**СОДЕРЖЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ 3

ГЛАВА 1 ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ ЦЕН - ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОЦЕНКА 4

1.1 Понятие «инфляция» и ее признаки 4

1.2Критерии инфляции, индексы цен 6

1.3 Классификация методов учета и анализа влияния инфляции 9

ГЛАВА 2 ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В СФЕРЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА 11

2.1 Понятие решений 11

2.2 Классификация финансовых решений 13

2.3 Детерминированные и вероятностные решения 17

ГЛАВА 3 ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ 24

3.1 Усложнение планирования, потребность в дополнительных источниках финансирования 24

3.2Увеличение процентов по ссудам и займам и снижение роли облигаций 26

3.3 Управление дебиторской задолженностью в условиях инфляции 28

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 31

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 32

**ВВЕДЕНИЕ**

Множество экономических процессов, происходящих в стране оказывают огромное влияние на принятие решений. Одним из этих процессов является инфляция. Инфляция значительно усложняет работу финансового менеджера. Поэтому управленческим решениям финансового характера в инфляционной среде характерна определенная специфика. Она задается, прежде всего, четким представлением менеджером основных процедур и инструментов его деятельности, которые в наибольшей степени подвержены влиянию инфляции, а также тех проблем, которые в связи с этим возникают.

Целью данной курсовой работы является рассмотрение вопроса об инфляции и ее влиянии на принятие решений в сфере финансового менеджмента.

Курсовая работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы.

В первой главе дано понятие инфляции, рассмотрены ее основные признаки, критерии, индексы цен, а также рассмотрена классификация методов учета и анализа влияния инфляции.

Во второй главе дано понятие решений, и рассмотрена их классификация.

В третьей главе рассмотрен вопрос о влиянии инфляции на финансовые решения.

Список литературы состоит из двенадцати источников.

**ГЛАВА 1. ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ ЦЕН - ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОЦЕНКА.**

**1.1 Понятие «инфляция» и ее признаки.**

К числу важнейших экономических категорий, имеющих не только теоретическое, но и чисто утилитарное значение, относятся категории «инфляция» и «дефляция». Инфляция определяется как процесс, характеризующийся повышением общего уровня цен в экономике или, что практически эквивалентно, снижением покупательной способности денег. Понятием, обратным инфляции, является дефляция, т. е. процесс падения цен. Инфляция в той или иной степени проявляется постоянно, и ни одной стране не удается избежать ее влияния.1

Инфляция может проявляться двояко: во-первых, в переполнении сферы обращения бумажными деньгами вследствие их чрезмерного выпуска; во-вторых, в сокращении товарной массы в обращении при неизменном количестве выпущенных денег. Основные причины инфляционных процессов — нарушение пропорциональности в сфере производства и обращения, ошибки в политике ценообразования, нерациональная система распределения национального дохода и др. Во время инфляции цены на потребительские товары растут быстрее, чем увеличиваются номинальная заработная плата и доходы членов общества, чтоведет к падению реальных доходов населения, усилению егообнищания, анархии производства, дезорганизации как внутренней, так и внешней торговли. 2

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. - М.: Финансы и статистика, М., 1996.

2. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Под ред. И.И.Елисеевой. - М.: Финансы и статистика, 1996.

Основополагающим, сущностным признаком инфляции является рост цен в среднем: не увеличение цены какого-то отдельного товара или даже группы товаров, а увеличение усредненной цены всей номенклатуры товаров, выбранных в качестве базы выявления уровня инфляции. Важно также отметить, что не существует какой-то формальной нижней границы изменения цен, которая могла бы использоваться как критерий инфляции; например, если цены увеличились в среднем менее чем на 3%, инфляции нет, а если более чем на 3%, имеет место инфляция. Такого формализованного критерия не существует. Вместе с тем понятно, что в зависимости от того, какая номенклатура продукции или товаров взята в качестве базовой при характеристике инфляции, количественное выражение ее уровня будет различным.

В рыночной экономике цены на товары постоянно колеблются. Направление изменения цен для конкретных видов товаров и в конкретные периоды может быть различным. Однако есть и общие тенденции, характерные как для отдельных групп потребительских товаров, так и для всей их номенклатуры в целом. Так, в России за последние годы цены на продовольственные товары увеличивались более высокими темпами по сравнению с ценами на радиоаппаратуру, вычислительную технику и другую продукцию электронной промышленности.3

В относительно стабильной экономике одновременно со снижением цен на одни виды товаров цены на другие могут увеличиваться. Рост цен на какой-то отдельный товар или группу товаров — не обязательно проявление инфляции. Итак, об инфляции можно говорить лишь тогда, когда происходит устойчивое и массовое повышение цен на товары, т. е. снижается покупательная способность денежной единицы.

3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности.—2-е изд., перераб. И доп.—М.: Финансы и статистика, 2000.

**1.2 Критерии инфляции, индексы цен.**

В экономике имеется множество различных экономических объектов, имеющих цену. Это сырье, недвижимость, незавершенное производство, продукция, потребительские товары и др. Для характеристики инфляции в качестве базовой группы объектов, изменение цен которых отслеживается, выбран конечный продукт, т. е. потребительские товары.

Контроль за изменением цен на отдельные виды товаров, а также на потребительские товары в целом осуществляется с помощью индексов цен. Индекс — относительный показатель, характеризующий изменение какого-то показателя. Индекс цен, следовательно, должен характеризовать изменение цен. Индексы измеряются либо в долях единицы, либо в процентах. Существуют два основных вида индекса цен: индивидуальный (i) и общий, или агрегатный (Iц).

