Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Тверской государственный университет»

М. Г. АЛЛАБЯН, Г. Л. ТОЛКАЧЕНКО, Т. С. ПЕТРОСЯН

АНАЛИЗ ДОХОДОВ ФИРМЫ И ПУТИ ИХ УВЕЛИЧЕНИЯ С ЦЕЛЬЮ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ. ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ФИРМЫ НА ПРОЦЕСС ГЛОБАЛИЗАЦИИ.

МОНОГРАФИЯ

Тверь 2025

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ…….. 4

Глава 1. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ФИРМЫ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЁ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ…… 9

1.1. Понятие и сущность финансовых ресурсов организации……. 9

1.2. Состав, функции и источники формирования финансовых ресурсов организации…….. 16

1.3. Методика анализа и оценки управления финансовыми ресурсами организации…….. 25

1.4. Базовые концепции и функции управления финансовыми ресурсами 36

Глава 2. ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНОГО И ЗАЁМНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ…….. 43

2.1. Основной капитал: сущность, структура, классификация…… 43

2.2. Методы и показатели оценки состояния и эффективного использования основного капитала…….. 47

2.3. Проблемы повышения эффективности использования основного капитала организации……. 51

2.4. Система резервов повышения эффективности использования капитала……. 53

2.5. Предельная стоимость капитала и определение стоимости источника «заемный капитал»…….. 58

Глава 3. ОСНОВЫ АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ И ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ……. 61

3.1. Понятие капитала коммерческой организации, его классификация… 61

3.2. Сущность и концепция стоимости капитала…….. 68

3.3. Анализ движения и структура капитала……. 73

3.4. Основные факторы, влияющие на формирование структуры капитала 78

Глава 4. ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ФИРМЫ НА ПРОЦЕСС ГЛОБАЛИЗАЦИИ…….. 81

4.1. Глобализация современных международных экономических отношений и её предпосылки…… 81

4.2. Положительные и отрицательные эффекты глобализации для мировой финансовой системы…… 88

4.3. Анализ сегодняшней ситуации в мировой финансовой системе……. 94

4.4. Влияние финансовой глобализации на финансовую безопасность субъектов малого и среднего предпринимательства в современных условиях…… 98

Глава 5. АНАЛИЗ ДОХОДОВ ФИРМЫ…….. 105

5.1. Экономическая сущность и виды доходов фирмы……... 105
5.2. Методика анализа доходов предприятия…… 115
5.3. Методы анализа прибыли предприятия……. 122
5.4. Факторы, влияющие на величину прибыли предприятия…… 126
5.5. Способы увеличения доходов предприятия……. 128
ЗАКЛЮЧЕНИЕ……... 134
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ…… 140

ВВЕДЕНИЕ

Как мы знаем, любой хозяйствующий субъект ставит перед собой цель – извлечение дохода из своей деятельности. Под понятием «доход» подразумеваются деньги, материальные ценности, полученные от производственной, коммерческой и других видов деятельности.

Уровень дохода стал одним из ключевых факторов успешного функционирования любой компании в условиях рыночной экономики. В экономической теории есть три основных вопроса: что производить, как производить, для кого производить? Уровень дохода предприятия будет давать ответы на данные вопросы. Доход любой организации может как расти из года в год, так и уменьшаться. Предприятия стремятся к увеличению своих доходов, а также к уменьшению издержек. Одним из условий успешной деятельности организации является ей финансовая независимость, самофинансирование, что будет обеспечиваться ростом доходов. Этот принцип деятельности базируется на том, что будут полностью окупаться затраты по производству продукции, а также будет происходить расширение производственно-технической базы предприятия (предприятие покрывает свои текущие и капитальные затраты за счет собственных источников). Но такое себе позволить может не каждое предприятие, поэтому при временной недостаточности в средствах потребность в них может обеспечиваться за счет краткосрочных ссуд банка и коммерческого кредита, если речь идет о текущих затратах, и долгосрочных банковских кредитов, используемых на капитальные вложения.

Любой бизнес (малый, средний, крупный) имеет определённые обязательства перед бюджетом, банками и другими организациями, которые будут покрываться за счёт доходов предприятия. Исходя из этого, можно сказать, что доход предприятия – это важнейший показатель для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия, он характеризует степень его деловой активности и финансового благополучия. На каждом предприятии нужно проводить систематический анализ абсолютных и

относительных показателей доходности, так как в их росте заинтересован не только сам хозяйствующий субъект, но и государство.

