



ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ



Финансы предприятий — это
*финансовые или денежные отношения,
возникающие в процессе формирования
основного и оборотного капитала,
фондов денежных средств предприятия
и их использования*



Функции финансов предприятий:

1. Распределительная

2. Контрольная



С помощью *распределительной функции* происходят формирование первоначального капитала, образующегося за счет вкладов учредителей, распределение валового внутреннего продукта в стоимостном выражении, определение основных стоимостных пропорций в процессе распределения доходов и финансовых ресурсов, обеспечивается оптимальное сочетание интересов отдельных товаропроизводителей, предприятий и организаций и государства в целом.



Объективной основой *контрольной функции* являются стоимостной учет затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг, формирование доходов и денежных фондов предприятия и их использование.



Виды финансовых рисков:

1. *Ценовой риск*

2. *Кредитный риск*

3. *Риск ликвидности*, или риск финансирования

4. Риск денежного потока



Ценовой риск подразделяют:

1. валютный риск
2. процентный риск
3. рыночный риск



Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта

представляют собой денежные средства, имеющиеся в его распоряжении. Эти денежные средства могут направляться на развитие производства, на содержание и развитие объектов непроизводственной сферы, на личное потребление работников, а также в резерв (денежный запас).



Внеоборотные активы — это постоянная (немобильная) часть активов. Другими словами, внеоборотные активы означают денежные средства хозяйствующего субъекта, выбывшие (изъятые) из хозяйственного оборота.



Оборотные активы — активы, которые могут быть в течение одного производственно-торгового цикла или одного года превращены в денежные средства.



Основные фонды (в зарубежной практике — основной капитал)

представляют собой средства труда, которые многократно используются в хозяйственном процессе, не изменяя при этом свою вещественно-натуральную форму. Их стоимость переносится на стоимость произведенной продукции частями в виде амортизационных отчислений.



Нематериальные активы (в зарубежной практике — неосязаемые активы) — это денежные средства, вложенные в нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочного периода времени в хозяйственной деятельности и приносящие доход.



Гудвилл - стоимость накопленных хозяйствующим субъектом нематериальных активов в форме имиджа, деловых связей и т. п.



Источниками финансовых ресурсов являются:

- *прибыль;*
- *амортизационные отчисления;*
- *кредиторская задолженность;*
- *денежные средства, полученные от продажи ценных бумаг;*
- *вклады участников совместного предпринимательства;*
- *кредиты и денежные займы;*
- *другие денежные поступления.*



Инвестирование капитала -

вложение капитала в

предпринимательскую деятельность с
целью получения прибыли или иного
полезного эффекта.



Рисковые инвестиции — это венчурный капитал (англ. venture — отважиться, рисковать).

Венчурный капитал представляет собой инвестиции, производимые в форме выпуска акций.



Прямые инвестиции представляют собой вложения в уставной капитал хозяйствующего субъекта с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении данным хозяйствующим субъектом.



Портфельные инвестиции связаны с формированием портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. Портфель — совокупность собранных воедино различных инвестиционных ценностей, служащих инструментом для достижения конкретной инвестиционной цели вкладчика. В портфель могут входить ценные бумаги одного типа (акции) или различные инвестиционные ценности (акции, облигации, сберегательные и депозитные сертификаты, залоговые свидетельства, страховой полис и др.).



Финансовый левиридж. Это слово происходит от английского слова leverage — средства для достижения цели. Данным термином обозначают соотношение между облигациями и привилегированными акциями, с одной стороны, и обыкновенными акциями — с другой.


$$Л = \frac{O + A_1}{A_2}$$

где Л — уровень левериджа;

О — облигации, руб.;

A1 — привилегированные акции, руб.;

A2 — обыкновенные акции, руб.



Финансовый леверидж является показателем финансовой устойчивости акционерного общества, что отражается и на доходности портфельных инвестиций. *Высокий уровень левериджа* — явление опасное, так как ведет к финансовой неустойчивости.



Расходы – исходя из характера, условий осуществления и направлений деятельности предприятия подразделяются на:

1. расходы по обычным видам деятельности;
2. прочие расходы.



Расходы по обычным видам деятельности

связаны с производством и
реализацией продукции,
приобретением и продажей товаров,
выполнением работ и оказанием
услуг.

Расходы по обычным видам деятельности состоят из:

- расходов, связанных с приобретением материально- производственных запасов;
- расходов, возникающих непосредственно в процессе переработки сырья и материалов для выпуска продукции, а также продаже товаров (затраты по содержанию и эксплуатации основных средств, коммерческие и управленческие расходы и т. д.)



