Методика финансового анализа состоит из трех взаимосвязанных блоков:

1. анализа финансового состояния;

2. анализа финансовых результатов деятельности предприятия;

3. анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Существует многообразная экономическая информация о деятельности предприятий и множество способов анализа этой деятельности. Финансовый анализ по данным финансовой отчетности называют классическим способом анализа.

Финансовый анализ является частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов: финансового анализа и производственного управленческого анализа.

Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено сложившимся на практике разделением системы бухгалтерского учета в масштабе предприятия на финансовый учет и управленческий учет. Такое разделение анализа несколько условно, потому что внутренний анализ может рассматриваться как продолжение внешнего анализа и наоборот. В интересах дела оба вида анализа подпитывают друг друга информацией.

Особенностями внешнего финансового анализа являются:

1. множественность субъектов анализа, пользователей информации о деятельности предприятия;
2. разнообразие целей и интересов субъектов анализа;
3. наличие типовых методик анализа, стандартов учета и отчетности;
4. ориентация анализа только на публичную, внешнюю отчетность предприятия;
5. ограниченность задач анализа как следствие предыдущего фактора;
6. максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности предприятия.

Финансовый анализ, основывающийся на данных только бухгалтерской отчетности, приобретает характер внешнего анализа, т.е. анализа, проводимого за пределами предприятия его заинтересованными контрагентами, собственниками или государственными органами. Этот анализ на основе только отчетных данных, которые содержат лишь весьма ограниченную часть информации о деятельности предприятия, не позволяет раскрыть всех секретов успеха или неудач в деятельности предприятия.

Основное содержание внешнего финансового анализа, осуществляемого партнерами предприятия по данным публичной финансовой отчетности, составляет:

1. анализ абсолютных показателей прибыли;
2. анализ относительных показателей рентабельности;
3. анализ финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности предприятия;
4. анализ эффективности использования заемного капитала;
5. экономическая диагностика финансового состояния предприятия и рейтинговая оценка эмитентов.

Внутрихозяйственный финансовый анализ использует в качестве источника информации данные о технической подготовке производства, нормативную и плановую информацию и другие данные системного бухгалтерского учета.

Основное содержание внутрихозяйственного финансового анализа может быть дополнено и другими аспектами, имеющими значение для оптимизации управления, например такими, как анализ эффективности авансирования капитала, анализ взаимосвязи издержек, оборота и прибыли.

В системе внутрихозяйственного управленческого анализа есть возможность углубления финансового анализа за счет привлечения данных управленческого производственного учета, иными словами, имеется возможность проведения комплексного экономического анализа и оценки эффективности хозяйственной деятельности. Вопросы финансового и управленческого анализа взаимосвязаны при обосновании бизнес-планов, при контроле за их реализацией, в системе маркетинга, т.е. в системе управления производством и реализацией продукции, работ и услуг, ориентированной на рынок.

Особенностями управленческого анализа являются:

1. ориентация результатов анализа на свое руководство;
2. использование всех источников информации для анализа;
3. отсутствие регламентации анализа со стороны;
4. комплексность анализа, изучение всех сторон деятельности предприятия;
5. интеграция учета, анализа, планирования и принятия решения;
6. максимальная закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны.

Введение нового плана счетов бухгалтерского учета, приведение форм бухгалтерской отчетности в большее соответствие с требованиями международных стандартов вызывает необходимость использования новой методики финансового анализа, соответствующей условиям рыночной экономики. Такая методика нужна для обоснованного выбора делового партнера, определения степени финансовой устойчивости предприятия, оценки деловой активности и эффективности предпринимательской деятельности.

Основным (а в ряде случаев и единственным) источником информации о финансовой деятельности делового партнера является бухгалтерская отчетность, которая стала публичной. Отчетность предприятия в рыночной экономике базируется на обобщении данных финансового учета и является информационным звеном, связывающим предприятие с обществом и деловыми партнерами - пользователями информации о деятельности предприятия.

В определенных случаях для реализации целей финансового анализа бывает недостаточно использовать лишь бухгалтерскую отчетность. Отдельные группы пользователей, например руководство и аудиторы, имеют возможность привлекать дополнительные источники (данные производственного и финансового учета). Тем не менее чаще всего годовая и квартальная отчетность являются единственным источником внешнего финансового анализа.

Согласно приказа Министерства финансов Республики Беларусь №23 от 20 января 2000 года утверждены новые типовые формы годовой бухгалтерской отчетности юридических лиц.

Основным источником информации для финансового анализа служит бухгалтерский баланс предприятия (Форма №1). Его значение настолько велико, что анализ финансового состояния нередко называют анализом баланса. Источником данных для анализа финансовых результатов является отчет о прибылях и убытках (Форма № 2). Источником дополнительной информации для каждого из блоков финансового анализа служат пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, а именно: отчет о движении фондов и других средств (Форма №3), отчет о движении денежных средств (Форма №4), приложение к бухгалтерскому балансу (Форма № 5).

Чем удобны такие источники информации для предприятий?

В первую очередь тем, что можно не подготавливая данные для анализа уже на основании баланса предприятия (Форма №1) и (Форма №2) сделать сравнительный экспресс анализ показателей отчетности предприятия за предыдущие периоды.

Во-вторых: с появлением специальных автоматизированных бухгалтерских программ для анализа финансового состояния предприятия, удобно сразу после составления форм отчетности не выходя из программы произвести на основании готовых форм бухгалтерской отчетности с помощью встроенного блока финансового анализа простейший экспресс анализ предприятия.

Детализация процедурной стороны методики анализа финансового состояния зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического, кадрового и технического обеспечения. Логика аналитической работы предполагает ее организацию в виде двухмодульной структуры:

1. экспресс-анализ финансового состояния;
2. детализированный анализ финансового состояния.

**1.3. ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.**

Его целью является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. Экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа: подготовительный этап, предварительный обзор бухгалтерской отчетности, экономическое чтение и анализ отчетности.

Цель *первого этапа* - принять решение о целесообразности анализа финансовой отчетности и убедиться в ее готовности к чтению.

Первая задача решается путем ознакомления с аудиторским заключением. Существует два основных типа аудиторских заключений: стандартное (qualified opinion) и нестандартное (unqualified opinion).

Первое представляет собой подготовленный в достаточно унифицированном и кратком изложении документ, содержащий положительную оценку аудитора (аудиторской фирмы) о достоверности представленной в отчете информации и ее соответствии действующим нормативным документам.

Нестандартное аудиторское заключение обычно более объемно и, как правило, содержит некоторую дополнительную информацию, которая может быть полезной пользователям отчетности. Причинами нестандартного аудиторского заключения могут быть: использование мнения другой аудиторской фирмы (например, в случае аудирования отчетности разных самостоятельных подразделений одной корпорации разными аудиторскими компаниями); изменение фирмой учетной политики; некоторые неопределенности финансового или организационного характера (например, участие компании в незавершенном судебном процессе с непредсказуемым исходом) и др. В случае нестандартного аудиторского заключения целесообразность заключения контракта с данным потенциальным контрагентом должна определяться финансовым менеджером или другим лицом, участвующим в переговорах, после более тщательного анализа представленного отчета и другой информации формального и неформального характера.

Проверка готовности отчетности к чтению носит менее ответственный и в определенной степени технический характер. Эту работу приходиться делать, работая с отчетностью небольших предприятий, где нет достаточной культуры и традиций подготовки годового отчета.

Здесь проводится визуальная и простейшая счетная проверка отчетности по формальным признакам и по существу: определяется наличие всех необходимых форм и приложений, реквизитов и подписей; выверяется правильность и ясность заполнения отчетных форм; проверяются валюта баланса и все промежуточные итоги; проверяются взаимная увязка показателей отчетных форм и основные контрольные соотношения между ними и т.п.

Бухгалтерская отчетность представляет собой комплекс взаимоувязанных показателей финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период. Отчетным формам присуща как логическая, так и информационная взаимосвязь. Суть логической связи состоит во взаимодополнении и взаимной корреспонденции отчетных форм, их разделов и статей. Некоторые наиболее важные балансовые статьи расшифровываются в сопутствующих формах. Расшифровку других показателей при необходимости можно найти в аналитическом учете.

Логические связи дополняются информационными, выражающимися в прямых и косвенных контрольных соотношениях между отдельными показателями отчетных форм. Прямое контрольное соотношение означает, что один и тот же показатель приведен одновременно в нескольких отчетных формах. Косвенное контрольное соотношение означает, что несколько показателей одной или ряда отчетных форм связаны между собой несложными арифметическими расчетами. Например, показатель “Использование прибыли”, приводимый в балансе общей суммой, в форме № 2 расшифровывается по направлениям использования.

Знание этих контрольных соотношений, важное не только с позиции анализа, но и контроля, помогает лучше разобраться в структуре отчетности, проверить правильность ее составления путем визуальной проверки отдельных показателей и арифметических соотношений между ними.

Цель *второго этапа* — ознакомление с пояснительной запиской к балансу. Это необходимо для того, чтобы оценить условия работы в отчетном периоде, определить тенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта.

Составляя первое представление о динамике приведенных в отчетности и пояснительной записке данных, необходимо обращать внимание на алгоритмы расчета основных показателей. Поскольку расчет некоторых аналитических показателей (например, рентабельность, доход на акцию, доля собственных оборотных средств и т.п.) может сопровождаться осознанным или неосознанным разночтением, многие западные фирмы приводят в соответствующем разделе годового отчета алгоритмы для некоторых показателей

Анализируя тенденции основных показателей, необходимо принимать во внимание влияние некоторых искажающих факторов, в частности инфляции. Кроме того, не стоит забывать, что и сам баланс, являясь основной отчетной и аналитической формой, не свободен от некоторых ограничений. Укажем наиболее существенные из них.

1. Баланс историчен по своей природе: он фиксирует сложившиеся к моменту его составления итоги финансово-хозяйственных операций.

2. Баланс отражает статус-кво в средствах и обязательствах предприятия, т.е. отвечает на вопрос, что представляет собой предприятие на данный момент согласно используемой учетной политике, но не отвечает па вопрос, в результате чего сложилось такое положение. Ответ на последний вопрос не может быть дан только по данным баланса. Для этого требуется гораздо более глубокий анализ, основанный не только на привлечении дополнительных источников информации, но и на осмыслении многих факторов, которые не находят отражения в отчетности (инфляция, научно-технический прогресс, финансовые затруднения у смежников и др.).

3. По данным отчетности можно рассчитать целый ряд аналитических показателей, однако все они будут бесполезны, если их не с чем сравнить. Баланс, рассматриваемый изолированно, не обеспечивает пространственной и временной сопоставимости. Поэтому его анализ должен проводиться в динамике и по возможности дополняться обзором аналогичных показателей по родственным предприятиям, их среднеотраслевыми и среднепрогрессивными значениями.

4. Интерпретация балансовых показателей возможна лишь с привлечением данных об оборотах. Сделать вывод о том, велики или малы суммы по той или иной статье, можно лишь после сопоставления балансовых данных с соответствующими суммами оборотов. Например, в балансах двух предприятий по статье “Производственные запасы” числится одинаковая сумма в 10 млн. руб. Оборот запасов за год на первом предприятии составляет 120 млн. руб., а на втором 20 млн. руб. Следовательно, в первом случае запасы обеспечивают 1/12 годового потребления (месячный запас), а во втором случае - половину годового потребления (полугодовой запас).

5. Баланс есть свод моментных данных на конец отчетного периода и в силу этого не отражает адекватно состояние средств предприятия в течение отчетного периода. Это относится прежде всего к наиболее динамичным статьям баланса. Так, наличие на конец года больших по удельному весу запасов готовой продукции вовсе не означает, что это положение было в течение года постоянным, хотя сама по себе такая возможность не исключается.

6. Финансовое положение предприятия и перспективы его изменения находятся под влиянием не только факторов финансового характера, но и многих факторов, вообще не имеющих стоимостной оценки. В их числе: возможные политические и общеэкономические изменения, перестройка организационной структуры управления отраслью или предприятием, смена форм собственности, профессиональная и общеобразовательная подготовка персонала и т.п. Поэтому анализ бухгалтерской отчетности является лишь одним из разделов комплексного экономического анализа, использующего не только формализованные критерии, но и неформальные оценки.

7. Одно из существенных ограничений баланса - заложенный в нем принцип использования цен приобретения. В условиях инфляции, роста цен на используемые на предприятии сырье и оборудование, низкой обновляемости основных средств многие статьи отражают совокупность одинаковых по функциональному назначению, но разных по стоимости учетных объектов. Естественно, существенно искажаются результаты деятельности предприятия, реальная оценка его хозяйственных средств, “цены” предприятия в целом.

8. Одна из главных целей функционирования любого предприятия – получение прибыли. Однако именно этот показатель отражен в балансе недостаточно полно. Представленная в нем абсолютная величина накопленной прибыли в отрыве от затрат и объема реализации не показывает, в результате чего сложилась именно такая сумма. Представленная, к примеру, в балансе прибыль в размере 1 млн. руб. может в принципе быть прибылью совершенно разновеликих по размеру оборота и используемых ресурсов предприятий.

9. Необходимо еще раз подчеркнуть, что итог баланса вовсе не отражает той суммы средств, которой реально располагает предприятие, его “стоимостной оценки”. Основная причина состоит в возможном несоответствии балансовой оценки хозяйственных средств реальным условиям вследствие инфляции, конъюнктуры рынка, используемых методов учета и др.

Во-первых, баланс дает лишь учетную оценку активов предприятия и источников их покрытия; текущая рыночная оценка этих активов может быть абсолютно другой, причем чем длительнее срок эксплуатации и отражения на балансе данного актива, тем больше разница между его учетной и текущей ценами.

Во-вторых, даже если предположить, что активы приведены в балансе по их текущей стоимости, валюта баланса тем не менее не будет отражать точной “стоимостной оценки” предприятия, поскольку “цена” предприятия в целом, как правило, выше суммарной оценки его активов. Эта разница характеризует цену репутации предприятия и может быть выявлена лишь в процессе его продажи. Не случайно в ряде стран дискутировался вопрос о возможности и целесообразности периодической стоимостной оценки имиджа фирмы и отражения его в активе баланса.

Кроме того, в балансе все еще остались статьи, носящие по сути характер регуляторов, завышающих валюту баланса. Прежде всего это относится к статьям “Убытки” (регулятор к источникам собственных средств) и “Резервы по сомнительным долгам” (регулятор к статье “Расчеты с дебиторами”).

В балансе имеются также статьи, завышающие его валюту в силу существующей методологии формирования уставного капитала. Согласно нормативным документам сумма задолженности учредителей по вкладам в уставный капитал отражается по дебету субсчета 75-1 “Расчеты по вкладам в уставный капитал”. С момента возникновения этой задолженности и до момента ее погашения (а этот период может быть достаточно протяженным при первичной эмиссии акций половина уставного капитала должна быть оплачена на момент регистрации общества, а вторая половина — в течение года) валюта баланса оказывается завышенной на величину непогашенной задолженности учредителей.

Собственные акции, выкупленные акционерным обществом у акционеров для их последующей перепродажи или аннулирования, отражаются на счете 56 “Денежные документы”, субсчет “Собственные акции, выкупленные у акционеров”. В этой части счет 56 завышает валюту баланса. Не случайно в некоторых экономически развитых странах (например, ФРГ) введены очень жесткие ограничения на скупку собственных акций; одна из причин — желание воспрепятствовать появлению “дутых” балансов.

10. Весьма актуален и для учета, и для анализа вопрос о допустимой и возможной степени унификации баланса. С технологической точки зрения функционирование системы бухгалтерского учета на предприятии представляет собой процесс непрерывного агрегирования данных. Важно найти оптимум в этом процессе. Малая степень агрегированности приводит к бессистемности и неуправляемости огромными циркулирующими в системе сведениями. Напротив, слишком большая агрегированность данных, в том числе и отчетных, может привести к резкому сокращению их информативности и аналитичности. В полной мере этот тезис относится и к бухгалтерской отчетности.

Уровень агрегированности данных определяет степень аналитичности баланса. Причем связь здесь обратно пропорциональная: чем выше уровень агрегированности, тем меньше аналитичен баланс. Поэтому извечен вопрос о целесообразности и необходимой степени сложности баланса, необходимости расширения состава статей, введении дополнительных группировок. Как следствие – исключительный динамизм структуры баланса. Дело доходило до того, что в некоторых отраслях народного хозяйства структура бухгалтерского баланса менялась несколько раз в год.

В западной учетно-аналитической практике проблема агрегированности отчетных данных также широко обсуждается специалистами. При этом мнения высказываются нередко самые различные. По мнению Р. Фокса, бухгалтерский отчет должен быть кратким и умещаться на визитной карточке. Напротив, В. Бивер считает, что финансовая отчетность не должна упрощаться исходя из уровня ее понимания наивным инвестором. Как всегда, истина находится посередине. Целесообразно заполнять несколько форм балансов, ориентированных на различных пользователей. Именно такой подход принят в экономически развитых странах. Структура бухгалтерской отчетности не регламентируется. В учетных стандартах описываются лишь перечень и экономическое содержание основных статей; степень детализации определяется бухгалтером предприятия самостоятельно.

Основной тенденцией развития баланса в нашей стране было его постоянное усложнение. В последние годы происходит обратный процесс упрощение структуры баланса. Так, за последние два десятилетия число статей баланса промышленного предприятия уменьшилось примерно в два раза. Кроме того, баланс унифицирован для всех отраслей. В определенном смысле продолжена прежняя практика жесткого регулирования состава и структуры отчетности.

Итак, еще раз отметим, что международными учетными стандартами и национальными стандартами большинства экономически развитых стран единая и обязательная для всех предприятий структура отчетности, как правило, не предусматривается.

*Третий этап* – основной в экспресс-анализе; его цель обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта. Такой анализ проводится с той или иной степенью детализации в интересах различных пользователей.

Одним из основных элементов экспресс-анализа является умение работать с годовым отчетом и финансовой отчетностью. В частности, финансовый менеджер, которому часто приходится участвовать в процессе заключения контрактов с потенциальными контрагентами, должен четко представлять структуру отчета, содержание основных его разделов.

Положением о бухгалтерском учете и отчетности в РФ предусмотрены периодическое составление бухгалтерской отчетности и представление ее в соответствующие адреса. Отчетность должна, как правило, сопровождаться пояснительной запиской. В наиболее подробном виде пояснительная записка составляется в процессе подготовки годовой отчетности. В этом случае данный набор документов в комплексе представляет собой годовой отчет.

Составление годового отчета является вполне обычной практикой для большинства компаний экономически развитых стран. В наиболее детализированном виде составляется отчет для акционерных обществ. Не случайно с 1 января 1977 г. введен в действие международный учетный стандарт IAS № 5, регламентирующий состав и структуру годового отчета, перечень статей и показателей, рекомендованных к включению в отчетность. Согласно этому стандарту основными компонентами годового отчета являются: подготовленная согласно нормативным документам отчетность, аналитические расшифровки и примечания к ней, прочая аналитическая информация, полезная для получения более полной и объективной картины об имущественном и финансовом положении предприятия.

Детальная структура годового отчета не регламентируется, однако при его подготовке необходимо учитывать требования других учетных стандартов, что в определенной степени оказывает косвенное влияние на состав и последовательность включаемых в отчет материалов.

Анализ западной учетно-аналитической практики показывает, что проблеме структурирования годового бухгалтерского отчета уделяют большое внимание не только международные, но и национальные бухгалтерские институты. В качестве примера можно привести практику регулирования этого раздела бухгалтерского учета в Бельгии. Так, рекомендованная национальными учетными стандартами этой страны аналитическая записка, содержащая расшифровки и примечания к отчетности, весьма детализирована и содержит 19 разделов. Также детализированы рекомендуемые стандартные форматы отчетности – около 100 показателей на отчетную дату в балансе и около 70 статей в отчете о прибылях и убытках.

Культура составления отчета – немаловажный фактор успешного ведения бизнеса как с позиции самой компании, подготовившей отчет, так и с позиции ее внешних контрагентов.

Во-первых, хорошо структурированный отчет позволяет руководству предприятия и его владельцам по-новому взглянуть на состояние дел на предприятии, достигнутые результаты финансово-хозяйственной деятельности, определиться с перспективами ее развития.

Во-вторых, для контрагентов предприятия бухгалтерский отчет в большей степени становится основным информационным документом, подтверждающим возможность и экономическую целесообразность взаимодействия с данным предприятием.

В-третьих, отчет — это своеобразный способ рекламы деятельности (нередко первым шагом фирмы-контрагента при установлении производственных контактов является запрос о возможности ознакомления с годовым бухгалтерским отчетом потенциального партнера), поэтому от того, насколько грамотно и привлекательно составлен отчет, может в значительной степени зависеть результат предстоящих переговоров о сотрудничестве. Правило – прежде чем подписывать контракт, ознакомься с годовым отчетом контрагента – непреложная истина для любого бизнесмена.