В период развития и функционирования рыночной экономики наблюдается довольно высокий уровень конкуренции. Рыночная экономика представляет собой – чистую (свободную) конкуренцию, на котором присутствует большое число независимых покупателей и продавцов, которые по отдельности не способны влиять на рыночную цену. Также сам рынок характеризуется свободным входом и выходом фирм (отсутствие барьеров); на рынке продаётся однородный товар, не имеющий качественных отличий; каждое предприятие стремится закрепиться на рынке, стабильно и эффективно функционировать.

Доходы компании и финансовые ресурсы взаимосвязаны, так как доходы являются основными источниками финансовых ресурсов предприятия. Доходы — это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации. К доходам от обычных видов деятельности относят выручку от продажи продукции, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Финансовые ресурсы — это все денежные средства и их эквиваленты, находящиеся в пользовании компанией. Они формируются из различных источников, включая внутренние и внешние поступления, собственные и заёмные средства. Доходы обеспечивают поступление средств, которые входят в состав финансовых ресурсов, и служат основой для их образования и развития компании.

Чтобы отдельно взятое предприятие смогло достичь стабильного и эффективного функционирования на рынке – оно должно грамотно и рационально управлять имеющимися финансовыми ресурсами. Результат деятельности организации в значительной мере определяются тем, какими финансовыми ресурсами располагает данный субъект хозяйствования, насколько оптимальна их структура, насколько они целесообразно трансформируются в основные и оборотные фонды.

Исходя из вышесказанного, можно сказать, что именно эффективное управление финансовыми ресурсами является одной из важнейших функций

финансового менеджмента, направленной на обеспечение достижения высоких конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Отметим тот факт, что до сих пор нет какого-то единого сформированного подхода к понятию и определению сущности финансовых ресурсов. Данная тенденция объясняется довольно просто - расхождения во взглядах разных ученых на эту проблему, а также сложностью экономической категории «финансовые ресурсы».

Если абстрагироваться от различных подходов учёных, то под финансовыми ресурсами предприятия подразумевается количественная характеристика финансового результата его деятельности, совокупность денежных средств для осуществления финансовой деятельности и проведения финансовых операций. Воздействие на данную категорию ресурсов предприятия со стороны руководства организации - является наиболее эффективным и продуктивным методом для достижения поставленных в бизнес-плане предприятия задач развития на текущую, среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Финансовые ресурсы предприятия подразделяются на собственные и заёмные, одним из основных назначений является обеспечение платежеспособности предприятия и его финансовой устойчивости. Система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с обеспечением эффективности процессов формирования, распределения и использования финансовых ресурсов – подразумевает под собой понятие «управление финансовыми ресурсами». Цель управления: обеспечение развития организации, как в текущий период, так и на перспективу; максимизация благосостояния собственников предприятия, своевременность расчётов со всеми звеньями финансовой системы.

От рационального и эффективного использования финансовых ресурсов на всех уровнях во многом зависит ускорение темпов развития экономики, оздоровление финансов отраслей, территорий и всего государства в целом, что в

свою очередь составляют одну из первоочередных задач в области правильной организации системы управления финансами.

Формирование и управление финансовыми ресурсами организации осуществляется на двух уровнях - в масштабах целой страны и отдельно на каждом предприятии. В качестве примера можно привести работу корпораций: финансовые ресурсы корпорации являются основой для дальнейшего развития производства, роста благосостояния акционеров корпорации, а также повышения качества жизни работников организации, своевременной и полной оплаты налогов и т.д.

Существующие проблемы данной категории ресурсов обусловлены различными причинами, в первую очередь, они связаны с изменениями, которые происходят в кредитно-банковской структуре, а также периодическим углублением инфляционных и кризисных процессов. Все названное непосредственно негативно влияет на финансовые ресурсы государства в целом и на состояние капитала организаций в частности.

Значимость работы заключается в том, что управление финансами предприятия - одна из важнейших задач, стоящих перед любым бизнесом, независимо от формы его собственности, сферы и масштабов деятельности.

Важность данного направления обусловлена особой ролью финансов, представляющих собой единственный вид ресурсов, способных трансформироваться в любой другой вид ресурсов — здания, технологии, сырье, персонал.

Эффективность и рациональность такой трансформации во многом определяют экономическое благополучие предприятия, а также всех заинтересованных в его развитии субъектов - собственников, менеджеров, кредиторов, государство, общество и пр. Финансовые ресурсы также могут быть использованы как самостоятельно работающие активы, генерирующие различные виды доходов.