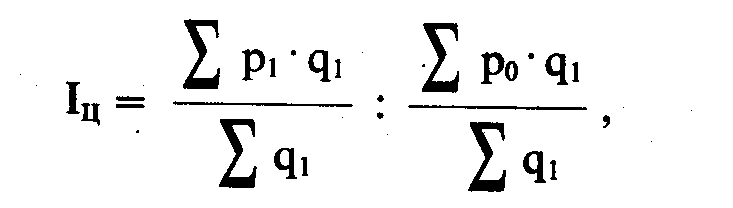
Индивидуальный индекс цен дает оценку (ретроспективную или прогнозную) изменения цены на отдельный вид товара, продукции, услуги. Он рассчитывается по формуле:

**i = p1:p0 (1)**

где p1 — фактическая цена в отчетном периоде (либо прогнозируемая цена); р0 — фактическая цена в базисном периоде (либо цена отчетного периода, c которой будет сравниваться прогнозная цена).4

Агрегатный индекс цен позволяет выполнить аналогичны расчеты по группе однородных товаров, продукции, услуг:

**(2)**



где q1 — объем реализованных товаров в натуральных единицах по конкретной товарной группе в отчетном периоде (при ретроспективном анализе)

4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. Пособие. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 528 с.:ил

или в планируемом периоде (при перспективном анализе); суммирование осуществляется по товарным группам, отобранным для анализа инфляционных процессов (k = 1, 2, ..., n).

Формула (2) дает один из вариантов классического представления индекса цен или индекса инфляции, показывая, насколько изменилась средняя цена отобранной для анализа группы товаров. Числитель дроби характеризует среднюю цену отчетного периода в структуре товаров отчетного периода; знаменатель дроби — среднюю цену базисного периода, но в структуре товаров отчетного периода. Основной недостаток такого представления — невозможность его распространения на всю номенклатуру товаров, поскольку в этом случае суммирование разнородных товаров в знаменателе каждой дроби бессмысленно.

Поэтому используется иное представление индекса цен — через товарооборот. Для этого формулу (2) упрощают и записывают в виде

**  **(3)**

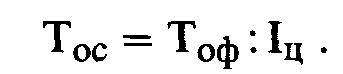
Используя данную формулу, можно рассчитывать индекс цен по любой номенклатуре товаров. Вместе с тем эта формула имеет определенный методический недостаток. Дело в том, что хотя арифметический результат от применения формул (2) и (3) одинаков, логический смысл индекса во втором представлении искажается, поскольку числитель и знаменатель дроби выражают товарооборот: в числителе — фактический (товарооборот отчетного периода в ценах отчетного периода), в знаменателе — условный (товарооборот отчетного периода, но в ценах базисного периода), или сопоставимый, товарооборот. Вместе с тем такая запись весьма полезна в аналитическом смысле, поскольку сразу показывает влияние изменения цен на изменение товарооборота.5

5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. Пособие. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 528 с.:ил

Логика рассуждения такова: если бы цены в отчетном периоде не изменились, то товарооборот составил бы величину, приведенную в знаменателе дроби, но они изменились, и товарооборот стал равен величине, приведенной в числителе; следовательно, разность между числителем и знаменателем показывает влияние изменения цен. Положительная разность как раз и характеризует влияние инфляции.

Формула (3) имеет очень важное следствие: если в рамках ретроспективного анализа необходимо рассчитать товарооборот (или объем реализованной продукции) в сопоставимых ценах при известных данных о фактических товарооборотах и индексе цен, то сопоставимый товарооборот (Тос) находится делением фактического товарооборота отчетного периода (Тоф) на индекс цен (Iц):

**(4)**



Для учета и характеристики темпов инфляции используется именно агрегатный индекс цен. В большинстве экономически развитых стран общие индексы цен на потребительские товары рассчитанные по отношению к одному из периодов, выбранному в качестве базисного, ежегодно публикуются и используются для характеристики процесса инфляции.6

Инфляция осложняет пространственные сопоставления. Представим такую ситуацию. Сравнивается эффективность работы двух руководителей хозрасчетных подразделений, укомплектованных примерно одинаковым по текущей производительности оборудованием, но приобретенным по разным ценам (например, вследствие инфляции). В этом случае амортизационные отчисления, а следовательно, и показатели прибыли и рентабельности могут существенно различаться.7

6. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 144 с.

7. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс : В2-хт. / Пер. с англ. Под ред. В.В. Ковалева.- СПб.: Экономическая школа, 2000 г. Т.2. 669 с.

## 1.3 Классификация методов учета и анализа влияния инфляции.

Одним из основополагающих принципов бухгалтерского учета в большинстве стран является принцип отражения учетных объектов по ценам приобретения. В условиях стабильных цен применение этого принципа вполне оправданно. 8

Как отмечалось выше, инфляция — это процесс снижения покупательной способности денег. А поскольку денежный измеритель — основа бухгалтерского учета. Прямым ее следствием для него становится утеря сопоставимости данных — ботинки, купленные вчера, оказываются дешевле, чем шнурки к ним, купленные сегодня, т. е. теряется всякая связь оценки ценностей с реальной жизнью. 9

Известные в мировой практике подходы к учету и анализу влияния инфляции могут быть систематизированы в виде следующей схемы (рис. 1).