В западной учетно-аналитической практике накоплен значительный опыт в подготовке годового отчета, его структурировании и оформлении. В частности, типовая структура отчета может содержать следующие разделы:

1. краткая характеристика деятельности предприятия (основное содержание раздела составляют некоторые основные показатели, наиболее выгодно характеризующие предприятие, виды и географические сферы деятельности и др.);
2. обращение главы предприятия (президент, директор);
3. отчет администрации (характеристика производственной, коммерческой и инвестиционной деятельности, оценка финансового положения, характеристика научно-технического уровня предприятия, его природоохранная деятельность и др.);
4. бухгалтерская отчетность;
5. пояснения к бухгалтерской отчетности (характеристика учетной политики, структуры и вида основных средств и нематериальных активов, финансовых вложений, дебиторской и кредиторской задолженности, издержек производства и обращения, ликвидности и финансовой устойчивости и т.д.);
6. аудиторское заключение;
7. данные о котировке ценных бумаг предприятия;
8. прочая информация (состав высшего выборного органа управления, состав администрации, информация о наиболее существенных инвесторах и т.д.).

В общем виде методикой экспресс-анализа отчетности предусматривается анализ ресурсов и их структуры, результатов хозяйствования, эффективности использования собственных и заемных средств. Смысл экспресс-анализа – отбор небольшого количества наиболее существенных и сравнительно несложных в исчислении показателей и постоянное отслеживание их динамики. Отбор субъективен и производится аналитиком.

Один из вариантов отбора аналитических показателей для определения экономического потенциала предприятия и оценки результатов его деятельности приведен в таблице 1.1.

Таблица 1.1

**Совокупность аналитических показателей для экспресс-анализа**

|  |  |
| --- | --- |
| Направление (процедура) анализа | Показатель |
| 1. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ |
| 1.1. Оценка имущественного положения | 1. Величина основных средств и их доля в общей сумме активов;2. Коэффициент износа основных средств;3. Общая сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия |
| 1.2. Оценка финансового положения | 1. Величина собственных средств и их доля в общей сумме источников;2. Коэффициент покрытия (общий);3. Доля собственных оборотных средств в общей их сумме;4. Доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников;5. Коэффициент покрытия запасов; |
| 1.3. Наличие “больных” статей в отчетности | 1. Убытки;2. Ссуды и займы, не погашенные в срок;3. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность;4. Векселя выданные (полученные) просроченные; |
| 2. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ |
| 2.1. Оценка прибыльности | 1. Прибыль;2. Рентабельность общая;3. Рентабельность основной деятельности; |
| 2.2. Оценка динамичности | 1. Сравнительные темпы роста выручки, прибыли и авансированного капитала;2. Оборачиваемость активов;3. Продолжительность операционного и финансового цикла;4. Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности; |
| 2.3. Оценка эффективности использования экономического потенциала | 1. Рентабельность авансированного капитала;2. Рентабельность собственного капитала; |

Большинство из представленных в табл. 1.1 показателей, равно как и тенденции их изменения, имеют достаточно наглядную экономическую интерпретацию, поэтому ограничимся лишь некоторыми комментариями.

Амортизация представляет собой процесс распределения на готовую продукцию единовременных затрат в основные средства. Поэтому коэффициент износа, зависящий от принятой методики производства амортизационных отчислений, строго говоря, не отражает фактического износа основных средств, равно как коэффициент годности не дает точной оценки их текущей стоимости. Это происходит по ряду причин. В частности, на законсервированные оборудование и транспортные средства начисляется амортизация на полное восстановление, т.е. физически эти средства не снашиваются, но общая оценка изношенности основных средств меняется. Что касается текущей стоимостной оценки технических средств и степени ее соответствия расчетной величине остаточной стоимости, то в принципе они зависят от таких факторов, как темп инфляции, состояние конъюнктуры и спроса, правильность определения полезного срока эксплуатации основных средств и т.п.

Финансовое состояние предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового состояния – ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Говоря о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами. Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Очевидно, что ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть ошибочной, если в текущих активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность.

Оценка ликвидности и платежеспособности может быть выполнена с определенной степенью точности. В частности, в рамках экспресс-анализа платежеспособности обращают внимание на статьи, характеризующие наличные деньги в кассе и на расчетных счетах в банке. Это и понятно: они выражают совокупность наличных денежных средств, т.е. имущества, которое имеет абсолютную ценность, в отличие от любого иного имущества, имеющего ценность лишь относительную. Эти ресурсы наиболее мобильны, они могут быть включены в финансово-хозяйственную деятельность в любой момент, тогда как другие виды активов нередко могут включаться лишь с определенным временным лагом. Искусство финансового управления как раз и состоит в том, чтобы держать на счетах лишь минимально необходимую сумму средств, а остальную часть, которая может понадобиться для текущей оперативной деятельности, – в быстрореализуемых активах.

Таким образом, для экспресс-оценки чем значительнее размер денежных средств на расчетном счете, тем с большей вероятностью можно утверждать, что предприятие располагает достаточными средствами для текущих расчетов и платежей. Вместе с тем наличие незначительных остатков на расчетном счете вовсе не означает, что предприятие неплатежеспособно – средства могут поступить на расчетный счет в течение ближайших дней, некоторые-виды активов при необходимое” и легко превращаются в денежную наличность и пр.

О неплатежеспособности свидетельствует, как правило, наличие “больных” статей в отчетности (“Убытки”, “Кредиты и займы, не погашенные в срок”, “Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность”, “Векселя выданные просроченные”). Следует отметить, что последнее утверждение верно не всегда. Приведем две наиболее характерные причины.

Во-первых, фирмы-монополисты могут сознательно идти на нестрогое соблюдение контрактов со своими поставщиками и подрядчиками (логика здесь проста: не будете следовать нашим правилам игры, мы найдем вам замену). Именно такая ситуация сложилась в настоящее время в отношениях крупных универмагов и поставщиков товаров, – универмаги нередко не соблюдают сроки уплаты за поставленные товары.

Во-вторых, в условиях инфляции непродуманно составленный договор на предоставление кратко- или долгосрочной ссуды может вызывать искушение нарушить его и уплачивать штрафы обесценивающимися деньгами.

В наиболее акцентированном виде степень ликвидности предприятия может быть выражена коэффициентом покрытия, показывающим, сколько рублей текущих активов (оборотных средств) приходится на один рубль текущих обязательств (текущая краткосрочная задолженность). При условии выполнения предприятием обязательств перед кредиторами его платежеспособность с известной степенью точности характеризуется наличием средств на расчетном счете.

С позиции долгосрочной перспективы финансовое состояние предприятия характеризуется структурой источников средств, степенью зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Каких-либо единых нормативов соотношения собственного и привлеченного капитала не существует. Тем не менее распространено мнение, что доля собственного капитала должна быть достаточно велика – не менее 60%. Условность этого лимита очевидна; например, высокорентабельное предприятие или предприятие, имеющее высокую оборачиваемость оборотных средств, может позволить себе относительно высокий уровень заемного капитала.

Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия измеряются абсолютными и относительными показателями. Различают показатели экономического эффекта и экономической эффективности.

*Экономический эффект* – показатель, характеризующий результат деятельности. Это абсолютный, объемный показатель. В зависимости от уровня управления, отраслевой принадлежности предприятия в качестве показателей эффекта используют показатели валового национального продукт, национального дохода, валового дохода от реализации, прибыли и т.п.

Основным показателем безубыточности работы предприятия является прибыль. Однако по этому показателю, взятому изолированно, нельзя сделать обоснованные выводы об уровне рентабельности. Прибыль в 1 млн. руб. может быть прибылью разновеликих по масштабам деятельности и размерам вложенного капитала предприятий. Соответственно и степень относительной весомости этой суммы будет неодинаковой. Поэтому в анализе используют различные коэффициенты рентабельности.

*Экономическая эффективность* – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта. Такой показатель уже можно использовать в пространственно-временных сопоставлениях. Наиболее общую оценку уровня экономической эффективности деятельности предприятия дают показатели рентабельности авансированного и собственного капитала, а рост их в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Что касается других показателей оценки результативности финансово-хозяйственной деятельности и, то некоторого специального комментария требуют лишь показатели продолжительности операционного и финансового цикла и коэффициент погашаемости дебиторской задолженности

1. В рамках экспресс-анализа в дополнение к приведенной выше системе показателей целесообразно использовать следующую последовательность взаимосвязанных и несложных по структуре и количеству показателей таблиц:
2. хозяйственные средства предприятия и их структура (содержит такие показатели, как величина хозяйственных средств в оценке нетто, основные средства, нематериальные активы, оборотные средства, собственные оборотные средства);
3. основные средства предприятия (приводятся стоимостная оценка основных средств, в том числе активной их части по первоначальной и остаточной стоимости, доля арендованных основных средств, коэффициенты износа и обновления);
4. структура и динамика оборотных средств предприятия (приводится укрупненная группировка статей второго и третьего разделов баланса, а также ряд специфических показателей, таких, как величина собственных оборотных средств, их доля в покрытии товарных запасов и др.);
5. основные результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия (объем товарооборота, прибыль, рентабельность, уровень валового дохода, уровень издержек обращения, фондоотдача, выработка, показатели оборачиваемости);
6. эффективность использования финансовых ресурсов (содержит показатели: всего финансовых ресурсов, в том числе собственных, привлеченных ресурсов, рентабельность авансированного капитала, рентабельность собственного капитала и др.).

Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения.

**1.4. ДЕТАЛИЗИРОВАННЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ**

Его цель – более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа. При этом степень детализации зависит от желания аналитика.

В общем виде программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия выглядит следующим образом.

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования:

1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности;

1.2. Выявление “больных” статей отчетности;

2. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования:

2.1. Оценка имущественного положения:

2.1.1. Построение аналитического баланса-нетто;

2.1.2. Вертикальный анализ баланса;

2.1.3. Горизонтальный анализ баланса;

2.1.4. Анализ качественных сдвигов в имущественном положении;

2.2. Оценка финансового положения:

2.2.1. Оценка ликвидности;

2.2.2. Оценка финансовой устойчивости;

3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности и субъекта хозяйствования:

3.1. Оценка производственной (основной) деятельности;

3.2. Анализ рентабельности;

3.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг;

Информационную основу данной методики составляет система показателей, приведенных в приложении 1.

Дадим краткую характеристику основных показателей, используемых в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

**Показатели оценки имущественного положения.**

*Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия*. Этот показатель дает обобщенную стоимостную оценку активов, числящихся на балансе предприятия. Это учетная оценка, не совпадающая с суммарной рыночной оценкой активов предприятия. Рост этого показателя свидетельствует о наращивании имущественного потенциала предприятия. При анализе балансов в оценке брутто (например, балансы, составленные до 1992 г.) этот показатель рассчитывается вычитанием регулирующих статей из итога баланса.

*Доля активной части основных средств*. Согласно нормативным документам под активной частью основных средств понимают машины, оборудование и транспортные средства. Рост этого показателя в динамике обычно расценивается как благоприятная тенденция.

*Коэффициент износа*. Показатель характеризует долю стоимости основных средств, оставшуюся к списанию на затраты в последующих периодах. Обычно используется в анализе как характеристика состояния основных средств. Дополнением этого показателя до 100% (или единицы) является коэффициент годности.

*Коэффициент обновления*. Показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства.

*Коэффициент выбытия*. Показывает, какая часть основных средств, с которыми предприятие начало деятельность в отчетном периоде, выбыла из-за ветхости и по другим причинам.

**Оценка ликвидности и платежеспособности.**

*Величина собственных оборотных средств*. Характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия текущих активов предприятия (т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года). Это расчетный показатель, зависящий как от структуры активов, так и от структуры источников средств. Показатель имеет особо важное значение для предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью и другими посредническими операциями. При прочих равных условиях рост этого показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Основным и постоянным источником увеличения собственных оборотных средств является прибыль.

Не следует смешивать понятия “оборотные средства” и “собственные оборотные средства”. Первый показатель характеризует активы предприятия (II и III разделы актива баланса), второй – источники средств, а именно часть собственного капитала предприятия, рассматриваемую как источник покрытия текущих активов.

Величина собственных оборотных средств численно равна превышению текущих активов над текущими обязательствами. Теоретически (иногда и практически) возможна ситуация, когда величина текущих обязательств превышает величину текущих активов. С позиции теории такая ситуация аномальна, поскольку в, этом случае одним из источников покрытия основных средств и внеоборотных активов является краткосрочная кредиторская задолженность. Финансовое положение предприятия в этом случае рассматривается как неустойчивое, требуются немедленные меры по его исправлению.

*Маневренность функционирующего капитала*. Характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, т.е. средств, имеющих абсолютную ликвидность. Для нормально функционирующего предприятия этот показатель меняется в пределах от нуля до единицы. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Приемлемое ориентировочное значение показателя устанавливается предприятием самостоятельно и зависит, например, от того, насколько высока ежедневная потребность предприятия в свободных денежных ресурсах.

*Коэффициент покрытия (общий).* 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 краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов; следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее (но крайней мере теоретически). Размер превышения и задается коэффициентом покрытия. Значение показателя может значительно варьироваться 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 показателя, но не на его точное нормативное значение.

*Коэффициент быстрой ликвидности*. По смысловому назначению показатель аналогичен коэффициенту покрытия; однако исчисляется 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 частности, в условиях рыночной экономики типичной является ситуация, когда при ликвидации предприятия выручают 40% и менее от учетной стоимости запасов. В западной литературе приводится ориентировочное нижнее значение показателя – 1, однако эта оценка также носит условный характер. Кроме того, анализируя динамику этого коэффициента, необходимо обращать внимание и на факторы, обусловившие его изменение. Так, если рост коэффициента быстрой ликвидности был связан в основном с ростом неоправданной дебиторской задолженности, вряд ли это характеризует деятельность предприятия с положительной стороны.

*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 отечественной практике фактические средние значения рассмотренных коэффициентов ликвидности, как правило, значительно ниже значений, упоминаемых в западных литературных источниках. Поскольку разработка отраслевых нормативов этих коэффициентов – дело будущего, на практике желательно проводить, анализ динамики данных показателей, дополняя его сравнительным анализом доступных данных по предприятиям, имеющим аналогичную ориентацию своей хозяйственной деятельности.

*Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов.* Характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами. Традиционно имеет большое значение в анализе финансового состояния предприятий торговли: рекомендуемая нижняя граница показателя в этом случае – 50%.

*Коэффициент покрытия запасов.* Рассчитывается соотнесением величины “нормальных” источников покрытия запасов и суммы запасов. Если значение этого показателя меньше единицы, то текущее финансовое состояние предприятия рассматривается как неустойчивое.

**Оценка финансовой устойчивости**

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Так, многие бизнесмены, включая представителей государственного сектора экономики, предпочитают вкладывать в дело минимум собственных средств, а финансировать его за счет денег, взятых в долг. Однако если структура “собственный каптал – заемные средства” имеет значительный перекос в сторону долгов, предприятие может обанкротиться, если несколько кредиторов, одновременно потребуют свои деньги обратно в “неудобное” время.

Финансовая устойчивость в долгосрочном плане характеризуется, следовательно, соотношением собственных и заемных средств. Однако этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система показателей.

*Коэффициент концентрации собственного капитала*. Характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие.

Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации привлеченного (заемного) капитала – их сумма равна 1 (или 100%). По поводу степени привлечения заемных средств в зарубежной практике существуют различные, порой противоположные мнения. Наиболее распространено мнение, что доля собственного капитала должна быть достаточно велика. Указывают и нижний предел этого показателя – 0,6 (или 60%). В предприятие с высокой долей собственного капитала кредиторы вкладывают средства более охотно, поскольку оно с большей вероятностью может погасить долги за счет собственных средств. Напротив, многим японским компаниям свойственна высокая доля привлеченного капитала (до 80%), а значение этого показателя в среднем на 58% выше, чем, например, в американских корпорациях. Дело в том, что в этих двух странах инвестиционные потоки имеют совершенно различную природу – в США основной поток инвестиций поступает от населения, в Японии – от банков. Поэтому высокое значение коэффициента концентрации привлеченного капитала свидетельствует о степени доверия к корпорации со стороны банков, а значит, о ее финансовой надежности; напротив, низкое значение этого коэффициента для японской корпорации свидетельствует о ее неспособности получить кредиты в банке, что является определенным предостережением инвесторам и кредиторам.

*Коэффициент финансовой зависимости*. Является обратным к коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Если его значение снижается до единицы (или 100%), это означает, что владельцы полностью финансируют свое предприятие. Интерпретация показателя проста и наглядна: его значение, равное 1,25, означает, что в каждом 1,25 руб., вложенного в активы предприятия, 25 коп. заемные. Данный показатель широко используется в детерминированном факторном анализе.

*Коэффициент маневренности собственного капитала*. Показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Значение этого показателя может ощутимо варьироваться в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия.

*Коэффициент структуры долгосрочных вложений*. Логика расчета этого показателя основана на предположении, что долгосрочные ссуды и займы используются для финансирования основных средств и других капитальных вложений. Коэффициент показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами, т. е. (в некотором смысле) принадлежит им, а не владельцам предприятия.

*Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств*. Характеризует структуру капитала. Рост этого показателя в динамике – в определенном смысле – негативная тенденция, означающая, что предприятие все сильнее и сильнее зависит от внешних инвесторов.

*Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств*. Как и некоторые из вышеприведенных показателей, этот коэффициент дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Он имеет довольно простую интерпретацию: его значение, равное 0,178, означает, что на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятие, приходится 17,8 коп. заемных средств. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о некотором снижении финансовой устойчивости, и наоборот.

Необходимо еще раз подчеркнуть, что не существует каких-то единых нормативных критериев для рассмотренных показателей. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и др. По этому приемлемость значений этих коэффициентов, оценка их динамики и направлений изменения могут быть установлены только в результате пространственно-временных сопоставлений по группам родственных предприятий. Можно сформулировать лишь одно правило, которое “работает” для предприятий любых типов: владельцы предприятия (акционеры, инвесторы и другие лица, сделавшие взнос в уставный капитал) предпочитают разумный рост в динамике доли заемных средств, напротив, кредиторы (поставщики сырья и материалов, банки, предоставляющие краткосрочные ссуды, и другие контрагенты) отдают предпочтение предприятиям с высокой долей собственного капитала, с большей финансовой автономностью.

**Оценка деловой активности.**

Показатели этой группы характеризуют результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности. Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данного предприятия и родственных по сфере приложения капитала предприятий. Такими качественными (т.е. неформализуемыми) критериями являются: широта рынков сбыта продукции: наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация предприятия, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами предприятия, и др. Количественная оценка дается по двум направлениям:

1. степень выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;
2. уровень эффективности использования ресурсов предприятия.

Для реализации первого направления анализа целесообразно также учитывать сравнительную динамику основных показателей. В частности, оптимально следующее их соотношение:

 Тпб > Тр > Так > 100%, (1)

где Тпб, Тр, Так – соответственно темп изменения балансовой прибыли, реализации, авансированного капитала (Бн).

Эта зависимость означает, что: а) экономический потенциал предприятия возрастает: б) по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы предприятия используются более эффективно; в) прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об относительном снижении издержек производства и обращения.

Приведенное соотношение можно условно назвать “золотым правилом экономики предприятия” (по аналогии с золотым правилом механики”). Однако возможны и отклонения от этой идеальной зависимости, причем не всегда их следует рассматривать как негативные. В частности, весьма распространенными причинами являются: освоение новых перспективных направлений приложения капитала, реконструкция и модернизация действующих производств и т.п. Такая деятельность всегда сопряжена со значительными вложениями финансовых ресурсов, которые по большей части не дают сиюминутной выгоды, но в перспективе могут окупиться с лихвой.

Следует отметить, что такое сопоставление в настоящее время осложняется искажающим влиянием инфляции.

Для реализации второго направления могут быть рассчитаны различные показатели, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Основные из них – выработка, фондоотдача, оборачиваемость производственных запасов, продолжительность операционного цикла, оборачиваемость авансированного капитала.

К обобщающим показателям оценки эффективности использования ресурсов предприятия и динамичности его развития относятся показатель ресурсоотдачи и коэффициент устойчивости экономического роста.

*Ресурсоотдача (коэффициент оборачиваемости авансированного капитала)*. Характеризует объем реализованной продукции, приходящейся на рубль средств, вложенных в деятельность предприятия. Рост показателя в динамике рассматривается как благоприятная тенденция.

*Коэффициент устойчивости экономического роста*. Показывает, какими в среднем темпами может развиваться предприятие в дальнейшем, не меняя уже сложившееся соотношение между различными источниками финансирования, фондоотдачей, рентабельностью производства, дивидендной политикой и т.п.

**Оценка рентабельности.**

К основным показателям этого блока, используемым в странах с рыночной экономикой для характеристики рентабельности вложений в деятельность того или иного вида, относятся *рентабельность авансированного капитала* и *рентабельность собственного капитала.* Экономическая интерпретация этих показателей очевидна – сколько рублей прибыли приходится на один рубль авансированного (собственного) капитала. При расчете можно использовать либо балансовую прибыль, либо чистую прибыль.