Также отметим, что развитие предпринимательской деятельности влияет на процесс глобализации, так как международный бизнес стал неотъемлемой частью мировой экономики в условиях ускоренной глобализации.

Глобализацию мировой экономики можно квалифицировать как продолжение процесса интернационализации мирового хозяйства, которое характеризуется усилением взаимосвязей всевозможных процессов и сфер, выражающихся в постепенном превращении мирового хозяйства в единый рынок услуг, товаров, денежных средств, информации, рабочей силы и знаний.

Также имеет место отметить качественные характеристики данного этапа, такие как уменьшение финансового расстояния между всеми государствами мира, возникновение новых форм организации мирового хозяйства, возрастание роли ТНК и ТНБ в управлении глобальными экономическими процессами, становление региональных интеграционных объединений и распространение либеральной рыночной модели. Причем на эти процессы влияют и непосредственно их формируют различные предпосылки и факторы. Анализируя которые, можно сказать, что процессы глобализации мировой экономики постепенно охватывают все сферы общественной жизни стран: производство (в форме транснациональных компаний), торговлю, включая фондовые и инвестиционные рынки.

Глава 1. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ФИРМЫ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЁ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

1.1. Понятие и сущность финансовых ресурсов организации

Одним из наиболее важных факторов успешного развития фирмы является объём, структура, рациональное и эффективное управление финансовыми ресурсами. Управление финансовыми ресурсами – ключевая задача финансового менеджмента в любой коммерческой организации.

Финансовые ресурсы организации являются одним из главных источников, которые необходимы для осуществления бесперебойной деятельности предприятия, ее объемов. Фирма строит свою финансовую политику и нацелена на увеличение данных ресурсов – тенденция увеличения объёма финансовых ресурсов будет положительно отражаться на деятельности предприятия в целом и обеспечивать её развитие.

Нужно отметить тот факт, что успех деятельности у любого хозяйствующего субъекта напрямую зависит от условий рынка и её конъюнктуры, объёма, структуры, источников формирования и управления финансовыми ресурсами.[1]

Вместе тем, важно отметить, что понятию и сущности финансовых ресурсов фирмы уделялось авторами-экономистами пристальное внимание. Существует множество работ, которые направлены на поиск оптимальной трактовки данного понятия. Несмотря на это, теоретическая база сущности понятия «финансовые ресурсы фирмы» до сих пор не приведена к единому знаменателю - каждый автор определяет понятие и сущность данной финансовой категории по-своему.

Определение понятия и сущности финансовых ресурсов фирмы можно отнести как к одному из наиболее важных экономических проблем, которая

[1] Ахметгалиев Р. И. Оценка эффективности управления финансовыми ресурсами / Р. И. Ахметгалиев, А. И. Винс. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 49 (235). — 335 с.

наблюдается на многих предприятиях. Данную тенденцию можно объяснить следующей причиной – достижение финансовой стабильности фирмы.

Оптимальный объём, структура финансовых ресурсов фирмы предопределяет непрерывность и бесперебойное функционирования хозяйствующего субъекта, его экономический и финансовый потенциал к дальнейшему постоянному развитию, а также ликвидность и платежеспособность фирмы, его конкурентоспособность в условиях рыночных отношений.

Финансовые ресурсы предприятия представляют собой источники, которые могут выполнять функцию платежного средства и обеспечивать непрерывность движения денежных потоков предприятия.

Для обеспечения «выживания» деятельности фирмы в условиях крайне конкурентной рыночной среды, необходимо оценить возможные и эффективные темпы его развития с точки зрения финансового обеспечения.

Помимо уже названных выше факторов необходимо выявить доступные источники финансирования, содействуя тем самым устойчивому положению и развитию корпорации.

Исходя из этого, одним из наиболее важных задач предприятия является – проведение финансового анализа, который будет способствовать выявлению и устранению недостатков в составе и структуре активов и пассивов корпорации и нахождению резервов привлечения финансовых ресурсов, а также улучшения финансового состояния фирмы, ее ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости, и экономической стабильности в условиях постоянно изменяющейся внешней и внутренней среды.

Формирование и управление финансовыми ресурсами организации осуществляется на двух уровнях – в масштабах целой страны и отдельно на каждом предприятии. Данные ресурсы корпорации являются основой для дальнейшего развития производства, роста благосостояния акционеров корпорации, а также повышения качества жизни работников организации.

Изучим различные подходы авторов к определению нашей экономической категории для определения оптимального с целью проведения дальнейшего

анализа и оценки. Как отмечалось ранее, сущность понятия «финансовые ресурсы фирмы» до сих пор можно считать дискуссионным вопросом.