**Рис. 1.** Классификация альтернативных вариантов организации учета в условиях инфляции

8. Гридчина М.В, Финансовый менеджмент: Курс лекций. – 2-е изд, перераб и доп. – К.: МАУП, 2002. – 160 с.: ил.

9. Джай К. Шим, Джой Г. Сигел. Основы коммерческого бюджетирования / пер. с англ. – СПБ.: Азбука, 2001.- 496 с.

Все сторонники переоценки делились на две группы: тех, кто настаивал на переоценке только отчетности, и тех, кто предлагал проводить переоценку каждого факта хозяйственной жизни, т. е. подчеркивал необходимость переоценки данных текущего учета, ибо переоценка отчетности отрывала ее от Главной книги и регистров бухгалтерского учета; напротив, во втором случае обеспечивалось их полное тождество. Итак, провозглашался принцип переоценки ценностей, которая становилась во всех случаях желанной, а в условиях инфляции — неизбежной.10

10. Каратуев А.Г. Финансовый менеджмент: Учебно-справочное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 496 с.

**ГЛАВА 2. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В СФЕРЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА.**

**2.1 Понятие решений.**

Принятие решений, так же как и обмен информацией, - составная часть любой управленческой функции. Необходимость принятия решений возникает на всех этапах процесса управления , связана со всеми участками и аспектами управленческой деятельности и является её квинтэссенцией. Поэтому так важно понять природу и сущность решений.

Любому поступку индивида или действию коллектива предшествует принятое решение. Решения являются универсальной формой поведения как отдельной личности, так и социальных групп. Эта универсальность объясняется сознательным и целенаправленным характером человеческой деятельности. Однако, несмотря на универсальность решений, их принятие в процессе управления организацией существенно отличается от решений, принимаемых в частной жизни.

Что же отличает управленческие, а в частности финансовые решения?

* **Цели**. Субъект управления (будь то индивид или группа) принимает решение исходя не из своих собственных потребностей, а в целях решения проблем конкретной организации.
* **Последствия**. Частный выбор индивида сказывается на его собственной жизни и может повлиять на немногих близких ему людей. Менеджер, особенно высокого ранга , выбирает направление действий не только для себя , но и для организации в целом и её работников, и его решения могут существенно повлиять на жизнь многих людей. Если организация велика и влиятельна, решения её руководителей могут серьёзно отразиться на социально – экономической ситуации целых регионов.
* **Разделение труда**. Если в частной жизни человек, принимая решение, как правило, сам его и выполняет, то в организации существует определённое разделение труда: одни работники (менеджеры) заняты решением возникающих проблем и принятием решений, а другие (исполнители) – реализацией уже принятых решений.
* **Профессионализм**. В частной жизни каждый человек самостоятельно принимает решения в силу своего интеллекта и опыта. В управлении организацией принятие решений – гораздо более сложный, ответственный и формализованный процесс, требующий профессиональной подготовки. Далеко не каждый сотрудник организации, а только обладающий определёнными профессиональными знаниями и навыками наделяется полномочиями самостоятельно принимать определённые, в частности финансовые решения.11

# Рассмотрев эти отличительные особенности принятия решений в организациях, можно дать следующее определение финансового решения.

Финансовое решение – это выбор альтернативы, осуществлённый руководителем в рамках его должностных полномочий и компетенции и направленный на увеличение прибыли (снижение убытков) организации.

11. Ковалев В.В, Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 768 с. ил

**2.2 Классификация финансовых решений.**

В процессе управления организациями принимается огромное количество финансовых решений, обладающих различными характеристиками. Тем не менее, существуют некоторые общие признаки, позволяющие это множество определённым образом классифицировать. Такая классификация представлена в таблице:

## Т а б л и ц а 1. Классификация финансовых решений

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Классификационный  признак | Группы  финансовых решений | |
| Степень повторяемости  проблемы | Традиционные | Нетипичные |
| Значимость цели | Стратегические | Тактические |
| Сфера воздействия | Глобальные | Локальные |
| Длительность реализации | Долгосрочные | Краткосрочные |
| Прогнозируемые последствия  решения | Корректируемые | Некорректируемые |
| Метод разработки решения | Формализованные | Неформализованные |
| Количество критериев выбора | Однокритериальные Многокритериальные | |
| Форма принятия | Единоличные | Коллегиальные |
| Способ фиксации решения | Документированные | Недокументирован. |
| Характер использованной  информации | Детерминированные Вероятностные | |

Рассмотрим её более подробно.

* **Степень повторяемости проблемы**. В зависимости от повторяемости проблемы, требующей решения, все управленческие решения можно подразделить на традиционные, неоднократно встречавшиеся в практике управления, когда необходимо лишь сделать выбор из уже имеющихся альтернатив, и нетипичные, нестандартные решения, когда их поиск связан прежде всего с генерацией новых альтернатив.
* **Значимость цели**. Принятие решения может преследовать собственную, самостоятельную цель или же быть средством способствовать достижению цели более высокого порядка. В соответствии с этим решения могут быть стратегическими или тактическими.
* **Сфера воздействия**. Результат решения может сказаться на каком – либо одном или нескольких подразделениях организации. В этом случае решение можно считать локальным. Решение, однако, может приниматься и с целью повлиять на работу организации в целом, в этом случае оно будет глобальным.
* **Длительность реализации**. Реализация решения может потребовать нескольких часов, дней или месяцев. Если между принятием решения и завершением его реализации пройдет сравнительно короткий срок – решение краткосрочное. В то же время все более возрастает количество и значение долгосрочных, перспективных решений, результаты осуществления которых могут быть удалены на несколько лет.
* **Прогнозируемые последствия решения**. Часть финансовых решений в процессе их реализации так или иначе поддается корректировке с целью устранения каких – либо отклонений или учёта новых факторов, т.е. является корректируемым. Другая, довольно значительная, часть решений, имеет необратимые последствия.