Анализируя рентабельность в пространственно-временном аспекте, необходимо принимать во внимание три ключевые особенности этих показателей, существенные для формулирования обоснованных выводов.

Первая связана с временным аспектом деятельности предприятия. Так, коэффициент рентабельности продукции определяется результативностью работы отчетного периода; вероятный и планируемый эффект долгосрочных инвестиций он не отражает. Когда предприятие делает переход на новые перспективные технологии или виды продукции, требующие больших инвестиций, значения показателей рентабельности могут временно снижаться. Однако, если стратегия перестройки была выбрана верно, понесенные затраты в дальнейшем окупятся, т.е. снижение рентабельности в отчетном периоде нельзя рассматривать как негативную характеристику текущей деятельности.

Вторая особенность определяется проблемой риска. Многие управленческие решения связаны с дилеммой “хорошо кушать или спокойно спать?”. Если выбирают первый вариант, то принимают решения, ориентированные на получение высокой прибыли, хотя бы и ценой большего риска. При втором варианте –наоборот. Одним из показателей рисковости бизнеса как раз и является коэффициент финансовой зависимости – чем выше его значение, тем более рискованным с позиции акционеров и кредиторов является предприятие.

Третья особенность связана с проблемой оценки. В частности, числитель и знаменатель показателя рентабельности собственного капитала выражены (в некотором смысле) в денежных единицах разной покупательной способности. Числитель показателя, т.е. прибыль, динамичен, он отражает результаты деятельности и сложившийся уровень цен на товары и услуги в основном за истекший период. Знаменатель показателя, т.е. собственный капитал, складывался в течение ряда лет. Он выражен в книжной (учетной) оценке, которая может весьма существенно отличаться от текущей оценки.

Кроме того, учетная оценка собственного капитала не имеет никакого отношения к будущим доходам. Действительно, далеко не все может быть отражено в балансе; например, престиж фирмы, торговая марка, суперсовременные технологии, классный управленческий персонал не имеют денежной оценки (речь не идет о продаже фирмы в целом) в отчетности. Поэтому рыночная цена акций может значительно превышать учетную цену. Таким образом, высокое значение коэффициента рентабельности собственного капитала вовсе не эквивалентно высокой отдаче на инвестируемый в фирму капитал; при выборе решений финансового характера необходимо, следовательно, ориентироваться не только на этот показатель, но и принимать во внимание рыночную цену фирмы.

**2. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ.**

**2.1. ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.**

Финансовый план хозяйствующего субъекта - это документ, отражающий объем поступления и расходования денежных средств, фиксирующий баланс доходов и направлений расходов предприятия, включая платежи в бюджет на планируемый период.

Финансовый план необходим предприятию для того, чтобы заранее знать финансовые результаты своей деятельности и организовать рациональное движение финансовых ресурсов в соответствии с выбранной финансовой стратегией.

Главная цель составления финансового плана заключается в согласовании намечаемых расходов по производственному и социальному развитию трудовых коллективов с финансовыми возможностями предприятия.

В процессе составления финансового плана осуществляется следующее:

1. определяются источники и объем собственных финансовых ресурсов предприятия (прибыль, амортизация, устойчивые пассивы и др.);
2. изучается возможность и целесообразность привлечения финансовых ресурсов за счет выпуска цененных бумаг, получения кредитов, займов, благотворительных взносов и т.д.;
3. выбираются оптимальные для конкретной ситуации формы образования и использования фондов денежных средств, взаимоотношений с бюджетом, банками, вышестоящими органами, своими работниками;
4. устанавливаются рациональные пропорции распределения финансовых ресурсов на внутрихозяйственные нужды (расширение и перевооружение производства, материальное стимулирование, удовлетворение социальных потребностей членов трудового коллектива) или вложение их в дела других предприятий и организаций (долевое участие в формировании уставных капиталов, покупка ценных бумаг и другие операции на финансовом рынке);
5. определяются целесообразность и экономическая эффективность планируемых капиталовложений;
6. выявляются внутренние резервы производства и повышения его рентабельности на базе имеющихся материальных и трудовых ресурсов, производственных мощностей, а также перспективы внедрения достижений научно-технического прогресса и совершенствования производства.

В зависимости от прогнозируемого периода движения финансовых ресурсов финансовые планы делятся на перспективные, стратегические (составляемые на три, пять и более лет); среднесрочные, годовые; оперативные (разрабатываемые на месяц, 15 дней, декаду, пятидневку).

Сроки разрабатываемых планов определяют сферы планирования. Типичные сферы планирования можно представить следующим рисунком (рис 1).

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Изменения** |
|  | 1. Нововведение | 2. Улучшение | 3. Поддержание или |
| **Объект** |  |  | воспроизводство |
| А. Цели |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Б. Стратегия |  |  |  |
| "продукт – рынок" |  |  |  |
|  |  |  |  |
| В. Структура |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Г. Функционирование |  |  |  |
|  |  |  |  |

- - - - - сфера долгосрочного стратегического плана

– – – – сфера среднесрочного плана

– - – - – сфера годового плана (бюджета)

Рис. 1. Объекты принятия решений.

Процесс планирования можно представить в виде модели, которая включает 5 стадий. Отметим основные задачи каждой из них.

Стадия 1 – предпосылки. Собирается информация и составляется прогноз будущего положения предприятия. Выявляются как возможности, так и угрожающие факторы.

Стадия 2 – постановка и уточнение проблем. Определяются уровни притязаний (например, темп роста производства должен быть не меньше 5% в год). Затем исходя из текущей политики предприятия прогнозируются результаты (получили, например, темп роста 1% в год). Полученные результаты сравниваются с уровнем притязаний и выявляются разрывы (в нашем примере 4%). Далее осуществляется поиск стратегий, позволяющих ликвидировать обозначившиеся разрывы.

Стадия 3 – долгосрочная стратегия. Для ликвидации разрывов между желаемыми и прогнозными значениями показателей разрабатываются новые стратегии "продукт-рынок". Например, определяются возможности развития новых производств, создания зарубежных филиалов, совместных инициатив, вертикальной интеграции. Изучаются возможности расширения производства, снижения издержек. Здесь может использоваться матрица "рост-доля рынка". Эта стадия планирования является наиболее важной.

Стадия 4 – среднесрочные планы. Они разрабатываются на базе принятой долгосрочной стратегии. Намечаются среднесрочные проекты и их хронологическая последовательность. В свою очередь на их основе определяются стратегические цели и разрабатываются планы отделений компаний. Затем составляются сводные среднесрочные планы, в том числе и финансовый.

Стадия 5 – краткосрочное планирование. Основные задачи – конкретизация показателей среднесрочных планов на текущий год и оценка выполнения относительно долгосрочных планов и текущего, краткосрочного плана.

Планирование в странах с развитой рыночной экономикой осуществляется по различным схемам: "снизу вверх" (децентрализовано); "сверху вниз" (централизованно) и "интерактивно" (во взаимодействии). Если планирование ведется в двух разрезах, то, как правило, долгосрочные стратегические планы разрабатываются на уровне корпорации, а среднесрочные на уровне структурных подразделений.

В США и Великобритании планирование осуществляется "снизу вверх" или "интерактивно". В Японии скорее "сверху вниз" или "интерактивно".

В названных странах важное значение придается объему продаж, прибыли и доле на рынке. Вместе с тем есть некоторые отличия. В американских и английских компаниях больший вес имеют такие финансовые показатели, как доход на весь капитал (или совокупные активы), доход на акцию и снижение издержек. В Японии выше приоритет объема продаж, массы прибыли, вознаграждения наемного персонала, добавленной стоимости и производительности труда. Объясняется это в основном тем, что предприятия США и Великобритании в большей степени ориентированы на акционеров и существует угроза отстать от других компаний, если курс акций будет слишком низким. В Японии большие приоритеты имеют рост компании и доходы персонала, поскольку необходимо обеспечивать работу сотрудникам на протяжении всей жизни.

При децентрализованном планировании "снизу вверх" цели, стратегии планирования, производственные планы – все инициируются оперативными подразделениями предприятия. Задачами планового отдела в таких корпорациях являются установление форм плановых документов и координация плановой деятельности. Однако это не исключает, что стратегические идеи могут быть выдвинуты высшим руководством. Планирование "снизу вверх" указывает лишь на иерархическую ступень составления планов, но никоим образом не умаляет их качества.

Централизованная модель планирования – "сверху вниз" означает более важную роль планового отдела предприятия. В Японии довольно часто, особенно в специализированных компаниях, планы разрабатываются плановым отделом штаб-квартиры при определенном участии структурных подразделений и отдела труда корпорации

При интерактивном планировании идеи формируются и стратегии вырабатываются в процессе взаимодействия по вертикали. Плановый отдел накапливает информацию, получаемую от подразделений, и ставит вопросы перед высшим руководством. Рыночные, финансовые стратегии могут вырабатываться плановыми службами корпорации и осуществляться на уровне корпорации в целом.

Предприятие должно признать, что корректировки собственных планов неизбежны. Рекомендуется составлять текущую картотеку основных положений плана для того, чтобы отслеживать важнейшие изменения, обусловленные внешними факторами, и вносить изменения в план.

Наличие такой картотеки необходимо для систематического контроля ситуации предприятия. Рекомендуется вести ее как минимум по следующим направлениям:

1. экономическому – перечень условий, воздействующих на предприятие. Это оценка общего экономического роста или инфляции, тенденции в кредитовании, налоги и т.п. Необходимую информацию предприятие получает из периодической печати, в госучреждениях и банках.
2. отраслевому – перечень тенденций промышленных отраслей и секторов. Это прогноз развития производственных отраслей, новые технологии, изменение конкурентной политики предприятия на рынке.
3. рыночному – перечень тенденций ожидаемых изменений спроса на продукты или услуги предприятия; характеристика изменений, происходящих в системе распространения на рынке в географическом разрезе или с учетом групп клиентов; степень заинтересованности клиентов новыми потребительскими свойствами изделий, прогнозы деятельности конкурентов на рынке, например применение агрессивных – демпинговых цен; появление новых продуктов или новое в организации рекламы и поддержки.
4. по внешним влияниям. Это могут быть: изменения промышленной политики, изменения политики хозяйственного сотрудничества с заграницей, изменения положений о допуске товаров на рынок, введение жестких правил охраны окружающей среды, преобразования собственности, изменения положений о местных налогах.

**2.2. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.**

Дисциплина, обозначаемая как "финансы", в основном ориентирована на будущее. Центральным вопросом является поток денежной наличности (платежей). Важнейший показатель – чистые поступления средств.

В зависимости от горизонта планирования рассчитываются и оцениваются различные показатели финансового и управленческого учета, финансов.

Долгосрочное планирование может включать в качестве составных частей среднесрочные и краткосрочные планы. Безусловно, долгосрочное планирование требует более высокой квалификации и вряд ли под силу одному специалисту предприятия.

Существуют две главные цели долгосрочного планирования: внедрение новшеств и объединение инновационных стратегий. Выбор стратегий в долгосрочном планировании обусловлен многими факторами: диверсифицированностью номенклатуры продукции, масштабами зарубежной активности, построением организационной структуры, изменениями конкурентной среды и т.д.

Стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей. Согласно Питеру Лоранжу, процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений. Его задача –обеспечить нововведения и изменения в организации в достаточной степени. Точнее говоря, он видит четыре основных вида управленческой деятельности в рамках процесса стратегического планирования. К ним относятся: распределение ресурсов, адаптация к внешней среде, внутренняя координация и организационное стратегическое предвидение.

Распределение ресурсов. Данный процесс включает в себя распределение ограниченных организационных ресурсов, таких как фонды, дефицитные управленческие таланты и технологический опыт. Например, осенью 1987 г. компания "Филип Моррис" приняла решение реорганизовать свое отделение, "Дженерал Фудз". Согласно новому плану, компания "Филип Моррис" разделила "Дженерал Фудз" на три отдельно действующие фирмы, с намерением сократить число менеджеров и общефирменного персонала. Деньги, которые компания сэкономила путем исключения некоторых управленческих слоев, были заново инвестированы в данное отделение.

Адаптация к внешней среде. Адаптацию следует интерпретировать в широком смысле слова. Она охватывает все действия стратегического характера, которые улучшают отношения компании с ее окружением. Компаниям необходимо адаптироваться к внешним как благоприятным возможностям, так и опасностям, выявить соответствующие варианты и обеспечить эффективное приспособление стратегии к окружающим условиям. Стратегическое планирование преуспевающих компаний имеет дело с созданием новых благоприятных возможностей посредством разработки более совершенных производственных систем, путем взаимодействия с правительством и обществом в целом и т.д.

Внутренняя координация. Она включает координацию стратегической деятельности для отображения сильных и слабых сторон фирмы с целью достижения эффективной интеграции внутренних операций.

Осознание организационных стратегий. Это деятельность предусматривает осуществление систематического развития мышления менеджеров путем формирования организации, которая может учиться на прошлых стратегических решениях. Способность учиться на опыте дает возможность организации правильно скорректировать свое стратегическое направление и повысить профессионализм в области стратегического управления. Устойчивый успех таких компаний, как "Ай Би Эм", "Дельта Эар Лайнз", "Истмен Кодак" и "Федерейтед Департмент Сторз", указывает на постоянное стремление руководства учиться на прошлом опыте и прогнозировать будущее.

Стратегия представляет собой детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей. Несколько основных тезисов, относящихся к стратегии, должны быть поняты и, что более важно, приняты высшим руководством. Прежде всего, стратегия большей частью формулируется и разрабатывается высшим руководством, но ее реализация предусматривает участие всех уровней управления.

Стратегический план должен разрабатываться скорее с точки зрения перспективы всей корпорации, а не конкретного индивида. На личных предприятиях основатель предприятия может позволить себе относительную роскошь сочетать личные планы со стратегией организации. На большинстве фирм с широким владением акциями подобной роскоши может не быть. В то время как глава корпорации, возможно, пожелает иметь частный реактивный самолет, особняки на обоих побережьях, роскошные кабинеты и тому подобное, насущным интересам организации эти привилегии наилучшим образом служить не могут.

Стратегический план должен обосновываться обширными исследованиями и фактическими данными. Чтобы эффективно конкурировать в сегодняшнем мире бизнеса, фирма должна постоянно заниматься сбором огромного количества информации об отрасли, рынке, конкуренции и других факторах.

Стратегический план придает фирме определенность, индивидуальность, что позволяет ей привлекать определенные типы работников, и, в то же время, не привлекать работников других типов. Этот план открывает перспективу для организации, которая направляет ее сотрудников, привлекает новых работников и помогает продавать изделия или услуги.

Наконец, стратегические планы должны быть разработаны так, чтобы не только оставаться целостными в течение длительных периодов времени, но и быть достаточно гибкими, чтобы при необходимости можно было осуществить их модификацию и переориентацию.

Общий стратегический план следует рассматривать как программу, которая направляет деятельность фирмы в течение продолжительного периода времени, давая себе отчет в том, что конфликтная и постоянно меняющаяся деловая и социальная обстановка делает постоянные корректировки неизбежными.

Некоторые организации, как индивиды, могут достичь определенного уровня успеха, не затрачивая большого труда на формальное планирование. Более того, стратегическое планирование само по себе не гарантирует успеха. Так же как автомобиль с великолепной конструкцией двигателя не сможет двигаться, если он заправлен бензином низкого качество, так и организация, создающая стратегические планы, может потерпеть неудачу из-за ошибок в организации, мотивации и контроле.

Тем не менее, формальное планирование может создать ряд важных и часто существенных благоприятных факторов для организации. Современный темп изменения и увеличения знаний является настолько большим, что стратегическое планирование представляется единственным способом формального прогнозирования будущих проблем и возможностей. Оно обеспечивает высшему руководству средство создания плана на длительный срок. Стратегическое планирование дает также основу для принятия решения. Знание того, чего организация хочет достичь, помогает уточнить наиболее подходящие пути действий. Формальное планирование способствует снижению риска при принятии решения. Принимая обоснованные и систематизированные плановые решения, руководство снижает риск принятия неправильного решения из-за ошибочной или недостоверной информации о возможностях организации или о внешней ситуации. Планирование, поскольку оно служит для формулирования установленных целей, помогает создать единство общей цели внутри организации. Сегодня в промышленности стратегическое планирование становится скорее правилом, чем исключением.

Рассмотрим основные понятия стратегического планирования.

ЦЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ. Первым и, может быть, самым существенным решением при планировании будет выбор целей организации. Основная общая цель организации – четко выраженная причина ее существования – обозначается как ее миссия. Цели вырабатываются для осуществления этой миссии.

ЗНАЧЕНИЕ МИССИИ Значение соответствующей миссии, которая формально выражена и эффективно представлена сотрудникам организации, невозможно преувеличить. Выработанные на ее основе цели служат в качестве критериев для всего последующего процесса принятия управленческих решений. Если руководители не знают, какова основная цель их организации, то у них не будет логической точки отсчета для выбора наилучшей альтернативы. Например, если бы руководители фирмы не знали, что основной целью фирмы является предоставление людям недорогой, быстро приготовленной пищи, они не смогли бы логически решить, стоит ли вводить в меню 10 - долларовый обед с бифштексом или предложить новый фирменный сэндвич за 1,5 долл. Ведь убедительные аргументы можно было бы привести в пользу бифштекса, используя довод, что общий объем продаж будет больше, если фирма сможет получать по 10 долл. за одно блюдо.

Без определения миссии как ориентира руководители имели бы в качестве основы для принятия решений только свои индивидуальные ценности. Результатом мог бы быть скорее огромный разброс усилий, а не единство цели, имеющее существенное значение для успеха организации. Неудивительно, что такие исключительно преуспевающие организации, как "Ай Би Эм", "Дельта Эар Лайнз", "Истмен Кодак" и Гарвардский университет, имеют формально выраженную, ясно изложенную формулировку своей цели. Миссия детализирует статус фирмы и обеспечивает направление и ориентиры для определения целей и стратегий на различных организационных уровнях.

Формулировка миссии организации должна содержать следующее:

1. Задача фирмы с точки зрения ее основных услуг или изделий, ее основных рынков и основных технологий. Проще говоря, какой предпринимательской деятельностью занимается фирма?
2. Внешняя среда по отношению к фирме, которая определяет рабочие принципы фирмы.
3. Культура организации. Какого типа рабочий климат существует внутри фирмы? Какого типа людей привлекает этот климат?

ВЫБОР МИССИИ. Некоторые руководители никогда не заботятся о выборе и формулировании миссии своей организации. Часто эта миссия кажется для них очевидной. Если спросить типичного представителя мелкого предпринимательства, в чем его миссия, ответом, вероятно, будет: "конечно, получать прибыль". Но если тщательно обдумать этот вопрос, она является существенной целью.

Прибыль представляет собой полностью внутреннюю проблему предприятия. Поскольку организация является открытой системой, она может выжить в конечном счете только, если будет удовлетворять какую-то потребность, находящуюся вне ее самой. Чтобы заработать прибыль, необходимую ей для выживания, фирма должна следить за средой функционирования. Поэтому именно в окружающей среде руководство подыскивает общую цель организации. Чтобы выбрать соответствующую миссию, руководство должно ответить на два вопроса: "Кто наши клиенты?" и "Какие потребности наших клиентов мы можем удовлетворить?" Клиентом в данном контексте будет любой, кто использует результаты деятельности организации. Клиентами некоммерческой организации будут те, кто использует ее услуги и обеспечивает ее ресурсам.

Необходимость выбора миссии была признана выдающимися руководителями задолго до разработки теории систем. Генри Форд, руководитель, хорошо понимающий значение прибыли, определил миссию компании "Форд" как предоставление людям дешевого транспорта. Он правильно отмечал, что, если кто-то это делает, то прибыль едва ли пройдет мимо. Выбор такой узкой миссии организации, как прибыль, ограничивает возможность руководства изучать допустимые альтернативы при принятии решения. В результате ключевые факторы могут быть не рассмотрены и последующие решения могут привести к низкому уровню эффективности организации. Например, Теодор Ливитт предполагает, что железные дороги не смогли сохранить высокую конкурентоспособность и прибыльность, потому что их руководство определило свою миссию как железнодорожное, а не транспортное предприятие. Они не увидели и не учли изменения в технологии и конкуренции, например, развитие грузового автотранспорта, воздушного транспорта и контейнерных морских перевозок. Хотя имелись и другие факторы, но основной причиной банкротства гиганта "Пенн Сентрал Рейлроуд" стала ориентация только на железнодорожные перевозки.

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА. Стратегическое планирование приобретает смысл тогда, когда оно реализуется. По этому вопросу Питер Друкер считает, что пробным камнем для плана будет желание руководства предоставить ресурсы для его выполнения. Обоснованные цели являются важнейшим компонентом эффективного планирования, но они не обеспечивают полностью адекватных ориентиров для принятия решения и поведения. Цель устанавливает, что организация хочет достичь и когда она хочет получить желаемый результат. Метод достижения цели рассматривается только в общем смысле, а именно – каким бизнесом занимается организация.