Расходы по обычным видам деятельности классифицируются по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизационные отчисления;
- прочие затраты.

Внереализационные расходы:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов;
- перечисление средств, связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;
- прочие расходы.



Выручка от реализации продукции представляет собой

**- сумму денежных средств от
реализации продукции, работ и
услуг по отпускным ценам,
поступивших на расчётный счёт и в
кассу предприятия**

Выручка от реализации продукции (товаров) классифицируется на два типа:

- выручка (брутто) от реализации продукции (товаров, работ, услуг), включая косвенные налоги;
- выручка (нетто) от реализации продукции (товаров, работ, услуг) без косвенных налогов (НДС, акцизов, таможенных пошлин).

$$\text{ЧВР} = \text{ВВР} - \text{Косвенные налоги},$$

где ЧВР — чистая выручка от реализации;
ВВР — валовая выручка от реализации.



Объем выручки от реализации продукции зависит от ряда факторов:

- уровня реализационных цен;
- объема реализации произведенной продукции;
- уровня налогообложения ВВР.



Выручка от реализации продукции направляется предприятием:

- на возмещение материальных затрат по выпуску продукции, включая амортизационные и другие денежные расходы (например, плата за природные ресурсы);
- на образование валового дохода (вновь созданной стоимости).



Ценовая политика является одним из **ключевых методов управления выручкой от реализации**, который обеспечивает наиболее важные приоритеты производственного и научно-технического развития предприятия. Она непосредственно влияет на объем эксплуатационной деятельности, формирование его маркетинговой стратегии и финансовое состояние.



Доходами предприятий признается

- увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала, за исключением вкладов участников (собственников имущества).



Доходы предприятия исходя из характера условия получения и направлений деятельности классифицируются на:

- **доходы от обычной деятельности;**
- **прочие доходы.**



Доходами от обычных видов деятельности

**является выручка от реализации продукции и
товаров, а также поступления от выполнения
работ и оказания услуг.**

Прочие доходы:

- Поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов и т.п.

Внереализационные доходы:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных предприятию убытков;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;
- прочие доходы.

Прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности: стоимость материальных ценностей, остающиеся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.



Финансовый результат предприятия:

1. положительный (прибыль);
2. отрицательный (убыток).

Главная цель предприятия – получение положительного финансового результата.



Валовая прибыль (убыток) =

Результат от реализации продукции (работ, услуг) +
Результат от прочей реализации + Сальдо доходов и расходов
от внереализационных операций – Обязательные отчисления
и вычеты из прибыли

Оценка влияния инфляции на финансовые результаты

Инфляция — повышение общего уровня цен, сопровождающееся обесценением национальной денежной единицы.

Под воздействием инфляции финансовые отчеты организации за разные периоды времени содержат несравнимую информацию.

Влияние инфляции осложняется тем, что различные элементы активов под воздействием этого фактора теряют свою стоимость неравномерно.



Способы учета влияния инфляции на финансовые результаты:

- путем переоценки активов и обязательств исходя из текущих рыночных цен;
- путем периодического пересчета активов и обязательств организации с учетом индекса инфляции;
- при оценке активов и обязательств в условных единицах.

Оценка влияния инфляции необходима при:

- проведении трендового анализа показателей прибыли за длительный промежуток времени;
- принятии инвестиционных решений.

Прибыль

- как экономическая категория отражает финансовый результат хозяйственной деятельности организации и, по своей сути, является частью накоплений, выраженных в денежной форме.



Прибыль = выручка-нетто — полная
себестоимость



Валовая прибыль (убыток) =

Результат от реализации продукции (работ, услуг) +

Результат от прочей реализации + Сальдо доходов и расходов
от внереализационных операций – Обязательные отчисления
и вычеты из прибыли

Формирование фактической прибыли и ее использование

- Валовая прибыль = Выручка (нетто) от продажи товаров (продукции) – Себестоимость проданных товаров.
- Прибыль (убыток) от продаж = Валовая прибыль – коммерческие расходы – Управленческие расходы.
- Прибыль (убыток) до налогообложения = Прибыль (убыток) от продаж $\pm$ Сальдо операционных доходов и расходов $\pm$ Сальдо внереализационных доходов и расходов.
- Прибыль (убыток) от обычных видов деятельности = Прибыль до налогообложения – Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи.
- Чистая (нераспределенная) прибыль = Прибыль (убыток) от обычной деятельности $\pm$ Сальдо чрезвычайных доходов и расходов.