#### Метод разработки решения*.* Некоторые решения, как правило, типичные, повторяющиеся, могут быть с успехом формализованы, т.е. приниматься по заранее определённому алгоритму. Другими словами, формализованное решение – это результат выполнения заранее определённой последовательности действий. 12

12. Станиславчик Е. Н. Основы финансового менеджмента. – М.: «Ось-89», 2001. – 128 с.

Формализация принятия решений повышает эффективность управления в результате снижения вероятности ошибки и экономии времени: не нужно заново разрабатывать решение каждый раз, когда возникает соответствующая ситуация. Поэтому руководство организаций часто формализует решения для определённых, регулярно повторяющихся ситуаций, разрабатывая соответствующие правила, инструкции и нормативы.13

Конечно, на практике большинство решений занимает промежуточное положение между этими двумя крайними точками, допуская в процессе их разработки как проявление личной инициативы, так и применение формальной процедуры. Конкретные методы , используемые в процессе принятия решений, рассмотрены ниже.

* **Количество критериев выбора**.

Если выбор наилучшей альтернативы производится только по одному критерию (что характерно для формализованных решений), то принимаемое решение будет простым, однокритериальным. И наоборот, когда выбранная альтернатива должна удовлетворять одновременно нескольким критериям, решение будет сложным, многокритериальным.

* **Форма принятия решений**.

Лицом, осуществляющим выбор из имеющихся альтернатив окончательного решения, может быть один человек и его решение будет соответственно единоличным. Однако в современной практике менеджмента всё чаще встречаются сложные ситуации и проблемы, решение которых требует всестороннего, комплексного анализа , т.е. участия группы менеджеров и специалистов. Такие групповые, или коллективные, решения называются коллегиальными. Усиление профессионализации и углубление специализации управления приводят к широкому распространению коллегиальных форм принятия решений.

13. В.Н. Вяткин, В.А.ГАмза, Ю.Ю.Екатеринославский, Дж.Дж.Хемптон./ Управление риском в рыночной экономике – М.: ЗАО «Экономика», 2002. – 195 с.

* **Способ фиксации решения.**

По этому признаку финансовые решения могут быть разделены на фиксированные, или документальные (т.е. оформленные в виде какого либо документа - приказа, распоряжения, письма и т.п. ), и недокументированные ( не имеющие документальной формы, устные ). Большинство решений в аппарате управления оформляется документально, однако мелкие, несущественные решения, а также решения , принятые в чрезвычайных, острых, не терпящих промедления ситуациях, могут и не фиксироваться документально.

* **Характер использованной информации**.

В зависимости от степени полноты и достоверности информации, которой располагает менеджер, финансовые решения могут быть детерминированными (принятыми в условиях определённости) или вероятностными (принятыми в условиях риска или неопределённости). Эти условия играют чрезвычайно важную роль при принятии решений, поэтому рассмотрим их более подробно.14

14. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 144 с.

**2.3 Детерминированные и вероятностные решения**.

Детерминированные решения принимаются в условиях определённости, когда руководитель располагает практически полной и достоверной информацией в отношении решаемой проблемы, что позволяет ему точно знать результат каждого из альтернативных вариантов выбора. Такой результат только один, и вероятность его наступления близка к единице. Примером решения может быть выбор в качестве инструмента инвестирования свободной наличности 20 % облигаций федерального займа с постоянным купонным доходом. Финансовый менеджер в этом случае точно знает, что за исключением крайне маловероятных чрезвычайных обстоятельств, из-за которых правительство РФ не сможет выполнить свои обязательства, организация получит ровно 20 % годовых на вложенные средства. Подобным образом, принимая решение о запуске в производство определённого изделия, руководитель может точно определить уровень издержек производства, так как ставки арендной платы, стоимость материалов и рабочей силы могут быть рассчитаны довольно точно.15

Анализ финансовых решений в условиях определенности это самый простой случай: известно количество возможных ситуаций (вариантов) и их исходы. Нужно выбрать один из возможных вариантов . Степень сложности процедуры выбора в данном случае определяется лишь количеством альтернативных вариантов . Рассмотрим две возможные ситуации :

а) Имеется два возможных варианта;

n=2

В данном случае аналитик должен выбрать (или рекомендовать к выбору) один из двух возможных вариантов. Последовательность действий здесь следующая :

15. Джай К. Шим, Джой Г. Сигел. Основы коммерческого бюджетирования / пер. с англ. – СПБ.: Азбука, 2001.- 496 с.

1. определяется критерий, по которому будет делаться выбор;
2. методом “ прямого счета ” исчисляются значения критерия для сравниваемых вариантов;
3. вариант с лучшим значением критерия рекомендуется к отбору.

Возможны различные методы решения этой задачи. Как правило, они подразделяются на две группы:

1. методы, основанные на дисконтированных оценках;
2. методы, основанные на учетных оценках.