Такой подход дает огромную свободу действий. Работники, ответственные за достижение целей, движимые даже наилучшими намерениями, могут легко выбрать такой образ действий или вести себя таким образом, что фактически не обеспечит достижение целей. Чтобы избежать подобной дезориентации и неправильного толкования, руководство должно разрабатывать дополнительные планы и конкретные указания по обеспечению целей и наладить процесс реализации стратегического плана. Основная идея заключается в более тесной увязке действий, а не в применении какой-то интеллектуальной смирительной рубашки. Основными компонентами формального планирования будут тактика, политика, процедуры и правила.

ТАКТИКА. Подобно тому, как руководство вырабатывает краткосрочные цели, согласующиеся с долгосрочными и облегчающие их достижение, оно также часто должно разрабатывать краткосрочные планы, согласующиеся с его общими долгосрочными планами. Такие краткосрочные стратегии называются тактикой. Например, конкретный игровой ход представляет собой тактику, согласованную общей стратегией. Реклама "Фотомата" в фотомагазинах будет тактикой, согласующей со стратегией компании, направленной на увеличение ее доли рынка по обработке 35-мм пленки.

ПОЛИТИКА. После составления долгосрочных и тактических планов руководство должно приступить к разработке дополнительных ориентиров, чтобы избежать дезориентации и неправильного толкования этих планов. Таким этапом в процессе реализации является выработка политики.

ПОЛИТИКА представляет собой общее руководство для действий и принятия решений, которое облегчает достижение целей. Политика обычно формулируется высшими управляющими на длительный период времени. По словам Штейнера и Майнера: "Политику можно рассматривать в качестве "Кодекса законов", который определяет, в каком направлении могут осуществляться действия. Политика направляет действие на достижение цели или выполнение задачи. Она объясняет, каким образом должны быть достигнуты цели, устанавливая вехи, которым нужно следовать. Она предназначена для сохранения постоянства целей, а также для того, чтобы избежать принятия близоруких решений, основанных на требованиях данного момента."

ПРОЦЕДУРЫ. Для руководства управленческими действиями одной политики часто бывает недостаточно. В этом случае руководство разрабатывает процедуры. Организации, как и люди, могут выиграть, используя прошлый опыт для будущих решений. Напоминание о том, что случилось в прошлом, может помочь предупредить ошибку. Одинаково важно и то, что не нужно заново повторять анализ, который дал в результате удовлетворительное решение; это сберегает время и предупреждает от ошибок. Таким образом, когда ситуация при принятии решения имеет тенденцию часто повторяться, руководство зачастую считает правильным заново применить испытанный временем способ действий и вырабатывает стандартизованные указания. Выраженные формальным образом, эти указания носят название "процедура", и описывают действия, которые следует предпринять в конкретной ситуации.

Система долгосрочного планирования меняется с изменением внешнего окружения, с накоплением опыта и технических знаний. В экономической литературе приводится характеристика этапов и целей долгосрочного планирования. В частности, ученый экономист Тоёхиро Коно, со ссылками на опыт США, Великобритании, Японии, называет следующие:

1. После второй мировой войны на первом месте были не всеобъемлющие планы, а планы воссоздания производственных мощностей.
2. 1960 - 1970 года характеризуются быстрым ростом экономики. У крупных корпораций широко используются всеобъемлющие долгосрочные планы. В этот период планирование было главным образом количественное, так как самой важной стратегией было расширение производства с помощью капитальных вложений. Для выполнения поставленных задач нужно было увязать в единое целое инвестиции. А это в свою очередь требовало долгосрочного планирования источников, прежде всего из прибыли.
3. 1970 - 1974 года – экономика продолжала расти быстрыми темпами. В этот период количественное планирование преобразуется в акцентирующееся на стратегии "продукт - рынок". У многих предприятий появляются двойные планы – долгосрочные и среднесрочные. Последние часто составляются на базе машинного моделирования.
4. 1974 - 1977 года – нефтяной кризис. В этот период возрастает неопределенность и происходит приостановка долгосрочного планирования. Те компании, которые все же сохранили долгосрочное планирование, основной упор делают на снижение издержек. В целом в обществе усиливается внимание к матричной модели "рост – доля рынка", горизонт планирования сократился. Предприятия стали разрабатывать рационализирующие планы. В их основе ключ, позволяющий удержаться.
5. С 1977 года в основе долгосрочного планирования прослеживаются ключевые стратегии. Экономика вступила в период низких (умеренных) темпов роста и одновременно в планировании стало заметно следующее. Если планирование направленно только на рационализацию (например, снижение издержек), то оно становится слишком оборонительным и не раскрывает новых возможностей. Поэтому многие успешно действующие компании выбирают 5 - 10 ключевых стратегий и формируют вокруг них политику долгосрочного развития (планирования).

Польский экономист Веслав Груздевски приводит такие стратегии бизнеса:

Рыночные стратегии:

1. сохранение рыночной позиции;
2. развитие новых рынков;
3. рационализация имеющегося рынка (рынков);
4. лицензирование продукции, продажи или услуг.

Стратегические группы продуктов, запланированных к выпуску:

1. увеличение производства определенной серии продуктов;
2. развитие серии продуктов;
3. рационализация выпускаемых серий продуктов.

Технологические стратегии сосредоточение на технологиях, определяющих развитие продуктов с целью выигрыша в конкурентной борьбе.

Операционные стратегии (исполнительские):

1. расширение производственных мощностей;
2. ограничение имеющихся производственных мощностей;
3. совершенствование существующего операционного исполнения;
4. достижение уровня качества, отвечающего рыночным потребностям;
5. совершенствование или изменение системы распространения, логистики поставок и снабжения;
6. лучшее использование людских ресурсов, в частности творческих способностей работников.

Ограничивающие стратегии (снижающие):

1. колебания (неуверенность) – мотивами такой стратегии могут быть: ожидание выгодной рыночной ситуации или снижения нормы банковского процента и др. При этом тактика поведения фирмы включает отсрочку и ограничение масштабов инвестирования, вплоть до полного замораживания инвестиций. Ограничения могут касаться и других критических замечаний, например закупок сырья и материалов, накопления которых прогнозируются на минимально допустимых для производства уровнях;
2. изменение стратегических направлений;
3. нерешительность в действиях;
4. поиск новых возможностей;
5. снижение общих затрат – тактика в этом случае состоит в выборе простых способов: уменьшение расходов на содержание АУП, сокращение командировок, перенос выплаты надбавок и повышенной зарплаты. Можно также сократить площади, занимаемые, административными службами, сократить некоторые административные функции или сэкономить на складских расходах. Все сказанное имеет смысл в тех областях деятельности фирмы, в которых снижение общих затрат непосредственно ведет к образованию планируемых доходов как результату фактического снижения общих затрат;
6. снижение себестоимости.

Финансовые стратегии:

1. использование возможностей смешанного финансирования мероприятий, направленных на развитие (партнеры, банки, акции) – целью этой стратегии является увеличение инвестирования со стороны иностранных кредиторов. Удачной тактикой считается направление всего полученного дохода или его значительной части в привлекательные программы с целью нахождения новых партнеров. Кредитная поддержка должна носить такой характер, чтобы структура кредитов не отвлекала у предприятия наличность в самое не подходящее для него время;
2. поиск возможностей публичного финансирования инвестиционных мероприятий – стратегия приносит успех предприятию, располагающему высокоразвитой технологией и производящему дефицитные товары. Она применима в тех видах бизнеса, которые в данный момент охотно воспринимаются в обществе и потому получают финансовую поддержку;
3. поиск компаньона – ель стратегии заключается в получении капитала в объеме, необходимом для перерастания малого предприятия в среднее или крупное.

Выбрав стратегии развития, предприятие определяет горизонт планирования. В американских и английских компаниях он чаще составляет 5 лет, в японских – 3 года.

В Германии финансовое и бюджетное планирование тесно связаны. В планировании для удобства используется пятилетний отрезок времени: 1-й год этого периода – текущий бюджетный год, 2-й – это год, на который формируется очередной бюджет, 3-5 года – это собственно плановый период оптимального размера. Считается, что более короткий срок был бы недостаточным для определения перспективы, а более длительный период таит в себе факторы неопределенности.

В практике Германии финансовое планирование является скользящим. Финансовый план составляется каждый год заново, период планирования при этом сдвигается на один год вперед. Этим обеспечивается большая по сравнению с постоянным планом актуальность, так как скользящий финансовый план позволяет гибко реагировать на изменение общеэкономических условий.

Как можно заметить, долгосрочный стратегический план охватывает область обновления целей, стратегии "продукт-рынок" и структуры. В идеале долгосрочный стратегический план содержит решения относительно сфер деятельности и выбора новых направлений. Он является скорее описательным, чем количественным, представляет собой изложение концепции, а не просто расчеты финансовых показателей.

**2.3. СРЕДНЕСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.**

Среднесрочный план рассчитан на 2 - 3 года. Он более количественный и предпочтение в нем отдается распределению ресурсов. Сферой планирования в нем выступает преимущественно совершенствование стратегии "продукт - рынок" (например, стратегии конкуренции) и изменение структуры компании (фирмы). Важнейшими составляющими такого плана являются:

* хронологическая детализация по проектам;
* разбивка по продуктам;
* наличие инвестиционных и финансовых разделов.

Кроме того, составляются планы по укрупненной номенклатуре и стратегии конкурентной борьбы для каждой группы продукции. Элементом среднесрочных планов выступают также функциональные планы корпорации (планы развития производственных мощностей, планы по труду и прибыли).

Двойное (долгосрочное и среднесрочное) планирование имеет ряд преимуществ:

1. отделение стратегических планов от количественных позволяет выделить стратегические вопросы;
2. сокращение горизонта количественного плана до 2 - 3 лет придает большую достоверность долгосрочным проектировкам;
3. финансовое планирование на срок больше 3 лет теряет значение вследствие возрастания неопределенности.

**2.4. ОПЕРАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.**

Оперативное управление финансовыми потоками фирмы сводится к управлению ее текущими денежными потоками. Ежедневно перед фирмой возникают вопросы:

1. за счет чего и каким образом оплатить сегодня неотложные счета;
2. куда, когда и на каких условиях направить появившиеся сегодня свободные денежные средства.

В реальной жизни любой фирмы невозможно свести управление финансами к управлению денежными потоками в рамках отдельно взятого вида деятельности — операционной, инвестиционной, финансовой. Даже имея ясное представление о доходности в каждом виде деятельности, в условиях открытой экономики, есть огромное количество факторов, учет которых не позволяет принять прямолинейный подход к принятию финансовых решений, ориентируясь лишь на максимальную доходность определенного вида деятельности.

К фундаментальным факторам, влияющим на принятие решений по оперативному управлению потоком денежных средств, относятся:

1. наличие принятых в фирме приоритетов видов деятельности. Главным приоритетом является операционная деятельность, а инвестиционная и финансовая деятельность присутствует настолько, насколько это необходимо для обеспечения финансирования операционной деятельности. Отсюда термин – "основная деятельность" – деятельность, определяющая профиль и облик фирмы на рынках сбыта и в конкурентной борьбе;
2. наличие принятых в компании стратегических целей, требующих особого режима финансирования: а) в заранее неизвестный момент времени (например, если сегодня необходимо профинансировать покупку технической документации на интересующую фирму продукцию, то она может пойти на это в ущерб интересам постоянного приоритета, т.е. финансирования основной деятельности); б) в заранее известный момент времени, например, финансирование заранее спланированных капитальных вложений;
3. неожиданные изменения взаимоотношений с поставщиками и потребителями. К примеру, неожиданная просьба постоянного, надежного поставщика сырья о досрочной оплате поставки в связи с обострением у него финансовой ситуации, неожиданное банкротство важного поставщика и др.;
4. риски неритмичности денежного потока.

Всех факторов перечислить невозможно. Они настолько разнообразны, что прежде чем реагировать на их воздействие, всегда приходится сначала оценить их значимость для судьбы фирмы и лишь после этого включать в процесс принятия финансового решения. Нельзя не учитывать и условия, в которых осуществляется сама технология финансирования (прохождения денег через банк и т.д.).

Движение денежных средств фирмы представляет собой непрерывный процесс. Для каждого направления использования денежных фондов должен быть соответствующий источник. В широком смысле активы фирмы представляют собой чистое использование денежных средств, а пассивы и собственный капитал – чистые источники. Цикл движения денежных средств для типичной промышленной компании изображен на рисунке 2.

Потери по сомнительным долгам

Инвестиции

Продажа за наличные

Выплата дивидендов и покупка акций

Инкассация денежных средств

Оплата закупок

Выплата ссуды

Ссуда

Продажа активов

Покупка активов

Выплата зароботной платы и другие расходы

Коммерч. и административные расходы

Амортизация

Расходы на оплату труда

ЗАДОЛЖЕН-НОСТЬ ПО КОММЕРЧ. КРЕДИТУ

ДЕБИТОР-СКАЯ ЗАДОЛЖЕН-НОСТЬ

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

**ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА**

СЫРЬЕ И МАТЕРАЛЫ

ОСТАТОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

НАЧИСЛЕНИЕ ЗАРОБОТНОЙ ПЛАТЫ И ДРУГИЕ РАСХОДЫ

ЗАПАСЫ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

НЕЗАВЕРШЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Продажа в кредит

Рис. 2. Потоки денежных средств в рамках промышленной компании.

Для действующего предприятия реально не существует начальной и конечной точки. Конечный продукт – это совокупность затрат сырья, основных средств и труда, в конечном счете оплачиваемых денежными средствами. Продукция затем продается либо за наличные, либо за кредит. Продажа в кредит влечет за собой дебиторскую задолженность, которая в конечном счете инкассируется, превращается в наличность. Если продажная цена продукции превышает все расходы (включая износ активов) за некоторый период, то за этот период будет получена прибыль, если нет – убыток. Объем денежных средств (центральная точка рисунка) колеблется во времени в зависимости от производственного графика, объема продаж, инкассации дебиторской задолженности, капитальных расходов и финансирования. С другой стороны запасы сырья, незавершенное производство, запасы готовой продукции, дебиторская задолженность и подлежащий оплате коммерческий кредит колеблются в зависимости от реализации, производственного графика и политики в отношении основных дебиторов, запасов и задолженности по коммерческому кредиту.

Цикл денежного потока представляет собой повторяющийся интервал времени, в течение которого осуществляется вложение денежных средств в оборотные активы (производственные запасы, в частности), продажа результата от эксплуатации этих активов и получение выручки от реализации. Указанная последовательность составляющих цикла, как и соответствующий каждой из них временной интервал, представляют классическую структуру цикла.

Однако в реальном мире возможны нарушения как последовательности составляющих цикла (например, получение выручки до оформления самого акта продажи), так и соответствующих запланированных размеров временных интервалов. В результате возникает необходимость либо в пополнении денежного потока за счет привлечения дополнительного капитала, либо использование по другим направлениям излишков сложившегося денежного потока. Уже сама возможность появления в реальной жизни противоположных результатов движения денежного потока вынуждает финансистов разумно управлять циклом денежного потока.

Результаты процесса управления можно продемонстрировать сравнением двух циклов денежных потоков одной и той же фирмы, представленных в гистограмме на рисунке 3.

Схема первого цикла денежного потока представляет содержание классического цикла, параметры которого рассчитаны в процессе оптимизации (нормирования) отдельных составляющих оборотных активов:

1. норматив производственных запасов — 30 дней;
2. норматив складского запаса готовой продукции — 30 дней;
3. норматив срочной дебиторской задолженности — 40 дней;
4. норматив остатка денежных средств в размере 10-дневной выручки для неотложных нужд, оплаты услуг банка и т.д.;
5. средняя продолжительность краткосрочной кредиторской задолженности — 30 дней — также не редкость.

Все составляющие цикла масштабированы однодневной выручкой. Это объясняется тем, что все составляющие восстанавливаются выручкой, как связанные активы фирмы.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **I цикл** |  |  |  |  |
| Производственные запасы 30 дней | Готовая продукция 30 дней | Дебиторская задолженность 40 дней | Выручка за 10 дн. |
| Кредиторская задолженность 30 дней | Требуемый оборотный капитал 80 дней |
|  |  |  |  |  |
| **II цикл** |  |  |  |  |
| Производст запасы 15 дней | Готовая продукция 15 дней | Дебиторская задолженность 30 дней | На счете в банке деньги отсутствуют |
| Кредиторская задолженность 40 дней | Требуемый оборотный капитал 20 дней |  |
| 0 | 15 | 30 | 60 | 100 | 110 |

Рис. 3. Гистограмма двух циклов денежных потоков.

Таким образом, данная гистограмма имеет цикл денежного потока 110 дней (30+30+40+10=110), а для его обслуживания необходимо привлечь дополнительный капитал в размере 80-дневной выручки (110–30 = 80). В результате реструктуризации цикла денежного потока через некоторое время та же фирма получила новую модель цикла (в гистограмме второй цикл), которая требует дополнительного капитала лишь размере 20-дневной выручки. И у финансистов появилась более приятная задача — куда направить высвободившиеся средства.

Представленная в результате реструктуризации новая модель цикла типична для условий спада, характерных для современной России. Таким образом, управление денежным потоком сводится к минимизации цикла денежного потока и соответственно к минимизации капитала, инвестируемого в оборотные активы. Алгоритм этого управления сводится к следующим шагам:

1. Построение схемы сложившегося цикла денежного потока.
2. Анализ каждой составляющей цикла денежного потока.
3. Выработка механизма оптимизации каждой составляющей цикла.
4. Реструктуризация цикла денежного потока.
5. Контроль и поддержание оптимальных значений каждой составляющей и всего цикла денежного потока.

Реализация этого алгоритма требует привлечения широкого круга специалистов фирмы, но ведущая роль должна принадлежать финансистам. В отечественной науке и практике в этом вопросе накоплен огромный опыт, который с успехом может быть использован.

В современных условиях механистический подход в использовании этого алгоритма не менее опасен, как и отсутствие осмысленного управления циклом денежного потока. Желаемого результата можно добиться при условии:

1. постоянного внимания к объемам продаж. Необходим жесточайший мониторинг сбыта продукции. Если эта работа аккуратно выполняется, то на существенные изменения объема продаж возможна своевременная реакция в форме соответствующей коррекции схемы цикла денежного потока;
2. построения разумной политики коммерческого кредитования, а также выбора эффективных форм и систем расчетов. Здесь необходима особая гибкость. Предоплата — наихудшая форма, которую придумали финансисты. В первые годы рыночных реформ она была в какой-то мере оправданна. Но сегодня, когда наблюдается определенная стабилизация в банковской сфере и на финансовых рынках, можно с успехом использовать овердрафт, аккредитив, долеучастие, кредитную линию и т.д.;
3. построения разумной политики взаимоотношений с банком. Это сегодня одна из сложнейших проблем, стоящая перед большинством отечественных фирм. Успешное разрешение этой проблемы сводится к решению следующих задач: выбор банка, удовлетворяющего требованиям фирмы; определение вместе с банком политики управления денежными средствами фирмы и остатком на счете. Эта политика включает: регулирование депозита "лотбокс", проведение согласованных операций с ценными бумагами — покупка ценных бумаг на свободные деньги фирмы и их продажа в нужный момент;
4. организации оперативного планирования и контроля денежных потоков.

Главная задача регулирования потока денежных средств — нахождение компромисса между достаточным размером имеющихся денежных средств для поддержания ликвидности фирмы и постоянным инвестированием избытка денежных средств для поддержания их прибыльности. С особой остротой проблема этого компромисса встает перед каждой фирмой в периоды спада бизнес-цикла, т.е. снижения деловой активности. В общем случае необходимо определить:

1. оптимальное время для открытия кредита и выплаты обязательств по нему;
2. ежедневную переходящую сумму денежных средств со счета на счет, для чего необходима информация о ежедневной денежной наличности.

Очевидно, что фирмы с устойчивым финансовым положением имеют больше возможностей кредитоваться по выгодным ставкам даже при узких финансовых рынках, как например в современной России. Такие фирмы могут себе позволить держать минимальный кассовый остаток либо обходиться вовсе без него.

Размер денежной наличности, которым постоянно должна располагать фирма, равняется:

1. компенсационным остаткам, которые установлены обслуживающим банком;
2. денежным остаткам, необходимым для удовлетворения ежедневных потребностей: на непредвиденные случаи, для обслуживания ежедневных сделок за наличные и др.;
3. остаткам наличности для выполнения обязательств при непредвиденных обстоятельствах, т.е. для поддержания необходимой финансовой маневренности.

Однако искусство управления денежными средствами отнюдь не сводится к расчетам оптимальных сумм денежной наличности на счетах фирмы.