По мнению Родионовой В. М., финансовые ресурсы фирмы представляют собой денежные поступления и доходы, которые находятся в распоряжении у хозяйствующего субъекта и служат для исполнения своих финансовых обязательств, финансирования расходов для внедрения расширенного производства и экономической мотивации сотрудников.

С точки зрения Балабанова И. Т., финансовые ресурсы предприятия - это денежные ресурсы и средства, находящиеся в распоряжении фирмы.[2]

Белолипецкий В. Г. характеризует финансовые ресурсы как денежные средства, поступающие в виде доходов и прочих внешних поступлений, служат для покрытия текущих финансовых обязательств предприятия, а также для финансирования расходов и затрат для осуществления расширенного производственного процесса.

Сысоева Е. Ф. затрагивает другую сторону данной экономической категории и определяет её как материальные инструменты для осуществления финансовых отношений, обеспечивающие процессы обмена и распределения, которые возникают в ходе осуществления вышеуказанных отношений при первичном распределении, а также перераспределении через бюджеты на различных уровнях.

Финансовые ресурсы фирмы, по мнению Леонтьева В. Е., представляют собой совокупность капитала, имущества и иных средств, которые выражены в денежной форме и находятся в распоряжении у данной фирмы и являются инструментом для осуществления финансово-хозяйственной деятельности и вытекающих из нее функций.

Бланк И. А. определяет финансовые ресурсы предприятия, как систему различных методов и принципов, направленные на разработку и дальнейшую реализацию управленческих решений, возникающих в ходе формирования,

---

[2] Балабанов Т. И. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 526 с.

распределения и использования финансовых ресурсов фирмы и обеспечения денежного оборота.[3]

Ермасов Н. Б. к определению подходит с более широкой точки зрения. Суть мысли в том, что управление финансовыми ресурсами фирмы отождествлено с управлением финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в целом, с помощью использования современных инструментов.

Изучив все вышеуказанные определения и точки зрения – нам следует определить собственное видение на понятие «финансовые ресурсы организации».

Мы считаем, что финансовые ресурсы организации (предприятия) представляют собой совокупность собственных денежных доходов в наличной и безналичной форме и поступлений извне (привлечённых и заёмных), аккумулируемых организацией и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства.

Исходя из разных подходов и определений, финансовые ресурсы фирмы могут быть направлены на следующие основополагающие цели:

- развитие производственно-торгового процесса;
- содержание объектов непроизводственной сферы;
- потребление;
- резерв.

В ходе осуществления деятельности компании происходит неоднократный оборот имеющихся в его распоряжении финансовых ресурсов. Это в некой степени напоминает некий кругооборот и замкнутый круг, в ходе которого финансовые ресурсы неоднократно участвуют в финансовом процессе. Как следует из представленного определения, указанные денежные средства, в первую очередь, проходят стадию привлечения, после чего, в зависимости от концепции на представленном предприятии, происходит аккумулирование тех самых привлеченных средств. Следующим этапом будет вложение в различные

[3] Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк — М.: Омега-Л: Эльга, 2019. – 768 с.

финансовые активы с целью увеличения и наращивания уже имеющегося объема. С точки зрения финансового анализа - таких кругооборотов на предприятии может быть неограниченное количество раз.[4]

У любого хозяйствующего субъекта есть финансовые обязательства, которые напрямую влияют на успех её деятельности и положение на рынке. Погашение данных обязательств является одним из первостепенных направлений в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Способность предприятия своевременно и в полном размере расплачиваться по своим обязательствам перед своими поставщиками и подрядчиками, зависит в целом, будет ли предприятие существовать в дальнейшем и не будет признано банкротом, не предстанет перед угрозой ликвидации. Данная тенденция называется «платежеспособность» фирмы, от которой зависит бесперебойная деятельность и дальнейшее развитие. Также платежеспособность характеризует сможет ли предприятие вовремя перечислить заработную плату своим сотрудникам.