Первая группа методов основывается на следующей идее. Денежные доходы, поступающие на предприятие в различные моменты времени, не должны суммироваться непосредственно; можно суммировать лишь элементы приведенного потока. Если обозначить F1,F2 ,....,Fn прогнозируемый коэффициент дисконтирования денежного потока по годам , то i-й элемент приведенного денежного потока Рi рассчитывается по формуле :

##### Pi = Fi / ( 1+ r ) i

где r- коэффициент дисконтирования.

Назначение коэффициента дисконтирования состоит во временной упорядоченности будущих денежных поступлений (доходов) и приведении их к текущему моменту времени. Экономический смысл этого представления в следующем: значимость прогнозируемой величины денежных поступлений через i лет ( Fi ) с позиции текущего момента будет меньше или равна Pi . Это означает так же , что для инвестора сумма Pi в данный момент времени и сумма Fi через i лет одинаковы по своей ценности . Итак последовательность действий аналитика такова (расчеты выполняются для каждого альтернативного варианта):

1. рассчитывается величина требуемых инвестиций (экспертная оценка);
2. оценивается прибыль (денежные поступления) по годам Fi;
3. устанавливается значение коэффициента дисконтирования , r ;
4. определяются элементы приведенного потока, Pi;
5. рассчитывается чистый приведенный эффект ( NPV ) по формуле:

###### *NPV= E Pi - IC*

1. сравниваются значения NPV;
2. предпочтение отдается тому варианту, который имеет больший NPV (отрицательное значение NPV свидетельствует об экономической нецелесообразности данного варианта).

Вторая группа методов продолжает использование в расчетах прогнозных значений F. Один из самых простых методов этой группы - расчет срока окупаемости инвестиции. Последовательность действий аналитика в этом случае такова:

1. рассчитывается величина требуемых инвестиций , IC ;
2. оценивается прибыль (денежные поступления) по годам, Fi ;
3. выбирается тот вариант, кумулятивная прибыль по которому за меньшее число лет окупит сделанные инвестиции.

б) Число альтернативных вариантов больше двух.

**n > 2**

Процедурная сторона анализа существенно усложняется из-за множественности вариантов , техника “ прямого счета “ в этом случае практически не применима . Наиболее удобный вычислительный аппарат - методы оптимального программирования ( в данном случае этот термин означает “ планирование ” ) . Этих методов много ( линейное , нелинейное, динамическое и пр. ), но на практике в экономических исследованиях относительную известность получило лишь линейное программирование. В частности рассмотрим транспортную задачу как пример выбора оптимального варианта из набора альтернативных . Суть задачи состоит в следующем .

Имеется n пунктов производства некоторой продукции ( а1,а2,...,аn ) и k пунктов ее потребления ( b1,b2,....,bk ), где ai - объем выпуска продукции i - го пункта производства , bj - объем потребления j - го пункта потребления . Рассматривается наиболее простая , так называемая “закрытая задача ” , когда суммарные объемы производства и потребления равны . Пусть cij - затраты на перевозку единицы продукции . Требуется найти наиболее рациональную схему прикрепления поставщиков к потребителям , минимизирующую суммарные затраты по транспортировке продукции . Очевидно , что число альтернативных вариантов здесь может быть очень большим , что исключает применение метода “ прямого счета ” . Итак необходимо решить следующую задачу :

**E E Cg Xg -> min**

**E Xg = bj E Xg = bj Xg >= 0**

Известны различные способы решения этой задачи-распределительный метод потенциалов и др. Как правило для расчетов применяется ЭВМ.

При проведении анализа в условиях определенности могут успешно применяться методы машинной имитации , предполагающие множественные расчеты на ЭВМ . В этом случае строится имитационная модель объекта или процесса ( компьютерная программа ) , содержащая b-е число факторов и переменных , значения которых в разных комбинациях подвергается варьированию . Таким образом машинная имитация - это эксперимент , но не в реальных , а в искусственных условиях . По результатам этого эксперимента отбирается один или несколько вариантов , являющихся базовыми для принятия окончательного решения на основе дополнительных формальных и неформальных критериев .16

Однако лишь немногие решения принимаются в условиях определённости. Большинство управленческих решений являются вероятностными.

Вероятностными называются решения, принимаемые в условиях риска или неопределённости.17

16. Каратуев А.Г. Финансовый менеджмент: Учебно-справочное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 496

17. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 144 с.

В ряде случаев, организация не располагает достаточной информацией для объективной оценки вероятности возможных событий. В таких ситуациях руководителям помогает опыт, который показывает , что именно может произойти с наибольшей вероятностью. В этих случаях оценка вероятности является субъективной.18

Пример решения, принятого в условиях риска ,- решение транспортной компании застраховать свой парк автомобилей. Финансовый менеджер не знает точно, будут ли аварии и сколько и какой ущерб они причинят, но из статистики транспортных происшествий он знает, что одна из десяти машин раз в году попадает в аварию и средний ущерб составляет $ 1 000 (цифры условные). Если организация имеет 100 автомашин, то за год вероятны 10 аварий с общим ущербом $ 10 000. В действительности же аварий может быть меньше, но ущерб больше, или наоборот. Исходя из этого, и принимается решение о целесообразности страхования транспортных средств и размере страховой суммы.19

Анализ и принятие решений в условиях риска встречается на практике наиболее часто. Здесь пользуются вероятностным подходом, предполагающим прогнозирование возможных исходов и присвоение им вероятностей . При этом пользуются:

а) известными , типовыми ситуациями ( типа - вероятность появления герба при бросании монеты равна 0.5 ) ;

б) предыдущими распределениями вероятностей ( например,из выборочных обследований или статистики предшествующих периодов известна вероятность появления бракованной детали ) ;

в) субъективными оценками ,сделанными аналитиком самостоятельно либо с привлечением группы экспертов .