Принимая во внимание второе определение "золотого правила" финансирования, можно констатировать, что поддержание оптимальных размеров денежных средств на счете для оплаты кредиторской задолженности при прочих равных условиях равносильно отсрочке на соответствующую сумму оплаты этой кредиторской задолженности. Этот вывод положен в основу различных инструментов отсрочки платежей. Наиболее распространенными на практике способами отсрочки денежных выплат являются:

1. поддержание постоянного нулевого остатка на расчетном счете;
2. применение вексельной формы расчетов;
3. задержка зарплаты служащим.

Каждая фирма использует в определенное время комбинацию этих способов либо отдельные из них, постоянно помня о сохранении объективного по своей природе компромисса между ликвидностью и доходностью.

***Политика нулевого счета*** привлекательна потому, что снимает проблему размещения свободных денежных средств в краткосрочные финансовые инструменты, что требует дополнительных издержек. В периоды высокой инфляции нулевой счет — самый надежный способ защиты денежных средств от инфляции.

Фирмы, активно использующие политику нулевого счета, исповедуют агрессивную денежную стратегию. Успешная практическая реализация такой стратегии зависит от возможности получения на расчетный счет денежных средств именно в те дни, когда они совершенно необходимы, — в дни выплаты зарплаты, оплаты неотложных нужд.

Политика нулевого счета фирмами нередко применяется в отношениях со своими дочерними и зависимыми компаниями. Это дает возможность лучше контролировать переплаты денежных средств, оптимизировать общие остатки наличности фирмы.

Активность применения фирмами политики нулевого счета определяется состоянием внешней финансовой среды функционирования фирмы и заметно возрастает в периоды общей финансовой нестабильности в стране.

***Вексельная форма расчетов*** — одна из весьма распространенных в мире форм расчетов, позволяющая осуществлять задержки выплат денежных средств. В нормальных условиях платеж по векселю осуществляется в момент, когда он представляется в банк держателя этого векселя на инкассо. Банк в свою очередь направляет вексель на акцепт эмитенту. Выигрыш во времени обходится фирме не бесплатно. Во-первых, банк взимает комиссионные за работу с векселями. Во-вторых, эмитент векселя теряет часть денежных средств при расчетах векселем, поскольку кредитор покупает вексель не по номиналу, а с дисконтом.

Несмотря на огромную популярность данного метода отсрочки выплат долга в современных условиях, к использованию этого финансового инструмента необходимо подходить с особой осторожностью.

Под ***задержкой денежных выплат служащим*** принято понимать уменьшение частоты или периодичности выплаты зарплаты, удлинение срока оплаты подотчетных сумм. Сдвиги дат выплат зарплаты позволяют, кроме того, законным образом сдвигать сроки перечисления и начислений на зарплату во внебюджетные фонды. Однако применение этого способа задержки платежей также связано с рядом ограничений:

1. сложностью законного переноса сроков выплаты зарплаты. Законные изменения периодичности выплаты зарплаты можно осуществлять лишь один раз в полгода — на конференциях по заключению и проверке выполнения администрацией условий коллективного договора;
2. если задержку выплаты зарплаты удается осуществлять чаще, чем один раз в полугодие, это вовсе не освобождает фирму от начислений взносов во внебюджетные фонды и своевременного их перечисления, поскольку сроки перечислений стабильны в течение хозяйственного года и не зависят от изменений сроков выплат зарплаты в течение того же года.

Концепция цикла денежного потока имеет огромную практическую ценность. Повседневное его поддержание в ходе текущей финансовой работы — надежный способ обеспечения постоянного финансового равновесия фирмы. Рассмотренные ранее закономерности финансового равновесия, которые вытекают из содержания баланса, мало помогают в повседневной финансовой практике, поскольку предназначены для оценки финансового состояния фирмы только на отчетные даты. Но если в периоды между отчетными датами финансисты в своей текущей работе строго ориентируются на соблюдение и поддержание параметров цикла денежного потока, то неожиданностей нарушения финансового равновесия на отчетную дату просто не произойдет.

В реальной практике концепция цикла потока денежных средств выполняет важную балансирующую и мобилизующую роль. Эта роль отчетливо прослеживается на следующей схеме, изображенной на рисунке 4.

На схеме представлен извечный треугольник, в который зажаты финансы в реальной практике. На финансы оказывают постоянное давление цепочки (1), (2), (5). Давление цепочки (1) проявляется в стремлении отсрочки платежей клиентов, поскольку чем больше отсрочка платежа, тем эффективнее решаются проблемы сбыта. Однако расширение масштабов продаж может обернуться и убытками. Чем больше отсрочка платежа, тем выше издержки на финансирование оборотного капитала в части дебиторской задолженности.

Критерием безубыточного роста объема продаж является превышение прибыли от роста продаж над ростом издержек на реализацию с учетом временной стоимости денег в результате отсрочки платежей. Важность этого критерия проявляется и в том, что он выступает барьером против широко применяемых при захвате рынков сбыта демпинговых цен, а также мерилом эффективности политики скидок в целях ускорения инкассации выручки.

(6)

ПЛАН

СНАБЖЕНИЯ

ПЛАН

СБЫТА

ФИНАНСОВАЯ СЛУЖБА ФИРМЫ

(2)

(1)

(3)

(4)

(5)

ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

Рис. 4. Схема взаимосвязей служб фирмы.

Выход из данной противоречивой ситуации возможен исключительно в рамках компромисса между интересами финансовой службы и службы сбыта фирмы.

Давление цепочки (2) проявляется в стремлении уменьшить отсрочку платежей за приобретаемые фирмой материально-производственные запасы. Чем меньше рассрочка платежа, тем меньше усилий требуется со стороны службы снабжения для выполнения своих функций. С другой стороны, чем короче кредиторская задолженность, тем труднее обслуживать эти долги. Возрастает необходимый объем наличности в целях повышения степени финансовой маневренности, что в свою очередь ведет к снижению общей доходности фирмы. Кроме того, присутствие в пассивах большого количества часто возобновляемых источников сопряжено с количественным нарастанием мелких рисков, которые, сливаясь воедино, создают постоянное финансовое напряжение в фирме.

Важная роль финансовой службы фирмы, вытекающая из приведенной выше схемы, состоит в том, чтобы сбалансировать интересы носителей (1) и (2) цепочек. Это непременное условие построения равновесного цикла потока денежных средств.

Много сложнее давление на финансы со стороны носителей цепочки (5). Финансы – главное звено в балансировке внутрифирменных интересов, объективных по своей природе, поэтому все сбои в хозяйственном цикле так или иначе сказываются на финансах. Среди множества проявлений давления со стороны носителей разных цепочек нередко присутствуют и те, что связаны с "эффектом проталкивания", известного на примере проталкивания нужных инвестиционных проектов.

В конечном счете сбалансированное финансирование снабжения и сбыта продукции – надежная гарантия того, чтобы давление цепочки (5) на финансы было минимальным. В реальной практике давление цепочки (5) проявляется в двух направлениях:

1. все сбои в цепочке (3) приводят к адекватному усилению давления на финансы цепочки (5);
2. самостоятельное давление в случае нарушения сбалансированного финансирования текущих издержек, прежде всего выплаты зарплаты.

Вот почему грамотное управление циклом потока денежных средств многие специалисты называют хребтом всей финансовой деятельности фирмы.

В оперативном управлении циклом потока денежных средств важное место отводится специальным форматам. Для этих целей чаще других используется формат платежного календаря. Важно, чтобы этот документ являлся базой управления денежными потоками, а проще – с него должен начинаться рабочий день финансиста и им заканчиваться.

Например, сегодня в России стало модным называть оперативное планирование и контроль денежных потоков бюджетным управлением. Но это по существу другая модель. На Западе с давних пор фирмы используют бюджетное управление, есть стандартные схемы построения и использования бюджетного управления. Их называют логистикой бюджетирования.

*Бюджетирование потока денежных средств*— это комплекс мер и инструментов прогнозирования и систематического регулирования или оперативного управления кругооборота денежных средств фирмы.

Стандартная схема бюджетного управления предполагает участие в нем большей части управленческого персонала фирмы. Но эффект от этого достигается лишь при наличии общей высокой финансовой культуры на фирме. По этой причине бюджетное управление с огромным трудом внедряется в отечественной практике. Многие отечественные фирмы предпочитают испытанную в течение десятилетий схему управления ограниченным числом специалистов, а важнейшим управленческим документом является платежный календарь.

Построение платежного календаря обычно не вызывает серьезных затруднений, поскольку это всего лишь свод заранее известных притоков и оттоков денежных средств во времени, поэтому его часто сравнивают с "бюджетом домохозяйки". Платежный календарь составляется в разрезе недель, декад, месяцев, кварталов в зависимости от динамики изменений в хозяйственной жизни фирмы. Кроме того, важно иметь в виду: периодичность платежного календаря должна быть синхронизирована с периодичностью реструктуризации цикла потока денежных средств. Только при этом условии платежный календарь становится важным документом в повседневной работе фирмы.

**3. ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ.**

**3.1. СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ.**

Контроль является составной частью управления общественным воспроизводством. Любое общество не может нормально функционировать и развиваться без четко организованной системы контроля за производством и распределением общественного продукта и другими сферами общественной жизни.

В широком смысле контроль – это процесс, обеспечивающий соответствие функционирования управляемого объекта принятым управленческим решениями и направленный на успешное достижение поставленных целей. Основная цель контроля состоит в том, чтобы объективно изучить фактическое положение дел в различных областях общественной и государственной жизни, выявить те факторы и условия, которые отрицательно сказываются на выполнении принятых решений и достижении поставленных целей.

Контроль дает информацию о том, какие процессы происходят в обществе, помогает выработать наиболее целесообразные решения общих и специальных вопросов развития экономики, предоставляет возможность судить о правильности принятых решений, своевременности и результативности их выполнения.

Назначение финансового контроля заключается в содействии успешной реализации финансовой политики государства, обеспечении процесса формирования и эффективного использования финансовых ресурсов во всех сферах и звеньях народного хозяйства. Финансовый контроль является формой реализации контрольной функции финансов.

По определению, финансовый контроль - это совокупность действий и операций по проверке финансовых и связанных с ними вопросов деятельности субъектов хозяйствования и управления с применением специфических форм и методов его организации.

Финансовый контроль является одним из функциональных элементов управления финансами. Он тесно связан и осуществляется одновременно с другими элементами управления, такими, как финансовое планирование, оперативное управление финансами. Посредством финансового контроля проверяется выполнение финансовых планов, организация финансово-хозяйственной деятельности. С другой стороны, результаты финансового контроля используются в финансовом планировании, в оперативном управлении.

Результатами финансового контроля является выявление различных факторов экономической жизни (как правило, отрицательных) и количественных показателей, например: самоликвидация предприятий, замедление реализации некоторых видов товаров, сокращение ввоза в республику определенных товаров. Эти факты свидетельствуют о неэффективности установленных форм и методов реализации финансовых отношений (высокие ставки налогов, таможенных пошлин) и сигнализируют о необходимости их изменения.

Количественные показатели представлены, например, данными о суммах допричисленных налогов, о величине завышения финансирования бюджетных учреждений или недостаточного финансирования их. Эти данные наряду с показателями бухгалтерской, статистической отчетности образуют базы финансовой информации. Собранная информация анализируется и используется в прогнозировании, планировании, оперативном управлении финансами. Она позволяет определить источники и размеры реального увеличения финансовых ресурсов, направления их более эффективного использования.

Финансовый контроль выступает как механизм обратной связи в цепочке от постановки целей и задач финансовой политики до получения практических результатов развития экономики. Полученные в ходе финансового контроля цифры и факты, их анализ являются основанием для изменения концепции финансовой политики, для разработки новых прогнозов, планов, перегруппировки финансовых ресурсов, изменения форм финансовых отношений. А вновь созданные планы, формы и методы реализации финансовых отношений опять нуждаются в контроле.

Для осуществления финансового контроля создаются особые контрольные органы, укомплектованные высококвалифицированными специалистами. Их права, обязанности и ответственность строго регламентированы, в том числе и в законодательном порядке.

Объектом финансового контроля являются денежные, распределительные процессы при формировании и использовании финансовых ресурсов, в том числе в форме фондов денежных средств, на всех уровнях и звеньях народного хозяйства.

Непосредственным предметом проверок выступают такие финансовые (стоимостные) показатели, как прибыль, доходы, налог на добавленную стоимость, рентабельность, себестоимость, издержки обращения, отчисления на различные цели и в фонды. Эти показатели имеют синтетический характер, поэтому контроль за их выполнением, динамикой, тенденциями охватывает все стороны производственной, хозяйственной и коммерческой деятельности объединений, предприятий, учреждений, а также механизм финансово-кредитных взаимосвязей.

Сферой финансового контроля являются практически все операции, совершаемые с использованием денег, а в некоторых случаях и без них (бартерные сделки и т. п.).

Контролю подлежат не только плохо работающие предприятия и организации, но и имеющие нормальные результаты деятельности.

Финансовый контроль включает проверку: соблюдения требований экономических законов, оптимальности пропорций распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта и национального дохода; составления и исполнения бюджета (бюджетный контроль); финансового состояния и эффективного использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов предприятий и организаций, бюджетных учреждений, а также налоговый контроль; другие направления.

Перед финансовым контролем стоят следующие задачи:

* содействие сбалансированности между потребностью в финансовых ресурсах и размерами денежных доходов и фондов народного хозяйства;
* обеспечение своевременности и полноты выполнения финансовых обязательств перед государственным бюджетом;
* выявление внутрипроизводственных резервов роста финансовых ресурсов, в том числе по снижению себестоимости и повышению рентабельности;
* содействие рациональному расходованию материальных ценностей и денежных ресурсов на предприятиях, в организациях и бюджетных учреждениях, а также правильному ведению бухгалтерского учета и отчетности;
* обеспечение соблюдения законодательства и нормативных актов, в том числе в области налогообложения предприятий, относящихся к различным организационно-правовым формам;
* содействие высокой отдаче внешнеэкономической деятельности предприятий, в том числе по валютным операциям и др.

Финансовый контроль тесно связан с ответственностью предприятий, организаций, учреждений, а также государственных и финансово-банковских структур за выполнение финансовой дисциплины. Эта ответственность может быть выражена как в административных, так и в экономических (материальных) мерах воздействия на нарушителя финансовой дисциплины.

**3.2. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ.**

Финансовый контроль в зависимости от целей, задач и функционального назначения подразделяется на *государственный, внутрихозяйственный и независимый (аудиторский)* контроль. В свою очередь государственный финансовый контроль подразделяется на *общегосударственный* и *ведомственный*.

*Общегосударственный финансовый контроль* применяется в отношении любого объекта контроля независимо от подчиненности и формы собственности. В нашей республике этот контроль осуществляется такими органами, как Комитет государственного контроля, Государственный налоговый комитет, Государственный комитет финансовых расследований, Министерство финансов, Национальный банк, Государственный таможенный комитет и др. Каждый из названных органов финансового контроля имеет свои функциональные обязанности и цели.

*Комитет государственного контроля* – выступает в качестве центрального органа контроля за соблюдением органами исполнительной власти Республики Беларусь, предприятиями, организациями и учреждениями независимо от форм собственности законодательства, в том числе в области финансов. *Министерство финансов* проверяет правильность составления и исполнения бюджетов областей и других административных территорий, обращая особое внимание на правильность и эффективность использования средств централизованного фонда государства. *Государственный налоговый комитет* и его территориальные звенья проверяет правильность и своевременность расчетов плательщиков с бюджетом по налогам и сборам. Банки могут проверять финансовое состояние клиента с целью установления реальной возможности своевременного возврата ссуд и уплаты процентов по ним.

*Ведомственный финансовый контроль* подразделяется на внутриведомственный и внутрихозяйственный.

*Внутриведомственный финансовый контроль* осуществляют все министерства, ведомства, объединения по отношению к подведомственным им предприятиям, организациям, учреждениям. Для осуществления внутриведомственного финансового контроля в составе министерств, ведомств, объединений, отделов исполкомов местных Советов создаются контрольно-ревизионные группы, контрольно-ревизионные отделы или контрольно-ревизионные управления.

*Внутрихозяйственный финансовый контроль* осуществляется специальными службами на самом предприятии, в организации, учреждении. Этот контроль осуществляют бухгалтерия, финансовый отдел. На крупных предприятиях (объединениях), в отделах исполкомов для осуществления внутрихозяйственного контроля, кроме этих служб, создаются контрольно-ревизионные отделы, группы.

*Независимый финансовый контроль* осуществляют специализированные аудиторские фирмы и службы. Контрольные и консультационные услуги аудиторские фирмы оказывают всем предприятиям и организациям на платной основе. Аудиторские фирмы являются независимыми организациями, призванными способствовать повышению качества контроля, его объективности.

В зависимости от времени осуществления финансовый контроль подразделяется на предварительный, текущий и последующий.

*Предварительный контроль* проводится до совершения хозяйственно-финансовых операций; *текущий контроль* осуществляется в процессе осуществления финансовых и хозяйственных операций; *последующий контроль* осуществляется после совершения указанных операций и призван выявить те нарушения, которые не были установлены во время предварительного и текущего контроля.

Основным методом осуществления предварительного и текущего контроля являются визуальные проверки. Такие проверки актами, справками не оформляются. Все дело сводится к отдаче распоряжения, приказа в письменной или устной форме о недопущении или приостановлении незаконной хозяйственно-финансовой операции.

Последующий контроль осуществляется несколькими методами. К ним относятся: проверка, экономический анализ, ревизия. Проверка может быть счетной или тематической.

*Счетная проверка* – это проверка достоверности бухгалтерских отчетов, балансов, налоговых расчетов.

*Тематическая проверка* – это изучение отдельных сторон участков хозяйственно-финансовой работы подконтрольного объекта, например, проверка правильности удержаний из заработной платы; проверка правильности отнесения затрат на себестоимость продукции и т.д.

*Экономический анализ* – это оценка финансово-хозяйственной деятельности объекта, выявление причин тех или иных результатов деятельности и на этой основе обоснование путей и факторов улучшения экономического положения.

Экономический анализ осуществляется как самими предприятиями, организациями, учреждениями, так и внешними органами контроля – банками, финансовыми, аудиторским фирмами.

*Ревизия* – это комплексный метод последующего контроля. Она представляет собой детальное изучение, глубокую проверку, анализ всех сторон и участков финансово-хозяйственной деятельности.

Органы государственного финансового контроля свою работу проводят по планам. Планы составляются с учетом установленной по закону периодичности проверок и ревизий. В планах намечаются объекты контроля, тема проверки или ревизии, срок начала и окончания, количество исполнителей и их состав и т.д. Органы аудита свою работу проводят на основе договора.

В зависимости от порядка назначения ревизии и проверки подразделяются на *плановые* и *внеплановые*. В зависимости от круга охватываемых вопросов и операций ревизии и проверки могут быть полными и частичными.

По методу изучения документов ревизии и проверки подразделяются на *сплошные* и *выборочные*.

По организационным формам ревизии и проверки могут быть: *индивидуальными*, т.е. осуществляемые одним проверяющим; *бригадными*, т.е. осуществляемые несколькими проверяющими, один из которых является бригадиром; комплексными, т.е. бригадные ревизии с привлечением специалистов: инженеров, бухгалтеров, и др.

Весь процесс проведения ревизии или проверки состоит из нескольких этапов: предъявление полномочий; проведение организационного совещания с ответственными работниками подконтрольного объекта; личное ознакомление с подконтрольным объектам, технологией его деятельности; предварительный анализ его деятельности; непосредственная документальная ревизия или проверка; систематизация материалов ревизии или проверки; составление акта или справки; реализация материалов ревизии или проверки; проверка устранения выявленных недостатков.

Осуществляя ревизию или проверку, важно правильно выбрать метод изучения документов. Различают хронологический и систематизированный метод просмотра документов.

*Хронологический метод* – это изучение документов без их предварительной группировки в той последовательности, в какой они совершались. Такой метод приемлем при изучении документов небольших объектов контроля и совершенно не пригоден на крупных объектах, так как не позволяет охватить вниманием все хозяйственно-финансовые операции. Поэтому, осуществляя ревизию или проверку на крупных объектах, документы изучают по определенной системе, т.е. по отдельным операциям: например проверяются все документы, связанные с получение денег в кассу и выплатой их, или проверяются все документы, связанные с получением и списанием каких либо материалов и т.п. Такой метод изучения документа называется *систематизированным*.

Для того чтобы выявить нарушения в финансово-хозяйственной деятельности имеется несколько методов установления достоверности и правильности операций: формальный; фактической проверки; встречной проверки; корреспондирующий; аналитически-нормативный; метод изучения законности финансово-хозяйственных операций.

*Формальный метод* заключается в контроле за правильностью оформления документа (соблюдена ли установленная форма; наличие подписей и их достоверность; наличие печатей, штампов; заполнены все реквизиты; наличие исправлений, подчисток; правильность итогов и т.п.).

Метод *фактической проверки* состоит в проведении инвентаризации материальных ценностей и денежных средств с целью установления их сохранности.