Также важно, насколько ликвидны активы на предприятии. Ликвидность активов – показывает факт того, насколько быстро получится продать или конвертировать данные активы в деньги. Выделяют три основных вида ликвидности: низкая (товар продаётся от нескольких недель и более), средняя (товар продаётся до нескольких недель), высокая (товар можно продать в течение одного дня).[5]

Наиболее ликвидными активными на любом предприятии являются: денежные средства (деньги, находящиеся в распоряжении предприятия); акции, котируемые на фондовой бирже; какие-либо товары на складе, которые можно отнести к быстрореализуемым. К наименее ликвидным активам относятся: какая-либо недвижимость в больших масштабах (крупная недвижимость или какое-либо оборудование со сложными характеристиками). У данного рода активов всегда

---

[4] Богачева Н. С. Исследование понятия финансовые ресурсы и их экономической сущности / Н. С. Богачева / Интернет-журнал Науковедение. 2017. Т. 7. № 2 (27). 9 с.

[5] Брег С. Настольная книга финансового директора / Стивен Брег; Пер. с англ. — 10-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2018. — 606 с.

есть риск того, что они могут быть обесценены или неконкурентоспособными в продаже.[6]

Два вышеуказанных определения являются одними из важнейших, на которые обращают внимание банки и потенциальные инвесторы. Ведь если предприятие не имеет возможности расплачиваться по своим обязательствам своевременно и в полном объёме, т.е. не является платежеспособным хозяйствующим субъектом, то о привлечении какого-либо кредита на любые цели не может быть и даже речи.[7]

После всего вышесказанного, нам стоит ответить на вопрос: в чём необходимость оценивать ликвидность и платежеспособность конкретной организации и с какой целью?

В первую очередь, расчет данных показателей необходим для бизнеса или лично для собственника компании. Бизнесу показатели ликвидности и платежеспособности важны для быстрой оценки и принятия оптимальных и эффективных управленческих решений. Приведём пример: предприятие может принять решение, посильно ли ему будет взятие на себя каких-либо новых финансовых обязательств, только при условии анализа показателей ликвидности и платёжеспособности (возможно, у фирмы в некоторый сезон деятельности наблюдается недостаток свободных средств, либо присутствуют какие-либо иные трудности).

Если предприятие примет решение взять на себя новые кредитные обязательства перед банком, то последним будет проведен аудит предприятия на предмет ликвидности и платежеспособности. Для коммерческого банка это единственная возможность оценить риски при выдаче запрашиваемого фирмой кредитом, оценить возможности возврата своих денежных средств. Естественно, это далеко не все критерии, на которые обращает внимание банк в процессе одобрения кредита, но они являются основополагающими.

---

[6] Большаков С. В. Основы управления финансами: Учебное пособие. – М.: ФБК-Пресс, 2019. – 365 с.

[7] Соснаускене О.И. Оптимизация прибыли: практическое пособие. – 2-е изд. — М.: Экзамен, 2018. – 221 с.

Во-вторых, данные показатели важны и для самого собственника бизнеса, чтобы оценить, потянет ли предприятие.

Два данных показателя сосуществуют на предприятии в тесной взаимосвязи и друг без друга не являются полноценными. Как отмечалось в представленном нами ранее определении понятия «финансовые ресурсы фирмы», денежные средства могут быть направлены финансирование затрат на развитие предприятия.

Ключевой задачей, которую должны ставить перед собой абсолютно все сотрудники компании, начиная с собственника фирмы, ТОП-менеджмента, заканчивая простыми наёмными работниками – является развитие предприятия.

Развитие любого предприятия заключается в следующих направлениях:

- разработка и реализации стратегических и тактических мероприятий, направленные на увеличение потенциала предприятия (в том числе финансового);

- обеспечения оптимальных темпов прироста ключевых финансовых показателей предприятия с учетом влияния факторов внешней среды;

- разработка стратегии, которая будет способствовать увеличению производственных процессов фирмы и при этом, минимизации затрат на это, что позволит максимально экономить ресурсы фирмы;

- необходимость увеличения производственных процессов за счет увеличения поощрения наемных работников компании, создание различных фондов для будущих резервов;

- оптимизация запасов на предприятии, что позволит снизить затраты на их текущее содержание и дальнейшую эксплуатацию;

- определение качественных стратегий, при которых будет расти деловая репутация компании, оптимальная ценовая политика, что увеличит удовлетворение потребностей конечного пользователя готовой продукции;

- создание благоприятных условий труда для персонала с целью снижения текучести работников, что позволит сэкономить на обучении вновь прибывших сотрудников и снизить затраты на их адаптацию.[8]

В конечном итоге, есть прямая зависимость в развитии предприятия от управления финансовыми ресурсами фирмы. Скорость и темпы развития предприятия зависят от эффективности управления ими на предприятии.