18. Гридчина М.В, Финансовый менеджмент: Курс лекций. – 2-е изд, перераб и доп. – К.: МАУП, 2002. – 160 с.: ил.

19. Джай К. Шим, Джой Г. Сигел. Основы коммерческого бюджетирования / пер. с англ. – СПБ.: Азбука, 2001.- 496 с.

Последовательность действий аналитика в этом случае такова :

1. прогнозируются возможные исходы Ak , k = 1 ,2 ,....., n ;
2. каждому исходу присваивается соответствующая вероятность pk , причем *Е рк = 1*
3. выбирается критерий(например максимизация математического ожидания прибыли ) ;
4. выбирается вариант , удовлетворяющий выбранному критерию .

**Пример :** имеются два объекта инвестирования с одинаковой прогнозной суммой требуемых капитальных вложений . Величина планируемого дохода в каждом случае не определенна и приведена в виде распределения вероятностей :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Проект А** | | **Проект В** | |
| Прибыль | Вероятность | Прибыль | Вероятность |
| 3000 | 0. 10 | 2000 | 0 . 10 |
| 3500 | 0 . 20 | 3000 | 0 . 20 |
| 4000 | 0 . 40 | 4000 | 0 . 35 |
| 4500 | 0 . 20 | 5000 | 0 . 25 |
| 5000 | 0 . 10 | 8000 | 0 . 10 |

Тогда математическое ожидание дохода для рассматриваемых проектов будет соответственно равно :

У ( Да ) = 0 . 10 \* 3000 + ......+ 0 . 10 \* 5000 = 4000

У ( Дб ) = 0 . 10 \* 2000 +.......+ 0 . 10 \* 8000 = 4250

Таким образом проект Б более предпочтителен. Следует, правда, отметить, что этот проект является и относительно более рискованным, поскольку имеет большую вариацию по сравнению с проектом А ( размах вариации проекта А - 2000 , проекта Б - 6000 ) . Решение принимается в условиях неопределённости, когда из-за недостатка информации невозможно количественно оценить вероятность его возможных результатов.

Сталкиваясь с неопределённостью, финансовый менеджер может использовать две основные возможности:

1) попытаться получить дополнительную информацию и ещё раз проанализировать проблему с целью уменьшить её новизну и сложность. В сочетании с опытом и интуицией это даст ему возможность оценить субъективную , предполагаемую вероятность возможных результатов;

2) когда не хватает времени и / или средств на сбор дополнительной информации, при принятии решений приходится полагаться на прошлый опыт и интуицию.

## ГЛАВА 3. ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ.

**3.1 Усложнение планирования, потребность в дополнительных источниках финансирования.**

Основные решения финансового характера, имеющие критическое значение для предприятия, носят чаще всего долгосрочный характер и связаны с выбором инвестиционных проектов. Как было показано ранее, такой выбор основывается на расчете прогнозных величин чистого приведенного эффекта. Качество расчета зависит от точности прогноза денежных поступлений и величины задаваемого менеджером приемлемого уровня эффективности инвестиций. При расчетах необходимо руководствоваться двумя принципами: а) применять модифицированный коэффициент дисконтирования, содержащий поправку на прогнозируемый уровень инфляции; б) при прочих равных условиях отдавать предпочтение проектам с более коротким сроком реализации. Планируя свою деятельность в условиях инфляции, целесообразно также придерживаться некоторых простых правил:

* не держать излишние денежные средства «в чулке», на расчетном счете, сократить займы и кредиты знакомым и контрагентам;
* свободные деньги необходимо вкладывать либо в недвижимость, либо в дело, сулящее несомненные выгоды;
* по возможности необходимо жить в долг (безусловно, это должно быть подкреплено экономическими расчетами, подтверждающими будущую кредитоспособность).20

20. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности.—2-е изд., перераб. И доп.—М.: Финансы и статистика, 2000.

В условиях инфляции величина капитала, необходимого для нормального функционирования деятельности предприятия, постоянно возрастает. Это обусловлено ростом цен на потребляемое сырье, увеличением расходов по заработной плате и пр. Таким образом, даже простое воспроизводство, т. е. поддержание неуменьшающейся величины экономического потенциала предприятия, требует дополнительных источников финансирования. Безусловно, это относится прежде всего к перспективному финансовому планированию.

Что касается финансовых решений кратко- и среднесрочного характера, то и здесь необходимо исходить прежде всего из принципа, что выбранное решение должно по крайней мере не уменьшать экономического потенциала предприятия. Можно привести такой пример. Допустим, что предприниматель владеет суммой в 1 млн. руб., а цены увеличиваются в год в среднем на 15%. Это означает, что уже в следующем году, если предприниматель будет хранить деньги «в чулке», их покупательная способность уменьшится и составит в текущих ценах 850 тыс. руб.

Аналитические расчеты подобного типа можно делать как на основе общего индекса цен, так и на основе индивидуальных индексов. Информационным обеспечением экспертных оценок могут служить инвентаризационные описи, на основе которых можно рассчитать динамику и индексы цен по используемой на предприятии номенклатуре сырья, материалов, товаров. Каждый эксперт, получив исходные данные, делает свой прогноз индивидуальных индексов цен. Далее эксперты в ходе общей дискуссии, выдвигая аргументы «за» и «против», приходят к общему решению. Более точное описание приведенных процедур и аппарат статистической обработки полученных результатов приводятся в литературе по методам экспертных оценок.21

21. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс : В2-хт. / Пер. с англ. Под ред. В.В. Ковалева.- СПб.: Экономическая школа, 2000 г. Т.2. 669 с.