*Аналитически-информативный метод* состоит в химико-технологическом анализе выпускаемой продукции; в контроле выпускаемой продукции; в контрольных замерах; в проверке фактически выполненных работ, затраченного времени; в проверке соблюдения установленных форм и нормативов и т.д.

*Метод встречной проверки* представляет собой установление достоверности той или иной финансово-хозяйственной операции, отраженной на проверяемом объекте, через его партнеров, клиентов, участвующих в совершении этой операции. Цель такой проверки – убедиться, что значащаяся в документах финансово-хозяйственная операция действительно имела место.

*Корреспондирующий метод* представляет собой сопоставление одной и той же операции, отраженной в различных документах и различных подразделениях подконтрольного объекта по частям или полностью. Если в результате такого сопоставления не получается одна и та же цифра, значит в документах скрыта незаконная операция, хищение, приписка и т.п.

*Метод изучение законности финансово-хозяйственной операции* состоит в установлении соответствия произведенной операции действующим законом, инструкциям, приказам, распоряжениям. Дело в том, что нередко финансово-хозяйственная операция после применения всех предыдущих методов проверки может выглядеть достоверной и правильной, в то время как она просто незаконная.

Результативность ревизии или проверки в значительной степени зависит от качества составленного акта.

Составление акта начинается задолго до написания самого текста. Обилие и разнообразие вопросов, с которыми проверяющий сталкивается в процессе своей работы, обязывает его с самого начала ревизии (проверки) подбирать и систематизировать материал в соответствии с разделами и вопросами программы и рабочего плана.

На основе систематизированного материала составляется акт. Акт ревизии (справка) – это не просто перечень допущенных нарушений финансово-хозяйственной деятельности, это документ, который должен послужить основанием для правильных выводов о качестве, законности, целесообразности работы проверяемого объекта и на базе этого для выработки реальных предложений, рекомендаций, предписаний в целях устранения выявленных нарушений, принятия мер к виновным лицам. В связи с этим к акту ревизии (справке) предъявляется ряд требований.

Прежде всего акт ревизии должен содержать системное изложение выявленных нарушений, основанное на конкретных фактах и документах. В обязательном порядке надо указывать полное наименование нормативного документа, положения которого были нарушены. В необходимых случаях записи в акте надо подкреплять копиями (или подлинниками) документов, на основании которых сделано нарушение или злоупотребление. Составляя акт, проверяющий должен заносить в него только те факты, которые послужат в последующем для выводов, предложений рекомендаций, указаний. Не следует загружать акт второстепенными деталями, описанием однотипных мелких нарушений. Все это лучше сосредоточить в промежуточном акте, справке, ведомости и приложить их к основному акту ревизии, изложив в нем основную суть и общие итоги.

В изложении фактов проверяющий должен соблюдать строгую объективность, не употреблять выражений, свойственных органам следствия или прокуратуры. Нарушения, установленные путем обследования или анализа, следует заносить в акт только после фактической и документальной проверки. Недопустимо, когда в акт заносятся недостаточно проверенные нарушения, которые в последующем могут быть опровергнуты, или видимые, а не действительные причины выявленных нарушений.

После написания акта его содержание необходимо согласовать с лицами, которые его будут подписывать. После согласования, уточнения, дополнительной проверки фактов, по которым имеются возражения, текст акта перепечатывается и подписывается проверяющим, руководителем и главным бухгалтером ревизируемого объекта. Один экземпляр акта выдается руководителю проверяемого объекта под расписку на первом экземпляре.

После подписания акта начинается реализация материалов ревизии и проверки. Она состоит в принятии конкретных мер по устранению выявленных недостатков. В тех случаях, когда ревизией (проверкой) выявлены серьезные нарушения, влекущие за собой судебную ответственность, материалы передаются следственным органам. Ревизия (проверка) считается окончательно завершенной только после того, когда все выявленные нарушения устранены и виновные наказаны.

**4. ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ.**

**4.1. ПРИЧИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.**

Сегодняшний экономический кризис Беларуси вызван в большей степени кредитно–банковской политикой страны, которая привела к высокому уровню инфляции. Высокая инфляция и другие нежесткие меры денежно–кредитной политики усугубили проблемы в экономике, в том числе экономического роста и структуры расходов, внешнеторгового баланса, обменного курса, рентабельности предприятий, финансовой эффективности.

**Инфляция, кредиты и банковская система.**

Повышение инфляции в Беларуси после обретения независимости было в некоторой степени вызвано примерно десятикратным увеличением цен на энергоносители, необходимым для того, чтобы довести их до мирового уровня. Однако это не объясняет в полной мере, почему с 1990 года цены в Беларуси увеличились более чем в 50 000 раз. В 1990–1992 годах доля энергии в общих расходах была очень мала, и даже после десятикратного увеличения расходы на энергию составляют сегодня только 20% от ВВП. Очевидно преобладание других факторов.

Реальным источником инфляции в Беларуси было нежелание правительства осознать необходимость значительного снижения уровня жизни населения в результате потери рынков экспорта и возрастания цен на энергию после распада Советского Союза. Некоторые из бывших стран Союза без промедления сократили расходы в ответ на шок в торговле, вызванный увеличением цен на энергию. Эти страны смогли заменить экспорт в бывший Союз экспортом на западные рынки, поддерживая конкурентный обменный курс и поощряя развитие частных предприятий и реструктуризацию государственных, а также используя квалифицированную рабочую силу, которая стала чрезвычайно конкурентной по долларовому эквиваленту заработной платы за счет заниженного курса внутренней валюты. Быстро предпринятые усилия этих стран по завершению неизбежного процесса преобразований позволили им за два–три года свести к минимуму спад экономики и восстановить рост.

Беларусь избрала совершенно иной путь, который обходится населению чрезвычайно дорого. Задержав процесс преобразований, этот путь вверг Беларусь в чрезвычайно трудное положение в ее стремлении догнать другие страны с переходной экономикой. Задержки процесса преобразований привели к серьезному разрушению основных фондов нации, обесцениванию всех сбережений населения, накоплению значительного внешнего долга, к потере экспортных рынков. Единственным способом восстановления уровня жизни в Беларуси является создание сильной, конкурентной на мировых рынках рыночной экономики.

В основе инфляции в Беларуси лежат прошлые попытки избежать социальных и экономических проблем, которые являются неотъемлемой частью перехода от одной экономической системы к другой. Правительство стремилось смягчить переход к рыночной экономике, печатая деньги для поддержания уровня жизни. Основная причина инфляции состояла в постоянных массированных кредитных вливаниях в экономику. Вскоре этот процесс превратился в порочный круг, когда инфляция, порожденная последним раундом кредитной эмиссии, уничтожала ценность этого кредита, вызывая потребность в новых кредитных инъекциях, что являет собой классический гиперинфляционный цикл.

Правительство оказалось в такой ситуации, имея лучшие намерения. Оно стремилось помочь предприятиям избежать сокращения рабочих, чтобы ослабить стресс, связанный с ухудшением уровня жизни. Вместо того чтобы с помощью жестких бюджетных ограничений заставить убыточные предприятия провести ре структуризацию, правительство субсидировало их – в основном через крайне инфляционный механизм выделения Национальным банком рефинансирующих кредитов банковской системе, которые затем предоставлялись конечным пользователям в конкретных секторах экономики.

Как видно из рисунка 5, в Беларуси существует высокая степень взаимозависимости между расширением кредитной массы и инфляцией. Интересно отметить: ряд людей в Беларуси заявляют, что расширение кредитной массы потребовалось для компенсации инфляции предприятиям, а предоставление новых кредитов было необходимо для восстановления оборотного капитала, чтобы предприятия продолжали работать. Проект "Программы социально–экономического развития Беларуси в 1996–2000 годах" ("План развития"), утвержденный президентом в сентябре 1996 года, открыто призывает к проведению более либеральной монетарной и кредитной политики для стимулирования экономического роста. Однако мировой опыт ясно указывает на то, что расширение кредитной массы является причиной инфляции, а не ее результатом.

Рис. 5. Беларусь: кредитная эмиссия и инфляция

Дальнейшее увеличение кредитной массы просто еще более усугубляет инфляцию. Увеличение кредитной массы или чистых внутренних активов – это практически единственный источник расширения денежной массы в банковской системе Беларуси, учитывая, что чистые активы в иностранной валюте уменьшаются в результате роста дефицита торговли и платежного баланса. Как следует из рисунка 5, как только расширение кредитной массы замедлилось после начального этапа 1995 года, ежемесячные темпы инфляции значительно снизились. Беларусь не является исключением из этого универсального экономического закона, который гласит, что общее расширение кредитной массы, опережающее рост реального производства, ведет к увеличению инфляции.

Именно дисциплина правительства в плане контроля над расширением кредитной массы, а не фиксированный обменный курс, привела к снижению инфляции после начального этапа 1995 года. Между кредитами, денежной массой, инфляцией и обменными курсами существует тесная взаимосвязь, но не следует поворачивать наоборот цепочку причинно–следственных связей. Низкий уровень инфляции и стабильный обменный курс являются результатом монетарной дисциплины. С целью поддержания стабильности цен и обменного курса необходим контроль за расширением кредитной массы. Прилагаемые усилия, такие как постановления о контроле над ценами, сохранению искусственного коридора обменного курса и регулированию доступа к иностранной валюте, являются косвенной попыткой решить это уравнение в обратную сторону. Это меры воздействия на симптомы, а не на причины. Как таковые, они обречены на провал.

**Распределение кредитных ресурсов по секторам экономики**.

Из кредитных ресурсов, предоставленных предприятиям, большая часть была направлена в сельское хозяйство. На самом деле, в то время как доля кредитов сельскому хозяйству возросла с 7% до 28% от общей кредитной массы в период с 1992 по 1994 годы, доля сельского хозяйства в ВВП снизилась с 2270 до 1370 млрд. руб. Валовой объем кредитов сельскому хозяйству почти удвоился в период между последним кварталом 1995 года и первым кварталом 1996 года, что стало возможным благодаря выделению центральным банком рефинансирующих кредитов коммерческим банкам, в основном Белагропромбанку. Из кредитов, выданных Национальным банком на конец первого квартала 1996 года, 75% были целевые кредиты, из них 60% направлены в сельское хозяйство (доля которого в ВВП в настоящий момент – лишь 12%). Резкий контраст этому составляет промышленность, на долю которой пришлось менее четырех процентов выданных кредитов, несмотря на то, что доля промышленности в ВВП была в среднем на уровне 30–35% в течение этого периода.

Очень важно отметить, что дефицит реальных кредитных ресурсов, испытываемый предпринимателями в сельском хозяйстве и промышленности, невозможно преодолеть путем простого увеличения кредитной массы. Расширение кредитования убыточных предприятий обречено на провал само по себе.

Во–первых, инфляция, порождаемая расширением кредитной массы, снижает ее реальную стоимость. В результате этого, несмотря на огромную эмиссию кредитных ресурсов в течение последних пяти или шести лет, реальный объем кредитных ресурсов для предприятий в реальности уменьшился. Во–вторых, так как основным следствием подобного расширения кредитной массы является инфляция, то расширение кредитной массы фактически снижает стоимость оборотного капитала предприятий. Снижается также стоимость доходов, получаемых предприятиями за уже проданные товары. Из–за подрыва финансовой мощи предприятий целевое расширение кредитной массы имеет воздействие, абсолютно противоположное намечавшемуся. Несмотря на то, что целевой кредит может иметь краткосрочную пользу для отдельного предприятия, в силу указанных выше причин это наносит серьезный ущерб промышленному сектору в целом. Когда весь сектор поддерживается за счет целевых кредитов, то негативные последствия проявляются во всем секторе очень быстро. Более того, когда используется практика целевых кредитов, то эффективно работающим фирмам отказывают в кредите, необходимом им для сохранения объемов производства, что помогло бы снизить инфляционное давление. Наконец, в силу нарушения принципа жестких бюджетных ограничений, целевой кредит ликвидирует стимулы для финансовой дисциплины, которая в противном случае заставила бы фирмы, получающие целевой кредит, повысить эффективность и конкурентоспособность.

**Инфляция и население.**

Инфляция последних лет, вызванная кредитной эмиссией, жестоко обошлась с населением Беларуси. Люди чувствовали временное улучшение по мере того, как правительство поднимало зарплату для покрытия инфляции. Но сам этот процесс стимулировал спиральный рост "зарплата–цены", который снижал стоимость сбережений населения. Меры, принимавшиеся правительством, были призваны ослабить болезненность переходного периода, но в итоге только ухудшили положение. Расширение предложения кредитных ресурсов позволило людям тратить больше, чем они производили, однако их фактическое потребление могло превысить производство только в той степени, в которой страна (а) брала кредиты за границей, увеличивая долги и неплатежи; (б) снижала реальную стоимость сбережений населения; (в) проедала основные фонды из–за недостаточных инвестиций на покрытие амортизации. Короче говоря, попытки смягчить воздействие переходного периода, создавая иллюзию того, что в Беларуси уровень жизни лучше, чем в других странах бывшего Советского Союза, практически размыли основы национальной экономики, которая сейчас разрушается.

**Обменный курс белорусского рубля.**

Политика денежно–кредитной экспансии, а также политика повышения заработной платы, которую Беларусь проводила до начала 1995 года, породила давление на стороне спроса, которое распространилось на сектор внешней торговли и привело к дефициту текущих статей платежного баланса, пик которого в размере 15% от ВВП пришелся на 1993 год. Постепенно в 1994 году стремление правительства выполнить нормативы по инфляции и дефициту, согласованные с МВФ, привело к контролю за денежной экспансией. В результате этого к концу 1994 года импорт и экспорт были приведены в соответствие, которое сохранялось на протяжении первой половины 1995 года, несмотря на постоянное расширение импорта.

В течение 1994 года заниженный курс белорусской валюты позволял белорусским производителям успешно конкурировать на внешних рынках, несмотря на проблемы, связанные с дизайном, качеством и эффективностью продукции. Положительное сальдо в торговле с Западом покрывало растущий торговый дефицит с Востоком, образующийся вследствие импорта в Беларусь российских нефти и газа.

Резкое ухудшение торгового баланса со странами Запада во втором квартале 1995 года вначале компенсировалось ростом в долларовом выражении цен на экспорт в Россию и другие страны СНГ, по мере того как цены на этих рынках стали приходить в соответствие с мировыми ценами. Однако по мере того, как эти цены стали соответствовать мировым (или даже превышать их), а цены на российские нефть и газ продолжали расти, в конце 1995 года стал увеличиваться дефицит торговли с Россией, усугубляя ухудшившуюся ситуацию в торговле с Западом. Таким образом, если повышение стоимости (но не объемов) торговли с Россией вначале маскировало снижение положительного сальдо в торговле с Западом, то в первом квартале 1996 года этот спад отчетливо проявился, когда дефицит внешней торговли составил 15–20% от ВВП в годовом исчислении – явно неприемлемый уровень.

Вследствие экспансионистской кредитной политики, которую с различной степенью активности продолжало проводить правительство в течение нескольких последних лет, уровень внутренней инфляции продолжал превышать мировой. В отсутствие соответствующей коррекции номинального обменного курса это привело к резкому повышению реального курса белорусского рубля. Продолжающийся рост реального обменного курса по отношению к твердой валюте, например к доллару, чрезвычайно затруднил предприятиям конкуренцию на потенциально выгодных рынках Запада.

Сегодня существует множество свидетельств тому, что курс белорусского рубля завышен и нуждается в значительном снижении, если Беларусь стремится к предотвращению гораздо худшего экономического кризиса и к восстановлению рентабельности предприятий и экономического роста. Для определения того, является ли курс валюты завышенным и насколько, обычно используется 12 показателей – положение платежного баланса, рентабельность экспорта, конкурентоспособность импорта, сравнительный уровень заработной платы, паритет покупательной способности, тенденции определения стоимости реального обменного курса, расхождение между аукционным и наличным курсами, степень административного вмешательства в работу местных валютных рынков, изменения валютных резервов центрального банка, свидетельства об утечке капитала, устойчивость поступлений средств на счет капитала, показатели валютного замещения — особенно использование иностранной валюты для сделок внутри страны, а также для накопления сбережений предприятиями и населением.

**Убытки предприятий, неплатежи и задолженность.**

Растущая неспособность белорусских предприятий конкурировать на внутреннем и внешних рынках была вызвана в основном низкой эффективностью предприятий советской эпохи, в частности, низкой энергоэффективностью. Эти проблемы эффективности производства усугублялись низким качеством производимой продукции, потерей традиционных рынков в странах СНГ, Центральной и Восточной Европы, а также быстрым повышением стоимости местной валюты. По мере снижения объема промышленного производства сокращались доходы рабочих, что еще более снижало внутренний спрос на эти товары.

Единственные экспортные товары, которые сохранили свою конкурентоспособность – это те, чья стоимость зависит от отечественных природных ресурсов: калийные удобрения и пиломатериалы, а также одежда, производимая предприятиями, эффективность которых обеспечила низкую долю заработной платы в общих затратах, несмотря на быстрый рост внутренних цен и зарплаты.

Рентабельность предприятий была серьезно подорвана давлением, которое оказывало правительство и местные органы власти на сохранение рабочих мест. Как отмечали руководители некоторых предприятий, можно было легко сократить половину рабочих без уменьшения объема производства. По разным оценкам, скрытая безработица составляет около 20–40% от общей занятости.

Неплатежи между предприятиями являются в Беларуси серьезной проблемой и подрывают финансовое здоровье предприятий, которые могли бы быть рентабельными. Общий объем просроченной задолженности вырос почти с нуля в 1990 году до свыше 40 % от обшей задолженности предприятий друг другу в начале 1996 года. Более 70% этой задолженности составляли неплатежи другим предприятиям как в Беларуси, так и за ее пределами.

Отсутствие платежной дисциплины имело крайне негативное воздействие на функционирование экономики и на перспективы Беларуси. Например, задолженность по поставкам российских энергоносителей обострила отношения между правительствами двух стран. Дальнейший рост задолженности может привести к тому, что Россия прекратит поставки газа в Беларусь, как она уже поступала с другими странами СНГ, которые накопили большую задолженность. Чтобы выйти из такого положения и погасить задолженность, от Беларуси могут потребовать полностью или частично передать право собственности на важные объекты национального достояния, такие как нефтеперерабатывающие предприятия или трубопроводы, по которым транзитом через Беларусь производится поставка российской нефти в Центральную и Западную Европу.

**Финансовая политика и ее результативность.**

Общие доходы правительства относительно всей экономической деятельности продолжали снижаться начиная с 1993 года, когда они составляли 52% от ВВП. В 1995 году общие доходы правительства составили лишь 43% от ВВП. Правительство надеялось довести их до 47% от ВВП в 1996 году, однако налоговые поступления резко снизились. В середине года удалось получить лишь 33% от предполагаемых доходов.

Сокращение поступлений можно объяснить многими факторами.

1. В Беларуси продолжает замедляться экономическая активность. Однако несмотря на то, что это помогает объяснить абсолютное снижение налоговых поступлений, это не объясняет их спад относительно ВВП.

2. Налоги на прибыль предприятий составляют примерно 20% от всех налоговых доходов, а сейчас все большее количество предприятий становится убыточными: у них нет налогооблагаемой прибыли.

3. С целью поддержки убыточных предприятий, чтобы не пришлось сокращать рабочих, правительство предоставило некоторым из них отсрочку по уплате налогов, а ряд других предприятий освободило от уплаты некоторых налогов; помимо сильного сужения базы налогообложения, такая политика создает неравные условия игры для предприятий и, несомненно, способствует взяточничеству и коррупции.

4. По мере роста теневой экономики относительно общего ВВП – тенденция, свидетельствующая отчасти о наличии чрезмерного государственного контроля, который мешает честному предприятию вести прибыльный бизнес – усиливается уклонение от уплаты налогов.

Изучение причин экономического кризиса в Беларуси указывает на основные проблемы, которые заключаются в следующем:

1) Начало кризису положили два одновременных внешних удара – рост цен на энергию и потеря традиционных рынков.

2) Низкое качество и эффективность производства белорусских товаров усложнили переориентацию белорусского экспорта на международные рынки.

3) Эти удары, наряду с распадом бывшего Советского Союза, привели к неизбежности как перехода от предыдущей командной экономики к рыночной, так и фундаментальной реструктуризации и модернизации внутренних производственных мощностей.

4) В основе правительственных мер лежало смягчение адаптации к внешним ударам через расширение кредитной массы и связанные с этим действия, направленные на сохранение занятости и уровня жизни.

5) В итоге это привело к завышенному спросу, росту потребления, сокращению инвестиций и высоким темпам инфляции.

6) Нарушение макроэкономического равновесия, а также осторожность с реформированием в таких областях, как либерализация цен и приватизация, создали неблагоприятный инвестиционный климат в Беларуси и значительно задержали переход к процветающей рыночной экономике.