Таким образом, по итогу рассмотрения данного подпункта, сделаем следующие выводы о сущности финансовых ресурсов организации: управление финансовыми ресурсами является одной из наиважнейших задач финансового менеджмента и успех деятельности любого хозяйствующего субъекта напрямую зависит от этого; выявлению и устранению недостатков в составе и структуре активов и пассивов корпорации и нахождение резервов привлечения финансовых ресурсов, а также улучшения финансового состояния фирмы.

Мы определили, что финансовые ресурсы организации (предприятия) - это совокупность собственных денежных доходов в наличной и безналичной форме и поступлений извне (привлеченных и заемных), аккумулируемых организацией и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства. Исходя из представленного определения, финансовые ресурсы фирмы могут быть направлены на следующие основополагающие цели: развитие производственно-торгового процесса, содержание объектов непроизводственной сферы, потребление, а также резерв.

1.2. Состав, функции и источники формирования финансовых ресурсов организации

Любой хозяйствующий субъект разрабатывает собственные тактические и стратегические планы. В данных планах первостепенную роль играет состав финансовых ресурсов предприятия. Изучим состав финансовых ресурсов.

---

[8] Воронина М. В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / М. В. Воронина — М.: Дашков и К, 2019. — 400 с.

В состав финансовых ресурсов фирмы следует отнести:

- основные фонды;

- оборотные производственные фонды;

- нематериальные активы;

- фонды обращения.[9]

Изучим каждую составную часть по отдельности на предмет выявления их сущности и экономического смысла.

Основные фонды (средства) подразумевают под собой средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, не изменяя при этом свою натурально-вещественную форму, имеют свойство постепенного износа и частями по мере износа переносят свою стоимость уже на готовый продукт.

Основные фонды (средства) имеют чрезвычайно важную роль при ведении финансово-хозяйственной деятельности на любой фирме, которая действует с различными формами собственности. Если объём основных средств на предприятии не достигает нужного значения и претерпевает недостаток, то деятельность фирмы становится затрудненной, а в отдельных случаях становится просто невозможной. Объем, состав, структура, а самое главное, качество основных средств, находящихся в распоряжении фирмы, определяют технический и производственный потенциал предприятия, характеризуют состояние собственности и позволяют потенциальным инвесторам определять привлекательность капиталовложений (инвестиционную привлекательность фирмы) в этом бизнесе.[10]

Для того чтобы раскрыть экономическую сущность основных фондов, следует определить критерии, которые позволят отличить их от других средств производства.

---

[9] Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 768 с.

[10] Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» [Электронный источник] / URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

Идейным вдохновителем в определении экономической сущности основных фондов считается А. Смит. Он полагал, что капитал подразделяется два вида - основной и оборотный. Критериями классификации капитала ученый отметил: отношение к имуществу предприятия, а также способ, путем которого капитал наращивается.

А. Смит считал, что капитал является основным, если отвечает следующим требованиям:

1) не меняет своей натурально-вещественной формы;

2) принадлежит одному собственнику;

3) используется для совершенствования земли, покупки машин, оборудования, инструментов и других предметов, которые уже приносят доход.

Изучив теорию учёного, мы решили выделить собственное определение для понятия «основные фонды». Основные фонды (средства) – это активы, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на вновь создаваемую продукцию.

Базисом финансовых ресурсов любой фирмы является собственный капитал, к его составу относят:

- уставный капитал;

- резервный капитал;

- добавочный капитал;

- нераспределенную прибыль.[11]

Одной из предопределяющих задач финансового менеджмента на фирме является: многократное и эффективное использование основных фондов в процессе производства. При выполнении данной задачи – будет происходить наращивание капитала фирмы, увеличение рынка сбыта, обеспечена

[11] Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 N 2689) [Электронный источник] / URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/

бесперебойности деятельности, что и обеспечивает выживаемость предприятия на рынке.[12]

Перейдём к изучению и раскрытию сущности понятия «оборотные производственные фонды», а также выявим её экономический смысл.

Оборотные производственные фонды (средства) представляют собой материальную часть оборотных активов фирмы. На любом предприятии они предназначены для бесперебойной и непрерывной деятельности производства на предприятии. Оборотные производственные фонды подразделяется на два вида: производственные запасы; средства, которые вложены в развитие технологических процессов на предприятии.

К производственным запасам фирмы относятся следующие ресурсы:

- материалы, сырье и комплектующие;

- приобретенные готовые полуфабрикаты;

- топливо;

- запчасти;

- детали;

- тара и упаковочные материалы;

- иные предметы, которые не несут в себе особой ценности и не используются в продолжительном промежутке времени.