Рентабельность активов (экономическая рентабельность)

- комплексный показатель, дающий оценку результатам основной деятельности организации и выражающий доходность на 1 руб. активов.

Рентабельность активов:

$$\text{ROA} = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{средняя величина активов за период}}$$



Рентабельность собственного капитала

- показывает отдачу, приходящуюся на 1 руб. вложенного акционерами капитала

Рентабельность собственного капитала:

$$\text{ROE} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя величина капитала}}$$



Система показателей рентабельности:

- рентабельность продаж;
- рентабельность активов (рентабельность всех активов, рентабельность внеоборотных активов);
- рентабельность собственного капитала.



Факторы, влияющие на изменение коэффициентов рентабельности активов:

- технико-организационный уровень производства;
- структура активов;
- интенсивность использования производственных ресурсов;
- объем и структура выпускаемой продукции;
- прибыль по видам деятельности и др.

Факторы, влияющие на рентабельность через прибыль:

- внутренние:

1. учетная политика организации;
2. система ценообразования;
3. структура продаж;

- внешние:

1. тип рынка;
2. цены на сырье и материалы;
3. налоговая система.

Факторы, влияющие на цену через величину активов:

- внутренние:

1. наличие, величина и уровень управления сверхнормативными запасами;
2. доля активной части основных средств;
3. величина оборачиваемости активов;

- внешние:

1. соблюдение договорных условий (сроков) поставщиками;
2. степень развитости транспортных коммуникаций;
3. уровень социально-экономической значимости организации в регионе.

Способы повышения рентабельности активов с помощью внутренних факторов:

- увеличение прибыли (путем повышения цен и/или снижения себестоимости);
- относительное снижение величины всех активов (по отношению к выручке);
- повышение рентабельности продаж;
- увеличение уровня капиталоотдачи;
- увеличение оборачиваемости активов;
- увеличение объемов продаж наиболее рентабельных видов продукции;
- увеличение доли активной части основных средств и др.



Оценка финансового состояния предприятия.



Анализ финансового состояния предприятия

- 1. Анализ доходности (рентабельности).*
- 2. Анализ финансовой устойчивости.*
- 3. Анализ кредитоспособности.*
- 4. Анализ использования капитала.*
- 5. Анализ уровня самофинансирования,*
- 6- Анализ валютных самоокупаемости и самофинансирования.*



Рентабельность представляет собой доходность (прибыльность) производственно-торгового процесса. Уровень рентабельности предприятий торговли, общественного питания устанавливается отношением прибыли от реализации товаров (продукции общественного питания) к товарообороту.


$$R = \frac{\Pi}{T} \times 100\%$$

где R — уровень рентабельности, %;
 Π — прибыль от реализации товаров
(продукции общественного питания),
руб.,
 T — товарооборот, руб.



Финансово устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Коэффициент автономии характеризует независимость финансового состояния хозяйствующего субъекта от заемных источников средств. Он показывает долю собственных средств в общей сумме источников:

$$K_a = \frac{M}{\sum I}$$

где K_a — коэффициент автономии;

M — собственные средства, руб.;

$\sum I$ — общая сумма источников средств, руб.

Коэффициент финансовой устойчивости
представляет собой соотношение
собственных и заемных средств:

$$K_y = \frac{M}{(K + Z)}$$

где K_y — коэффициент финансовой устойчивости;

K — кредиторская задолженность и другие пассивы, руб.;

Z — заемные средства, руб.



Под кредитоспособностью

хозяйствующего субъекта понимается наличие у него предпосылок для получения кредита и его возврата в срок. Кредитоспособность заемщика характеризуется его аккуратностью при расчетах по ранее полученным кредитам, текущим финансовым состоянием и возможностью при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников.



Ликвидность хозяйствующего
субъекта — это способность его
быстро погасить свою задолженность.

Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{\text{эл}} = \frac{A1}{\Pi1 + \Pi2}$$

нормативное значение 0,05-0,2;

Коэффициент быстрой ликвидности:

$$K_{\text{бл}} = \frac{A1 + A2}{\Pi1 + \Pi2}$$

нормативное значение 0,5-1;

Коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\text{жл}} = \frac{A1 + A2 + A3}{\Pi1 + \Pi2}$$

нормативное значение 1,5-2.