**4.2 ПОЛИТИКА СОЗДАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ.**

До сих пор основные усилия правительства по реформированию экономики, прежде всего, концентрировались на контролировании инфляции и смягчении воздействия переходного процесса на население Беларуси. К сожалению, последней цели зачастую придавалось большее значение, чем контролю над инфляцией. Нежелание правительства устанавливать бюджетные ограничения и закрывать убыточные предприятия, где это необходимо, а также широко распространенное использование целевых кредитов и бюджетных дотаций скорее создают инфляцию, а не контролируют ее. Этот подход, возможно, снизил уровень открытой безработицы, но мало что сделал для усиления потенциала предприятий к экономическому росту и поддержания более высокого жизненного уровня белорусского народа. Продолжение этих политических мер принесет мало пользы в краткосрочной перспективе, а в долгосрочной перспективе даже повысит стоимость реализации необходимых структурных реформ. Пока предприятия, особенно в промышленности и сельском хозяйстве, не будут превращены в эффективные, прибыльные экономические субъекты, цели правительства по повышению стабильности и жизненного уровня будут находиться под серьезной угрозой.

Таким образом, приоритетными мерами, направленными на достижение стабильности, являются либерализация цен и формирование их под воздействием рыночных сил, а также расширение денежной массы примерно в соответствии с ростом ВВП с целью предотвращения инфляции.

**Привлечение инвестиций.**

Высокий уровень иностранных инвестиций, которые может привлечь страна, – это хороший показатель качества ее инвестиционного климата. Иностранные инвесторы готовы делать инвестиции почти в любой стране мира. Поэтому они предпочитают страны с такой инвестиционной средой, которая обеспечивает максимальный доход с минимальным риском. Даже таким богатым ресурсами странам, как нефтедобывающие, следует беспокоиться о качестве деловой среды: инвесторов не привлекают такие страны, где разрешения на инвестиции, покупку зданий и земли, формирование цен на продукцию, определение налоговых обязательств и оплату контрактов заказчиками зависят от произвольных решений государственных органов власти. Инвесторы предпочитают вкладывать инвестиции в те страны, где эти вопросы решаются прозрачными законами, которые одинаково обязательны для всех инвесторов и не требуют специального обращения к органам власти, что часто приводит к коррупции.

Рис. 6. Прямые иностранные инвестиции на душу населения 1993 -1997 год

Мнение иностранных инвесторов относительно качества инвестиционного климата в Беларуси по сравнению с другими странами бывшего Советского Союза и странами Восточной Европы вполне очевидно из рисунка 6. Эта картина является очень драматичной, если уровень инвестиций на душу населения в Беларуси сравнивать с такими странами, как Словения и Польша. Если в Беларуси инвестиции составляют лишь 1 доллар США на человека, то Словения и Польша привлекают около 50 долларов США, а Чешская Республика и Эстония – около 100 долларов США на человека в год. Эти страны едва ли имеют природно–экономические преимущества перед Беларусью с ее непревзойденным географическим положением, тесными связями и хорошим доступом как к восточным, так и западным рынкам, квалифицированной рабочей силой и отличной базовой производственной инфраструктурой. Нет сомнений в том, что Беларусь обладает огромным потенциалом для расширения притока прямых иностранных инвестиций только за счет улучшения инвестиционного климата.

Меры, которые можно относительно легко предпринять для достижения этой цели, сосредоточены в трех основных областях:

а) формирование цен под воздействием конкурентных рыночных сил,

б) разработка прозрачной и справедливой правовой базы, соответствующей международным стандартам,

в) создание благоприятной среды.

Рекомендованные здесь действия в равной мере важны для привлечения как внутренних, так и иностранных инвестиций. Отношение и ко внутренним, и к иностранным инвесторам должно быть одинаковым. Опыт других стран свидетельствует о том, что доля внутренних инвесторов в общем годовом объеме инвестиций составляет примерно 80– 90%. Поэтому они имеют чрезвычайное значение для общей стратегии экономического роста.

**Цены, формируемые рынком.**

Одним из слагаемых успеха в осуществлении перехода от системы административного регулирования к рыночной экономике является размещение ресурсов на основе формирования цен под действием рыночной конкуренции. Без конкурентного формирования цен рыночная экономика потерпит крах. В рыночной экономике цены являются по существу единственным ориентиром для эффективного размещения ресурсов.

Инфляция, административное регулирование цен или ограничение рентабельности, субсидии, монополистические рыночные структуры, препятствия созданию и закрытию предприятий, установление цен государственными предприятиями, необоснованные налоговые ставки и барьеры внешней торговле – все это искажает цены, уменьшая тем самым перспективы для эффективного использования ресурсов и быстрого улучшения жизненного уровня. Если инвестор не может руководствоваться решением правительства о том, что цены формируются рынком, если существует серьезный риск, что правительство вмешается в формирование цен, то велик и риск того, что доходы обернутся потерями, а инвестор обратит свой взор на другие рынки.

В условиях системы административного регулирования, унаследованной Беларусью от советской эпохи, цены были скорее элементом бухгалтерского учета, чем механизмом принятия решений в производстве и потреблении. Цены устанавливались посредством волевых решений, а не конкурентных сил спроса и предложения. Когда предприятие получало "сверхприбыль" при преобладавшем административном регулировании цен, то ее излишки изымались у предприятий с помощью налогов или их участием в содержании различных социальных объектов. Когда директивные цены на производственное сырье и продукцию приводили предприятия к убыткам, правительство прибегало к помощи субсидий, выделению централизованных капиталовложений и целевых кредитов банковской системы.

Начав переход к рыночной экономике, Беларусь приступила к либерализации цен, чтобы их формирование происходило под воздействием рыночных сил. В некоторых областях экономики эта задача почти решена. Например, к 1995 году практически вся продукция промышленности была свободна от всех видов ценового контроля. Это было большим достижением. Большинство сельскохозяйственной продукции и продукции ее переработки также было освобождено от ценового регулирования. Однако все еще существует ограничение торговых надбавок на черный хлеб, молоко, мясо и т.д.

***Бесплатных обедов не бывает***. Как и многие правительства в странах третьего мира, Беларусь стремилась помочь бедным путем установления искусственно низкой цены на хлеб. Хлеб является особенно важным источником питания для бедных, поэтому данный подход на первый взгляд кажется разумным. Однако у него есть серьезные недостатки, и это, в конечном итоге, дорого обходится всем, включая бедных.

Если выпечка буханки хлеба стоит, скажем, 50 центов, а ее продают за 25 центов, то убытки хлебозавода должны компенсироваться, иначе он разорится. В Беларуси частичной компенсацией являются искусственно низкие цены на муку, основанные на искусственно низких ценах на зерно, закупаемое у сельскохозяйственных предприятий через государственную систему торговли зерном. Например, в 1995 году государственная закупочная цена на зерно составляла только 65 долларов США за тонну при мировой цене 121 доллар США за тонну. Этот подход перекладывает бремя субсидирования цен на хлеб на фермеров, получающих за зерно меньше, чем стоит его производство. В результате этого и аналогичной практики ценообразования на мясо, молоко и молочные продукты в сельском хозяйстве было сконцентрировано больше всего убыточных предприятий Беларуси. За сельским хозяйством следовали торговля и общественное питание, где убытки также частично вызваны регулированием цен.

Чтобы помочь фермерам выжить в условиях низких цен на зерно, правительство использовало два разных подхода. С одной стороны, правительство заставило банковскую систему предоставить огромные кредиты сельскому хозяйству. В результате доля кредитов сельскому хозяйству в общей сумме кредитов резко возросла, в то время как доля сельского хозяйства в общем ВВП снизилась. Субсидирование сельского хозяйства Беларуси с помощью больших объемов дешевых кредитов, предоставляемых банковской системой, повысило инфляцию и процентные ставки на капитал. С другой стороны, правительство поддерживает также Фонд поддержки сельскохозяйственных производителей, из которого сельскому хозяйству выделяются прямые бюджетные субсидии для закупки материалов и капитального оборудования.

В конечном итоге, цена, которую потребители платят за дешевый хлеб, превышает его полную стоимость. Они берут кредиты по процентным ставкам, повысившимся из–за оттока кредитных ресурсов на поддержку убыточных предприятий в сельском хозяйстве. Заработная плата потребителей ниже из–за дефицита и высокой стоимости инвестиционных средств, необходимых для модернизации промышленности и повышения производительности труда. Потребители платят также более высокие налоги для финансирования субсидий сельскохозяйственным предприятиям.

Гораздо эффективнее было бы, прежде всего, просто продавать хлеб по его полной стоимости и предоставлять бедным прямые денежные субсидии или талоны на продукты питания, чтобы помочь им покупать хлеб по его полной цене. Субсидии бедным составили бы лишь незначительную часть в огромном объеме субсидий, необходимых для компенсации искаженной цены на хлеб, которая в результате есть не что иное, как субсидия всем, а не только бедным. Если бы не затраты на компенсацию всех убытков, порождаемых "дешевым" хлебом, то правительство могло бы снизить налоги и предоставить более адекватные субсидии тем, кто действительно беден. Если бы все платили за хлеб по его реальной стоимости, то все – в том числе и бедные – питались бы лучше.

**Демонополизация и приватизация.**

В предыдущем разделе освещена одна из главных проблем, возникшая из-за того, что формирование цен происходит под влиянием принимаемых правительством решений, а не под действием конкурентных рыночных сил. К сожалению, немногим правительствам в мире удается это делать хорошо, и как минимум, в силу двух причин.

1. Отвечая за социальное обеспечение и ощущая политическое давление, правительства обычно считают, что проще устанавливать цены с учетом их политической целесообразности, а не на основе затрат с одновременным поиском других механизмов для достижения социальных целей, как например, адресной поддержки населения, основанной на проверке уровня доходов.

2. Установление цен требует принятия решения, для которого необходимы комиссии, совещания и отчеты. А все это требует времени. Следовательно, вполне вероятно, что цены не соответствуют затратам к тому времени, когда наконец принимается и выполняется решение – хорошо известная проблема регулятивного отставания. Эти проблемы всеобщи и почти неизбежны при всяких попытках правительства устанавливать цены.

Наилучшим способом решения этой проблемы является создание среды, где рыночные силы, а не правительство, формируют цены на товары и услуги – цены, которые точно отражают истинный уровень дефицита, обеспечивая таким образом максимальную эффективность и рост. Чтобы создать в Беларуси рыночные основы, которые смогут обеспечить точное формирование цен, руководству необходимо разукрупнить монополистические структуры и разукрупнить и сократить государственную собственность.

Самыми серьезными монополистическими структурами в Беларуси, с точки зрения их влияния на потребителей, являются розничные и оптовые торговые организации. В процессе их разукрупнения был достигнут определенный прогресс. Тем не менее местное политическое давление помешало центральному правительству разукрупнить их так быстро и полно, как следовало бы.

Несмотря на начальный всплеск активности сразу после обретения независимости, недостаточно сделано по сокращению влияния государства в розничной торговле. Одним из направлений является разделение торговых предприятий на более мелкие независимые структуры, ибо это способствует развитию конкуренции между ними. Например, в Гомеле отделившиеся субъекты бывшей розничной торговой организации конкурируют друг с другом за счет лучшего сервиса, большего ассортимента изделий и их доступности.

Однако это не решает проблемы. До тех пор пока демонополизированные предприятия будут оставаться в собственности государства, на них будет оказываться определенное давление по формированию цен на товары и услуги на основе "социальных", а не сугубо экономических факторов. Собственность государства на оптовые организации также затрудняет поставку товаров в приватизированные магазины. Даже без открыто выраженных указаний старые директора государственных организаций часто ощущают свою принадлежность к той же среде, что и другие подобные им государственные организации, и не верят в честные намерения и высокое общественное сознание работников частных магазинов, что приводит к поставке ими товаров другим государственным предприятиям на управляемой государством основе.

Несмотря на то, что существование крупных и зачастую монополистических государственных торговых организаций создает проблему для частного предпринимательства, было бы ошибкой просто приватизировать эти крупные государственные предприятия. Сначала их необходимо демонополизировать. Частные монополисты скорее вызовут искажение цен и нанесут не меньший вред интересам общества, чем хорошо управляемые государственные монополистические структуры.

Таким образом, только демонополизация или только приватизация сама по себе еще недостаточна. Необходимо одновременное скорейшее и комплексное решение обеих проблем. В дополнение к более конкурентному ценообразованию, это улучшило бы деловой климат, привлекая инвесторов, которые создавали бы новые рабочие места, смягчая последствия реформирования крупных предприятий с излишней рабочей силой. Малые предприятия в форме магазинов розничной торговли являются одним из наилучших возможных способов обеспечения занятости, в силу того что для создания рабочих мест им нужны небольшие инвестиции.

**Финансовая дисциплина и банкротство.**

Цены не имеют экономического смысла, если потребители и производители не будут платить за то, что они потребляют. Усилия по либерализации цен, созданию конкурентных рынков, контролю над монополистическим ценообразованием будут напрасными при отсутствии строгой финансовой дисциплины. Производители и потребители должны научиться жесткой финансовой дисциплине и жить по средствам.

В условиях отлаженной рыночной экономики финансовая дисциплина устанавливается естественным образом. Если предприятие знает, что должно платить за все сырье и комплектующие, то будет настаивать на том, чтобы клиенты оплачивали все товары и услуги, получаемые от этого предприятия. Это оказывает финансовое давление на клиентов, которые, в свою очередь, будут настаивать на оплате производимой ими продукции. Предприятия будут добиваться оплаты от клиентов, а рабочие будут настаивать на своевременной выплате зарплаты, чтобы оплатить свои собственные счета.

Роль банковской системы в обеспечении финансовой дисциплины двояка. Во– первых, банки должны предоставлять кредиты только в тех случаях, когда заемщик может предоставить веские подтверждения своей кредитоспособности. Это существенно отличается от принятой в настоящее время практики работы многих банков Беларуси – особенно государственных. Эти банки регулярно используются, как и при советской системе, для передачи субсидированных кредитов убыточным предприятиям в сельском хозяйстве и промышленности. Такое кредитование следует немедленно прекратить, так как это полностью искажает приоритеты и ситуацию в коммерческих банках и заставляет их выступать в роли экономического субъекта, способствующего расслаблению, а не усилению финансовой дисциплины. В этом заключается их вторая важная роль.

Субсидии должны перечисляться напрямую из бюджета субсидируемым субъектам. Банкам должна быть предоставлена возможность работать на коммерческой основе. Только предоставляя все кредиты на основании обычных коммерческих критериев, они смогут обеспечить возвратность кредитов на той же основе. Когда банку приказывают или разрешают выдавать кредиты по политическим причинам, банк не в состоянии настаивать на их погашении. Однако, если кредиты предоставляются на коммерческой основе, то банки имеют все права – и веские стимулы – настаивать на их возвращении. Чтобы обеспечить возвратность кредитов, банки должны угрожать применением процедуры банкротства для своих клиентов.

Банкротство играет важную, но неправильно понимаемую широкими массами роль в процессе становления финансовой дисциплины и соблюдения строгих финансовых ограничений в экономике. Угроза банкротства намного важнее, чем само банкротство. Если владелец предприятия знает, что его предприятие могут отнять у него при неоплате счетов, он сделает все необходимое для обеспечения оплаты, чтобы таким образом избежать банкротства. Угроза банкротства, например, заставит его повысить эффективность производства, продать неиспользуемые основные фонды и сократить излишки рабочей силы. Процент предприятий, которые на самом деле объявляются банкротами, в рыночной экономике фактически очень небольшой. Например, в 1988 году только 0,4 процента предприятий США были объявлены банкротами. Более того, только 0,2 процента всех процедур банкротства были проведены не по инициативе предприятий. Большинство банкротств проводится по инициативе самих предприятий для обеспечения защиты от кредиторов при реорганизации, которая позволит вернуть долги кредиторам за счет будущих доходов реорганизованной фирмы.

**Субсидии и социальная защита.**

Правительства многих стран попадают в капкан искажения цен в тщетной попытке "защитить народ". Они контролируют цены на хлеб, молоко, жилье и энергию во имя "социальной справедливости". К сожалению, правительство Беларуси не является исключением, и это привело к серьезному искажению цен на эти товары и услуги. Эти искажения приводят к неэффективному, расточительному использованию ресурсов, которые в конечном итоге обходятся потребителям дороже, чем если бы они изначально оплачивали полную стоимость их производства.

Снижение эффективности вследствие занижения цен является вполне естественной и рациональной реакцией на плохую политику в области ценообразования. Например, низкая эффективность использования энергии на предприятиях и в домах в Беларуси была вполне рациональной реакцией на низкие цены на энергию в бывшем Советском Союзе. Зачем тратить дополнительные средства на изоляцию и энергосберегающее оборудование, если энергия почти ничего не стоит. Сейчас цены на энергию корректируются, и это ведет к инвестициям в ресурсосбережение и повышение эффективности ее использования. Однако предстоит еще много сделать, чтобы полностью переложить затраты на потребителей – как промышленность, так и население – и в полной мере обеспечить эффективное использование энергии.

Цены на некоторые сорта хлеба в Беларуси сейчас занижены и это также приводит к большой расточительности в его использовании. Например, сообщалось о том, что фермеры в Солигорском районе кормили хлебом крупнорогатый скот и свиней, так как цена на хлеб была ниже стоимости зерна, используемого для выпечки хлеба. С точки зрения фермеров, скармливание хлеба животным – здоровое экономическое решение, принятое с учетом относительных низких цен на хлеб и зерно. Однако не может быть надежды на восстановление экономического роста и достижение его максимальных показателей в Беларуси, если такая расточительность сохранится.

Малоимущие действительно нуждаются в помощи, особенно во время переходного периода, однако искажение цен на такие ценные товары, как хлеб и энергия – неэффективный подход к решению проблемы, по следующим причинам:

1) искусственно низкие цены приводят к расточительному их использованию;

2) цены не способствуют расширению производства, порождая дефицит, что на практике может привести к повышению себестоимости и, тем самым, разницы между себестоимостью и ценой;

3) большинство субсидий, необходимость в которых вызвана искусственно низкими ценами, имеют плохую адресность, в результате чего ими пользуются как богатые, так и бедные. Так как богатые зачастую потребляют больше бедных, то богатыми используется больший объем субсидий, нежели бедными. В результате этого субсидии увеличивают, а не уменьшают разницу в доходах. Например, искусственно низкие цены на электричество одинаковы как для богатых, так и для бедных семей. Однако, владея кондиционерами, электрообогревателями, холодильниками и электроплитами, богатые семьи пользуются субсидией в ее абсолютном выражении в значительно большей степени, чем бедные, у которых лишь несколько электрических лампочек. (Это объясняет также, почему так сложно отменить субсидии на такие товары и услуги, как электричество: богатые, больше всего пользующиеся их преимуществами, принадлежат к числу людей, имеющих наибольшую политическую власть).

Ключевой момент, который необходимо помнить при установлении цен и разработке систем социальной защиты, заключается в том, что невозможно снизить цену на какой–либо товар или услугу ниже стоимости производства для всего общества в целом. Рано или поздно людям придется заплатить стоимость всего, что они потребили.

**Денежно–кредитная политика.**

Стоимость капитала имеет большое значение для любой экономики. В Беларуси она очень сильно искажена, что приводит к нерациональному использованию этого дефицитного ресурса. Самой серьезной проблемой является сильно субсидируемая процентная ставка на кредиты для сельского хозяйства. Например, в первом квартале 1996 года Национальный банк предоставил целевые кредитные ресурсы Агропромбанку под 37% в год, что намного ниже аукционной ставки – 68%. Кредиты на жилье под 5% в год еще более не соответствуют реальной стоимости денежного капитала в Беларуси.

Частично в результате искусственно низких процентных ставок в Беларуси российские предприниматели приобретают кредиты в белорусских банках, для финансирования проектов за пределами республики, что приводит к оттоку капитала, столь необходимого для инвестиций в оборотный капитал и основные фонды в Беларуси. Поэтому необходимо, чтобы Национальный банк устанавливал ставку рефинансирования равную или даже выше ставки рефинансирования установленной в России, тем самым создавая условия привлечения иностранного капитала в республику.

Также следует немедленно прекратить разрушительную, наносящую ущерб практику предоставления дешевых целевых кредитов. В будущем новые эмиссии кредитных ресурсов центральным банком должны примерно соответствовать реальному росту ВВП в соответствии с правилами кредитной эмиссии. Это сведет к минимуму риск инфляции, вызываемой кредитной эмиссией. Любая новая эмиссия кредитных ресурсов, осуществляемая центральным банком, должна продаваться через аукционы, чтобы стоимость кредитных ресурсов отражала рыночную процентную ставку, способствуя тому, что кредиты достанутся тем предприятиям, которые наиболее эффективно их используют.