К средствам, вложенным в развитие технологических процессов на предприятии следует отнести:

- расходы будущих периодов;

- полуфабрикаты, которые предприятие производит самостоятельно своими силами;

- товары незавершенного производства.[13]

Исходя из всего вышесказанного, сделаем вывод о том, что основные производственные фонды представляют собой предметы труда, которые в полном

---

[12] Любушин Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ЮНИТИ, 2019. – 440 с.

[13] Маркарьян Э. А. Финансовый анализ: учеб. пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2018. – 224 с.

объеме используются в полном производственном цикле, в ходе которого меняют свою натуральную форму, и в полном объеме переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Перейдём к изучению понятия «нематериальные активы», а также раскроем его экономический смысл.

Под понятием «нематериальные активы» подразумевают объекты, которые не имеют какой-либо материально-вещественной формы, включены в состав внеоборотных активов предприятия.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету, раздел «Учет нематериальных активов», к нематериальным активам можно отнести объекты, которые соответствуют следующим критериям и требованиям:

- объект может приносить доход фирме в будущих периодах;

- фирма имеет право на получения дохода от данного объекта в будущем;

- имеет возможность получения отличительных черт от другого имущества;

- используется в течение длительного периода времени (дольше срока полезного использования, т.е. 12 месяцев);

- используется в течение одного операционного цикла, если он превышает срок полезного использования;

- фирмой не планируется продажа данного объекта в течение срока полезного использования или одного операционного цикла;

- определена первоначальная стоимость данного объекта;

- не имеет материально-вещественной формы.[14]

В большинстве случаев, нематериальные активы представляют собой объекты интеллектуальной собственности. Примерами данного вида активов являются следующие объекты:

- произведения искусства, науки или иных сфер культуры;

- базы данных;

---

[14] Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» [Электронный источник] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/

- различного рода изобретения;

- различные товарные знаки;

- различные идеи, модели;

- различные изобретения и фирменные наименования и так далее.

Теперь перейдём к изучению и выявлению экономического смысла понятия «фонды обращения».

По своей экономической природе фонды обращения представляют собой денежные средства предприятия, которые используются в процессе обслуживания процесса обращения товаров. Следует отметить то, что фонды обращения являются носителями стоимости и не участвуют в его образовании. Фонды обращения подразделяются на 2 вида: готовая продукция и денежные средства и расчеты.

В состав готовой продукции входит:

- готовая продукция, находящаяся на складе фирмы;

- готовая продукция, которая уже отгружена конечному покупателю, но еще не оплачена им.

К составу денежных средств и расчетов следует отнести:

- различные расчеты с контрагентами-дебиторами;

- активы от вложений в ценные бумаги;

- денежные средства, находящиеся в кассе или на расчетном счете организации.

Как мы уже выявили, финансовые ресурсы - это совокупность источников денег (денежных средств), которые находятся в распоряжении организации и имеющие целевой характер. Другими словами, это различные виды доходов, поступлений и накоплений, которые находятся в собственности или распоряжении организации, и которые она может использовать для осуществления деятельности. Финансовые ресурсы предприятия подразделяются на: собственные, заемные и привлеченные.

Собственные средства включают в свой состав:

1) Прибыль и различного рода доходы:

- прибыль от реализации продукции;

- прибыль от прочей реализации;

- прибыль, полученная от внереализационных операций (различные штрафы, пени, неустойки, дооценка фондов и пр.).

Следует помнить, что не вся прибыль, которую получает предприятие, в итоге остаётся в её распоряжении. Определённая часть прибыли предприятия отвлекается и уходит на уплату налогов, иных налоговых платежей в бюджет и оплату кредита.

Прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех обязательных налоговых платежей и кредита, распределяется по усмотрению собственников. В большинстве случаев, направляется на цели накопления, потребления и резерва. Далее эта прибыль может быть потрачена на увеличение имущества предприятия, развитие имеющегося, также на решение социальных каких-либо задач и проблем.

2) Амортизационные отчисления (амортизация) представляют собой постепенное погашение стоимости основных фондов предприятия, которые время от времени в процессе работы изнашиваются.

Начисление амортизации производится двумя методами:

- равномерно;

- ускоренно: по статистике, малые предприятия в течение первого года списывают 50% стоимости со сроком службы более трех лет. Они проводят ускоренную амортизацию активной части фондов по двойным нормам.

3) Средства от продажи ценных бумаг.