**3.2 Увеличение процентов по ссудам и займам и снижение роли облигаций.**

В условиях инфляции инвесторы, пытаясь обезопасить свой капитал, предоставляют его на условиях повышенного процента, называемого текущим и отличающегося от номинального поправкой на инфляцию. Отметим, что в западной учетно-аналитической практике терминология несколько иная: реальный процент (real rate of interest) означает процентную ставку при отсутствии инфляции; номинальный процент (nominal rate of interest) представляет собой процентную ставку с инфляционной добавкой — именно эта ставка используется на рынке капитала.

Существуют различные формулы, связывающие индекс инфляции (i), текущую (р) и номинальную (r) процентную ставки, наиболее простая из них имеет вид:

**р = г + i.**

Таким образом, видно, что в условиях инфляции цена привлекаемого капитала возрастает, что необходимо учитывать финансовому менеджеру при планировании источников средств и расходов, связанных с их обслуживанием.

В рыночной экономике облигации являются одним из основных источников финансирования хозяйственной деятельности. В условиях инфляции инвесторы, во-первых, отдают предпочтение краткосрочному кредитованию и, во-вторых, требуют повышенного процента на свой капитал в случае его долгосрочного инвестирования. Более привлекательными становятся облигации с плавающей процентной ставкой, привязанной к уровню инфляции. Такая политика особенно популярна в странах с постоянно высоким уровнем инфляции, например в латиноамериканских странах.

Приобретение ценных бумаг является одним из не самых последних по важности направлений финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия. Ранее было показано, что ценные бумаги используются для достижения трех основных целей: а) обеспечение необходимой ликвидности предприятия, б) как источник средств для реализации непланировавшегося, т. е. случайного, выгодного инвестиционного проекта; в) как источник доходов.

В условиях инфляции возрастает риск банкротства предприятия, ценные бумаги которого приобретены. Поэтому комплектованию инвестиционного портфеля должно быть уделено особо пристальное внимание. Здесь хороши две житейские мудрости: а) не храните яйца в одной корзине (достаточный уровень диверсификации); б) не обольщайтесь на ценные бумаги с аномально высоким уровнем обещаемого дохода.

Уже отмечалось, что инфляция существенно искажает финансовую отчетность, причем это искажение может быть как в сторону преуменьшения экономического потенциала предприятия, его финансовых возможностей, так и в сторону преувеличения. Последнее особенно опасно. В отчетности может быть показана инфляционная сверхприбыль, но если предприятие планирует свою деятельность, основываясь на такой прибыли, в дальнейшем могут быть финансовые трудности.

Вполне естественным является требование, что любой сделке должно предшествовать тщательное ознакомление с финансовой отчетностью возможного контрагента. Нередки случаи, когда предприниматели заключали контракты с заведомо неплатежеспособными контрагентами. Поэтому финансовый менеджер, как никто другой, должен знать структуру отчета и отчетности, предъявляемые к ним требования, уметь работать с ними.22

22. Каратуев А.Г. Финансовый менеджмент: Учебно-справочное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 496 с.

##### 3.3 Управление дебиторской задолженностью в условиях инфляции.

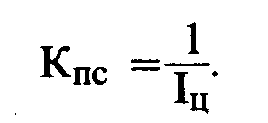
Дебиторская задолженность представляет собой по сути иммобилизацию, т.е. отвлечение из хозяйственного оборота собственных оборотных средств предприятия. Естественно, что этот процесс сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия, относительная значимость которых тем существеннее, чем выше темп инфляции. Экономический смысл данных потерь достаточно очевиден и выражается в трех аспектах.

Во-первых, чем длительнее период погашения дебиторской задолженности, тем меньше доход, генерируемый средствами, вложенными в дебиторов (равно как и в любой другой актив). Это — следствие основного принципа деятельности предприятия: деньги, вложенные в активы, должны давать прибыль, которая, при прочих равных условиях, тем выше, чем выше оборачиваемость.

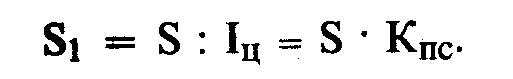
Во-вторых, в условиях инфляции возвращаемые должниками денежные средства в известной степени обесцениваются, «облегчаются». Этот аспект особенно актуален для текущего состояния российской экономики с ее стабильно высоким уровнем инфляции.

В-третьих, дебиторская задолженность представляет собой один из видов активов предприятия, для финансирования которого нужен соответствующий источник; поскольку все источники средств имеют собственную цену, поддержание того или иного уровня дебиторской задолженности сопряжено с соответствующими затратами.