Вероятно, банковская система будет направлять кредиты на субсидирование убыточных предприятий до тех пор, пока правительство будет иметь решающий голос в распределении кредитов вследствие владения и контроля за ключевыми участками банковской системы. Самым очевидным примером проблем, создаваемых тем фактом, что правительство владеет банковской системой и контролирует ее, является национальный сельскохозяйственный банк (Белагропромбанк). Этот банк, доля которого в акционерном капитале банковской системы составляла менее четырех процентов в конце 1995 года, поглотил 80% всего рефинансирования, предоставлявшегося центральным банком. Это непосредственно привело к тому, что непропорциональная доля всех кредитов была направлена в сельскохозяйственный сектор.

Для эффективного кредитования тех видов деятельности, которые увеличат объемы производства в республике, а не тех, которые приведут страну к еще большему обнищанию, правительство должно способствовать принятию решений о выделении кредитов только на основе рентабельности и вклада в повышение объемов производства в республике, а не исходя из удовлетворения социальных нужд.

Значительную долю всей собственности в банковской системе следует продать надежным иностранным банкам, которые могли бы внедрить передовые методы банковского дела и предоставить доступ к иностранному капиталу, столь необходимому предприятиям и инвесторам Беларуси. Более того, центральный банк должен немедленно прекратить всякое административное выделение рефинансирующих кредитов (целевых кредитов) и продавать все эти ресурсы коммерческой банковской системе через аукционы на конкурентной основе. (Чтобы это сработало, необходимо, конечно же, реализовать на практике жесткие бюджетные ограничения, банковский надзор и регулирование на международном уровне, чтобы проблемные банки, желающие работать, платили за привлечение финансовых ресурсов по ставке, не превышающей разумный конкурентный уровень).

Однако оптимальное распределение кредитов возможно только при наличии соответствующей законодательной базы. Более конкретно, Беларуси необходимы законодательные и судебные реформы, чтобы такие фонды, как земля, здания и оборудование, могли использоваться в виде залога под кредиты, чтобы те, кто хорошо распоряжался этими фондами, могли использовать их для дальнейшего расширения экономической деятельности и создания рабочих мест для населения.

В настоящее время в Беларуси существует два основных препятствия.

1) Частная собственность на недвижимое имущество, особенно землю, все еще очень ограничена и подчиняется законам, не соответствующим международной практике. Очень своевременны недавние меры по продвижению законодательства, корректирующего эту проблему. Разрешения частной собственности на землю самого по себе еще недостаточно. Государству, владеющему в настоящее время большей частью земли в Беларуси, следует разработать активную программу продажи земли частным лицам. Такая программа могла бы существенно облегчить финансовые проблемы, с которыми столкнулось правительство в своем стремлении финансировать преобразования в условиях продолжающегося уменьшения налоговой базы.

2) Большие усилия необходимы для становления институтов и практики эффективного использования недвижимости в качестве залога под кредиты. Например, необходимо усовершенствовать системы составления кадастров, регистрации земли и недвижимого имущества, отслеживания исков третьих сторон на недвижимое имущество. Последнее необходимо, например, для того чтобы убедиться, что человек не использует один и тот же земельный участок в качестве залога под пять кредитов, получаемых в пяти разных банках без их ведома о том, что эта недвижимость уже заложена. Необходимо также упростить процедуру вступления кредиторов во владение заложенной недвижимостью в случае невозвращения кредитов заемщиками.

**Заключение**

Благополучное финансовое состояние предприятия – это важное условие его непрерывного и эффективного функционирования. Для его достижения необходимо обеспечить постоянную платежеспособность субъекта, высокую ликвидность его баланса, финансовую независимость и высокую результативность хозяйствования.

Для этого необходимо изучать многочисленные показатели, характеризующие все стороны деятельности предприятия (производство, его потенциал, организацию, реализацию, финансовые операции, движение денежных потоков и т.п.) для выявления глубинных причин изменения финансового положения. Применение многостороннего комплексного анализа финансового состояния предприятия создает реальные предпосылки для управления отдельными показателями, и соответственно и для усиления их воздействия на улучшение финансового климата.

Финансовое состояние предприятия необходимо анализировать с позиций и краткосрочной, и долгосрочной перспектив, так как критерии его оценки могут быть различны. Состояние финансов предприятия характеризуется размещением его средств и источников их формирования, анализ финансового состояния проводится с целью установить, насколько эффективно используются финансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении предприятия. Финансовую эффективность работы предприятия отражают: обеспеченность собственными оборотными средствами и их сохранность, состояние нормируемых запасов товарно-материальных ценностей, состояние и динамика дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемость оборотных средств, материальное обеспечение банковских кредитов, платежеспособность.

Устойчивое финансовое положение предприятия зависит прежде всего от улучшения таких качественных показателей, как - производительность труда, рентабельность производства, фондоотдача, а также выполнения плана по прибыли. Рациональному размещению средств предприятия способствует правильная организация материально-технического обеспечения производства, оперативная деятельность по ускорению денежного оборота. В то же время финансовые затруднения предприятия, отсутствие средств для своевременных расчетов могут повлиять на стабильность поставок, нарушить ритм материально-технического снабжения. В связи с этим анализ финансового состояния предприятия и анализ других сторон его деятельности должны взаимно дополнять друг друга.

Задачами анализа является общая оценка финансового анализа, проверка расходования средств по целевому назначению, выявление причин финансовых затруднений, возможностей улучшения использования финансовых ресурсов, ускорения оборота средств и укрепления финансового положения.

Руководство предприятия все время находится перед необходимостью выбора. Оно должно осуществлять выбор оптимальной цены реализации, принимать решения в области кредитной и инвестиционной политики и много другое, стараясь добиться такого положения, чтобы вся деятельность предприятия в комплексе была бы рентабельна и обеспечивала бы требуемые денежные поступления. Описание ожидаемых результатов экономической деятельности в будущий период имеет место при составлении бюджетов (планов) предприятия.

Принятие решений в таких областях, как, например, приобретение элементов основного капитала, кадровая политика, определение ассортимента выпускаемой продукции относится к долгосрочному планированию. Такие решение определяют деятельность предприятия на много лет вперед и должны быть отражены в долгосрочных планах (бюджетах), где степень детализированности обычно бывает довольно невысока. Долгосрочные планы представляют собой своего рода рамочную конструкцию, составными элементами которой являются краткосрочные планы.

В основном на предприятиях используется краткосрочное планирование и имеют дело с плановым периодом, равным одному году. Это объясняется тем, что за период такой протяженности, как можно предположить, происходят все типичные для жизни предприятия события, поскольку за этот срок выравниваются сезонные колебания конъюнктуры.

Активное управление финансами предприятия предполагает и разумное маневрирование денежными потоками, чтобы добиться синхронности поступления средств с расходами, выполнения всех финансовых обязательств, эффективного использования финансовых ресурсов.

Для этого финансовый менеджер должен обеспечить составление баланса денежных расходов и поступлений. По своему содержанию он представляет собой финансовый план, в котором определяется движение денежных средств предприятия (по кварталам или месяцам), а также их состояние на начало и конец периода. По форме это документ-баланс, в котором делается попытка сбалансировать предстоящие платежи с поступлениями, устранить несоответствие между ними в конкретном периоде. Особо важное значение он имеет для краткосрочных прогнозов синхронности доходов и расходов. Вместе с тем заслуживают внимания прогнозы более длительного характера, позволяющие выявить случаи долгосрочного замораживания средств в процессе выполнения проекта, необходимости привлечения заемных ресурсов для регулярной деятельности.

Финансовый менеджер в своей постоянной деятельности использует разные методы и формы контроля. На стадии прогнозирования доходов, расходов предприятия движения финансовых ресурсов, принятия и выполнения оптимальных решений необходимым становится проверка законности всех операций, их целесообразности с учетом долгосрочной выгоды. Не случайно контроль присутствует на всех стадиях управления, пронизывает все этапы хозяйствования. С его помощью финансовый менеджер получает возможность определить степень реальности, напряженности финансовых заданий, повлиять на выполнение принятых решений и оценить их результаты.

Разные формы текущего контроля, действующие уже на этапе конкретного принятия решения (мобилизация доходов, финансирования расходов и т.п.), его реализации с учетом реальной ситуации, во многом могут способствовать оптимизации затрат, размеров денежных поступлений, максимизации прибыли. Последняя стадия – когда уже завершены хозяйственные и финансовые операции, реализованы финансовые отношения, становится объектом последующего контроля. Его результаты дают возможность не только определить законность всех операций, их эффективность, но и выявить степень влияния различных факторов на основные показатели работы предприятия, вскрыть узкие места и обосновать дальнейшую финансовую стратегию хозяйствующего субъекта.

Финансовый менеджер обязан постоянно следить за важнейшими финансовыми показателями: денежными доходами, затратами, состоянием оборотных средств, рентабельностью от дельных видов товаров и производства в целом и др. В поле его зрения находятся все статьи баланса денежных расходов и доходов предприятия, прогнозируемого баланса активов и пассивов, а значит ход выполнения прогнозов поступления выручки от реализации продукции (услуг), других денежных поступлений, всех видов расходов и конечных результатов деятельности.

Рассматривая финансовое регулирование в переходной экономике можно отметить следующее:

Сейчас Беларусь идет по сложному пути реформ. Возврат к прошлому невозможен. Предшествующая система разрушилась из-за собственной неэффективности. Та система пыталась распределять ресурсы, исходя из решений, принимаемых относительно небольшой группой правительственных чиновников и основанных на ряде экономических, социальных и политических соображений. Несмотря на высокие идеалы эти методы не могут соревноваться в реальном мире с системами, главная цель которых – получение доходов, а благополучие граждан основано на их индивидуальных решениях.

Основной причиной экономического спада в Беларуси стала нынешняя неэффективность предприятий, особенно в промышленности и сельском хозяйстве. Неэффективность можно преодолеть только путем создания конкурентоспособных продукции и факторов производства, а также системы производства направленной на увеличение прибыли, подобно существующим в Европе и повсюду в индустриальном мире.

Преобразование производственного сектора Беларуси потребует значительных инвестиций, обеспечить поступление которых можно только создав соответствующий привлекательный инвестиционный климат и комплекс рыночно ориентированных стимулов, обеспечивающих результативные решения в сфере производства и реализации продукции.

Необходимо ввести жесткую финансовую дисциплину – порядок, заставляющий предприятия тратить не больше, чем они зарабатывают или могут взять в кредит с полной ответственностью за возврат.

Кроме этого, посильную помощь в реформировании механизмов экономического регулирования экономики сможет внести новое поколение экономистов, не обремененное прошлыми стереотипами административно–командного управления государством.

**Список использованной литературы**

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – Москва "Финансы и статистика", 1996 год, 432 с.
2. Финансы. Под ред. профессора В.М. Родионовой. Москва "Финансы и статистика", 1995 год.
3. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. М: ДиС, 1997 год.
4. Финансово-кредитный словарь под ред. Гарбузова В. Ф., М: Финансы, 1994.
5. Теория финансов. Под общей ред. докторов экономических наук, профессоров Н.Е. Заяц и М.К. Фисенко, Минск "Вышейшая школа", 1998 год.
6. Павлова Л.Н. Финансы предприятий - Москва, Финансы и статистика. 1998 г
7. Уткин Э.А. Антикризисное управление - Москва, Финансы и статистика. 1997 г.
8. М.И. Ткачук Финансовый менеджер: Справочное пособие – Мн. ООО "Мисанта" 1995 год, 108 с.
9. Справочник финансиста. / под ред. Э.А. Уткина, изд-во "Экмос", 1998 год, 494 с.
10. В.Г. Белолипецкий. Финансы фирмы: Курс лекций. Москва, 1998 год, 237 с.
11. Колпина Л.Г., Марочкина В.М. Финансовые планы предприятий. Под редакцией М.И. Плотницкого, Минск, "Вышейшая школа" 1997 г.
12. И.А. Бланк. Стратегия и тактика управления финансами. Киев; 1996 г.
13. Стратегическое планирование. / под ред. Э.А. Уткина, - М: Тандем, изд. "Экмос", 1998 год
14. Ван Хорн, Дж. К. Основы управления финансами. Перевод с англ. Москва, Финансы и статистика. 1999 год, 799 с.
15. Финансовое планирование и контроль: пер. с англ./ под ред. М.А. Подкока – Москва: Перспектива, 1996 г.
16. Беларусь: Цены, рынки и реформа предприятий. Региональные исследования всемирного банка.// Международный банк реконструкции и развития/ Всемирный банк/ 1997.
17. Экономические тенденции в Беларуси. Ежеквартальное обозрение. Второй квартал 1997.
18. Экономика Беларуси: проблемы и возможности. Минск 1997. 59 с.

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1**

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Формула расчета | № форм | № строк (граф) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ |
| 1.1 | Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия | итог баланса нетто | 1 | стр 299 |
| 1.2 | Доля активной части основных средств | стоимость активной части осн ср-в / стоимость осн ср-в | 5 | (стр 313 (6) + стр 314 (6)) / стр 320 (6) |
| 1.3 | Коэффициент износа основных средств | износ / балансовая стоимость основных средств | 1, 5 | стр 640 (ф5) / (стр 010 (ф1-4) + стр. 640 (Ф5)) |
| 1.4 | Коэффициент обновления | балансовая стоимость поступивших за период осн ср-в / балансовая стоимость осн ср-в на конец периода | 5 | стр 311 (4) / стр 320 (6) |
| 1.5 | Коэффициент выбытия | балансовая стоимость выбывших за период осн ср-в / балансовая стоимость осн ср-в на начало периода | 5 | стр 320 (5) / стр 320 (3) |
| 2. ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ |
| 2.1 | Величина собственных оборотных средств (функционирующий капитал) | собст. капитал + долгосрочные обязательства - осн. ср-ва и вложения или текущие активы - текущие обязательства | 1 | стр. 290 – стр. 590 |
| 2.2 | Маневренность собственных оборотных средств | денежные средства / функционирующий капитал | 1 | стр. 260 / (стр. 290 – стр. 590) |
| 2.3 | Коэффициент покрытия общий | текущие активы / текущие обязательства | 1 | стр. 290 / стр. 590 |
| 2.4 | Коэффициент быстрой ликвидации | денежные ср-ва, расчеты и прочие активы / текущие обязательства | 1 | (стр. 240 + стр. 250 + стр. 260 + стр. 270) / стр.590 |
| 2.5 | Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) | денежные ср-ва / текущие обязательства | 1 | стр. 260 / стр. 590 |
| 2.6 | Доля оборотных средств в активах | текущие активы / всего хозяйственных средств (нетто) | 1 | стр. 290 / стр. 299 |
| 2.7 | Доля производственных запасов в текущих активах | запасы и затраты / текущие активы | 1 | (стр. 210 + стр. 220) / стр. 290 |
| 2.8 | Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов | собственные оборотные средства / запасы и затраты | 1 | (стр. 290 - стр. 590) / (стр. 210 + стр. 220) |
| 2.9 | Коэффициент покрытия запасов | "нормальные" источники покрытия / запасы и затраты | 1 | (стр. 390 + стр. 490 – стр. 190 + стр. 510 + стр. 521 + стр. 522 + стр. 523) / (стр. 210 + стр. 220) |
| 3. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ |
| 3.1 | Коэффициент концентрации собственного капитала | собственный капитал / всего хозяйственных средств (нетто) | 1 | стр.390 / стр.299 |
| 3.2 | Коэффициент финансовой зависимости | всего хозяйственных средств / собственный капитал | 1 | стр.299 / стр.390 |
| 3.3 | Коэффициент маневренности собственного капитала | собственные оборотные средства / собственный капитал | 1 | (стр. 290 - стр. 590) / стр. 390 |
| 3.4 | Коэффициент концентрации привлеченного капитала | привлеченный капитал / всего хозяйственных средств (нетто) | 1 | (стр.490 + стр.590) / стр.299 |
| 3.5 | Коэффициент структуры долгосрочных вложений | долгосрочные обязательства / осн. средства и прочие внеоборотные активы | 1 | стр. 490 / стр.190 |
| 3.6 | Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств | долгосрочные обязательства / долгосрочные обязательства + собственный капитал | 1 | стр. 490 / (стр.390 + стр. 490) |
| 3.7  | Коэффициент структуры привлеченного капитала | долгосрочные обязательства / привлеченный капитал | 1 | стр. 490 / (стр. 490 + стр. 590) |
| 3.8 | Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств | привлеченный капитал / собственный капитал | 1 | (стр.490 + стр.590) / стр. 390 |
| 4. ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ |
| 4.1 | Выручка от реализации |  | 2 | стр. 010 |
| 4.2 | Балансовая прибыль |  | 2 | стр. 130 |
| 4.3 | Производительность труда | выручка от реализации / среднесписочная численность | 2, 5 | стр. 010 (ф.2) / стр. 850 (ф.5) |
| 4.4 | Фондоотдача | выручка от реализации / средняя стоимость осн. средств | 2; 1 | стр. 010 (ф.2) / стр. 110 (ф.1) |
| 4.5 | Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах) | выручка от реализации /средняя дебиторская задолженность | 2; 1 | стр.010 (ф.2) / (стр. 230 (ф.1)+ стр. 240 (ф.1)) |
| 4.6 | Оборачиваемость средств в расчетах (в днях) | 360 дней / показатель 4.5 | 2 | см. алгоритм для показателя 4.5 |
| 4.7 | Оборачиваемость производственных запасов (в оборотах) | затраты на производство продукции / средние производственные запасы | 2; 1 | (стр. 020 + стр. 030 + стр. 040 (ф.2)) / (стр. 210 + стр. 220 (ф.1)) |
| 4.8 | Оборачиваемость производственных запасов (в днях) | 360 дней / показатель 4.7 | 2; 1 | см. алгоритм для показателя 4.7 |
| 4.9 | Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях) | средняя кредиторская задолженноть - 360 дней / затраты на производство продукции | 1; 2 | (стр. 510 + стр. 520 (ф.1)) / (стр. 020 + стр. 030 + стр. 040 (ф.2)) |
| 4.10 | Продолжительность операционного цикла | показатель 4.6 + показатель 4.8 | 1; 2 | см. алгоритм для показателя 4.6, 4.8 |
| 4.11 | Продолжительность финансового цикла | показатель 4.10 - показатель 4.9 | 1; 2 | см. алгоритм показателя 4.9, 4.10 |
| 4.12 | Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности | средняя дебиторская задолженность / выручка от реализации | 2 | см. алгоритм для показателя 4.5 |
| 4.13 | Оборачиваемость собственного капитала | выручка от реализации / средняя величина собственного капитала | 2; 1 | стр.010 (ф.2) / стр.390 (ф.1) |
| 4.14 | Оборачиваемость основного капитала | выручка от реализации / итог среднего баланса-нетта | 2; 1 | стр.010 (ф.2) / стр.299 (ф.1) |
| 4.15 | Коэффициент устойчивости экономического роста | чистая прибыль - дивиденды, выплаченные акционерам / собственный капитал | 2; 1 | в расчетах используются данные бухгалтерского учета |
| 5. ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ |
| 5.1 | Чистая прибыль | балансовая прибыль - платежи в бюджет | 2 | стр.130 - стр.140 |
| 5.2 | Рентабельность продукции | прибыль (результат) от реализации / выручка от реализации | 2 | стр.050 / стр.010 |
| 5.3 | Рентабельность основной деятельности | прибыль (результат) от реализации / затраты на производство продукции | 2 | стр.050 / стр.020 |
| 5.4 | Рентабельность основного капитала | чистая прибыль / итог среднего баланса-нетто | 2; 1 | (стр.130 - стр.140 (ф.2)) / стр. 299 (ф.1) |
| 5.5 | Рентабельность собственного капитала | чистая прибыль / средняя величина собственного капитала | 2; 1 | (стр.130 - стр.140 (ф.2)) / стр. 390 (ф.1) |
| 5.6 | Период окупаемости собственного капитала | средняя величина собственного капитала / чистая прибыль | 1;2 | стр.390(ф.1) / (стр. 130 - стр.140 (ф.2)) |
| 6. ОЦЕНКА ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ ЦЕНЫХ БУМАГ |
| 6.1 | Доход на акцию | чистая прибыль - дивиденды по привилегированным акциям / общее число обыкновенных акций |  | используются данные бухгалтерского учета |
| 6.2 | Ценность акции | рыночная цена акции / доход на акцию |  | используются данные бухгалтерского учета и рынка ценных бумаг |
| 6.3 | Рентабельность акции | дивиденды на одну акцию / рыночная цена акции |  | используются данные бухгалтерского учета и рынка ценных бумаг |
| 6.4 | Дивидендный выход | дивиденды на одну акцию / доход на акцию |  | используются данные бухгалтерского учета |
| 6.5 | Коэффициент котировки акций | рыночная цена акции / учетная цена акции |  | используются данные бухгалтерского учета и рынка ценных бумаг |

Примечания:

1. Информационное обеспечение показателей составлено на основе структуры бухгалтерской отчетности утвержденной приказом Министерства финансов Республики Беларусь №23 от 20 января 2000 г.
2. Средние значения отдельных показателей рассчитываются по данным отчетности с использованием формулы средней арифметической.
3. Показатели 5.4, 5.5 можно исчислять по показателям балансовой прибыли.