В основу расчетов закладываются известные подходы, базирующиеся на учете динамики падения покупательной способности денежной единицы. Основными показателями, используемыми для расчетов, являются индекс цен (Iц), рассчитываемый по формуле (11.3), и коэффициент падения покупательной способности денежной единицы (Кпс), связанный с индексом цен формулой

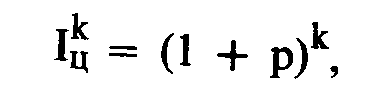


Логика рассуждения здесь такова. Если сумма договора об оплате продукции равна S, а цены за период с момента поставки до момента платежа выросли, допустим, на 20%, то реальная ценность величины S в момент получения платежа с учетом изменения покупательной способности денег будет меньше и составит:



Таким образом, величина косвенных потерь зависит от двух факторов: уровня инфляции (прогнозного или фактического, в зависимости от вида проводимого анализа) и количества дней, на которое сокращается период погашения дебиторской задолженности.23

Следует обратить внимание на необходимость соблюдения корректности при проведении аналитических выкладок. Так, ключевым показателем в подобных расчетах является индекс инфляции, который в оперативных и статистических информационных справочниках чаще всего приводится по месяцам. В этом случае иногда используют не вполне корректные методы перехода от месячных данных к данным об изменении цен за произвольное число дней. Например, если ежемесячный темп инфляции равен I, то на период в k дней предлагают распространять его прямо пропорционально количеству дней, т. е. индекс цен за k дней (I) равен:



где I —индекс цен в долях единицы за период в k дней;

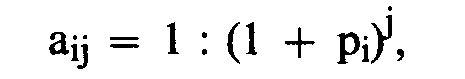
р — дневной индекс цен в долях единицы.

23. Каратуев А.Г. Финансовый менеджмент: Учебно-справочное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 496 с.

Двадцатипроцентный темп прироста цен в месяц эквивалентен ежедневному приросту в размере 0,61%. Поэтому для периодов в 20 и 50 дней имеем соответственно:

|  |  |
| --- | --- |
| для 20-дневного периода (k = 20): | для 50-дневного периода (k == 50): |
|  |  |

Для удобства выполнения подобных расчетов на практике можно пользоваться табулированными значениями коэффициента падения покупательной способности рубля в зависимости от различных значений темпов инфляции и продолжительности периода, для которого ведутся расчеты (табл. 2). Каждый член матрицы (аij) рассчитывается по следующему алгоритму:



где рi — i-й ежедневный темп инфляции в долях единицы;

j — продолжительность периода погашения дебиторской задолженности в днях. 24

Рассмотренная методика может применяться различными способами в ретроспективном и перспективном анализе. Наиболее целесообразно проведение имитационных расчетов, когда варьируют прогнозными величинами темпа инфляции, банковской процентной ставкой и числом дней сокращения периода погашения, рассчитывая оптимистическое, наиболее вероятное я пессимистическое значения этих показателей. Придавая различные вероятности значениям этих показателей, легко рассчитать среднюю величину экономии от сокращения потерь, а следовательно, и ориентировочную величину скидки, которую можно предложить своим клиентам.

24. Станиславчик Е. Н. Основы финансового менеджмента. – М.: «Ось-89», 2001. – 128 с.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ.**

В данной работе рассмотрены лишь некоторые из основных проблем, с которыми сталкиваются бухгалтеры и финансовые менеджеры в условиях инфляции.

С позиции руководителя предприятия инфляция может приводить к снижению экономического потенциала данного предприятия. Логика рассуждения в этом случае такова: списание затрат сырья и материалов по низким ценам приобретения, а также небольшие амортизационные отчисления приводят к образованию инфляционной сверхприбыли и тем самым к уплате повышенного налога. Поскольку приобретают сырье по более высоким ценам, уплата налога на сверхприбыль, обусловленную инфляцией, приводит к снижению экономического потенциала.

С позиции начинающих инвесторов инфляция — неблагоприятный процесс. Основная проблема — трудно накопить необходимые финансовые ресурсы для осуществления долгосрочных, как правило, более ресурсоемких проектов. Таким образом, нельзя сделать однозначный и безапелляционный вывод об инфляции — одним она выгодна, другим вредна. Однако можно с определенностью сказать, что бытовавший в нашей стране в период централизованно планируемой экономики вывод о негативном характере инфляции абсолютно неверен.

Принятие решения – не одномоментный акт, а результат процесса, имеющего определенную продолжительность и структуру. Процесс принятия решений – циклическая последовательность действий субъекта управления, направленных на разрешение проблем организации и заключающихся в анализе ситуации, генерации альтернатив, выборе из них наилучшей и ее реализации.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. - М.: Финансы и статистика, М., 1996.

2. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Под ред. И.И.Елисеевой. - М.: Финансы и статистика, 1996.

3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности.—2-е изд., перераб. И доп.—М.: Финансы и статистика, 2000.

4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. Пособие. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 528 с.:ил

5. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 144 с.

6. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс : В2-хт. / Пер. с англ. Под ред. В.В. Ковалева.- СПб.: Экономическая школа, 2000 г. Т.2. 669 с.

7. Гридчина М.В, Финансовый менеджмент: Курс лекций. – 2-е изд, перераб и доп. – К.: МАУП, 2002. – 160 с.: ил.

8. Джай К. Шим, Джой Г. Сигел. Основы коммерческого бюджетирования / пер. с англ. – СПБ.: Азбука, 2001.- 496 с.

9. Каратуев А.Г. Финансовый менеджмент: Учебно-справочное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 496 с.

10. Ковалев В.В, Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 768 с. ил

11. Станиславчик Е. Н. Основы финансового менеджмента. – М.: «Ось-89», 2001. – 128 с.

12. В.Н. Вяткин, В.А.ГАмза, Ю.Ю.Екатеринославский, Дж.Дж.Хемптон./ Управление риском в рыночной экономике – М.: ЗАО «Экономика», 2002. – 195 с.