4) Паевые и иные взносы физических и юридических лиц подразумевают под собой взносы работников в развитие данного предприятия, которые начислили вкладчику % в размере и в сроки, оговоренные договором.[15]

Одним из видов взносов может быть ноу-хау:

[15] Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в

1) технического характера (детали, инструменты и т. д.);

2) коммерческого (рынки сбыта, реклама и т. д.).

Исходя из статистических данных, в мировой практике цена ноу-хау составляет 5% от будущей прибыли, иногда и 20% (необходимо рассчитывать).

Выделяют 3 основных способа оплаты ноу-хау:

1) роялти - постепенные выплаты в зависимости от определенных показателей (роста прибыли);

2) паушальный платеж - единовременная выплата;

3) кост-плас - выплаты за дополнительные услуги сверх паушального платежа.

Естественно, что финансово-хозяйственная деятельность любой организации не может быть осуществлена без использования заемных средств.

Заемные средства представляют собой различного рода кредиты, займы, которые предприятие берет у коммерческого банка или иной организации, также временную поддержку от сторонних внешних предприятий.

Выделим несколько основных причин, для чего предприятиям необходимо привлекать заёмные средства:

1) привлечение заемных средств, при условии оценки рациональности и эффективности, помогает предприятию увеличивать состояние предприятия и совершаемых операций, наращивать ее рентабельность, воздействует напрямую на размер полученных доходов, и соответственно, прибыли;

2) благодаря заёмным средствам, предприятие имеет возможность увеличить и свои собственные средства, наращивать их рентабельность;

3) учитывая условия нынешней нестабильной рыночной - заемные средства являются недорогим источником по сравнению со собственными;

4) привлечение заемных средств позволяет финансовым менеджерам и собственникам компании нарастить и увеличить стоимость - данный фактор повлечет за собой то, что стоимость компании станет более высокой,

---

Минюсте России 31.05.1999 N 1791) / [Электронный источник] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/

инвестиционные возможности увеличатся. Также немаловажна инвестиционная привлекательность. Она также увеличится, и инвесторы станут вкладываться в развитие фирмы чаще.

В состав заемных ресурсов организации включается кредитные средства:

- банковские (выдаются предприятиям на условиях возвратности, срочности, платности и обеспеченности чаще всего в виде краткосрочных кредитов или реже в виде долгосрочных). Данные средства направляются на финансирование краткосрочных оборотных средств и долгосрочных капитальных вложений;

- коммерческие (характеризуется отсрочкой платежа, предоставляемой одним предприятием другому);

- инвестиционный налоговый кредит (характеризуется отсрочкой налоговых платежей, предоставляемые предприятию государственными органами власти).[16]

Не стоит забывать и то, что финансовые ресурсы фирмы могут быть привлеченными – это средства, которые включаются в состав собственных, а именно:

- средства, привлекаемые за счет эмиссии акций;

- паевые и иные взносы в уставный капитал;

- средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями;

- гранты и благотворительные взносы;

- государственные субсидии (прямые и косвенные (налоговые, иные льготы).[17]

Подводя итоги данного подпункта, мы рассмотрели, изучили состав и структуру финансовых ресурсов организации, источники формирования и функции. Мы выявили, что в состав финансовых ресурсов фирмы относят

---

[16] Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк — Киев: Ника-Центр Эльга, 2018. – 427 с.

[17] Мамедов О. А. Современная экономика. Лекционный курс. Многоуровневое учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д.э.н. О. Мамедова. – Ростов-на-Дону: изд-во «Феникс», 2018. – 545 с.

основные фонды, оборотные производственные фонды, нематериальные активы, фонды обращения.

Базисом финансовых ресурсов предприятия является собственный капитал, в его состав включается уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенную прибыль. Финансовые ресурсы предприятия подразделяются на собственные, заемные и привлеченные, каждые из которых ведут за собой определенный набор функций.

2.3. Методика анализа и оценки управления финансовыми ресурсами организации

Управление финансовыми ресурсами организации - важный этап на любом предприятии. Важнейшим аспектом для текущего исследования является обеспечение экономической стабильности хозяйствующего субъекта. Нам необходимо ответить на следующий вопрос: что представляет собой управление финансовыми ресурсами фирмы?

Управление финансовыми ресурсами представляет собой стратегическую методику, связанную с созданием, контролем и мониторингом всех финансовых ресурсов, которые необходимы для достижения целей предприятия. Также управление финансовыми ресурсами фирмы представляет собой комплекс инструментов, механизмом, рычагов и методов воздействия на определенные виды финансов организации с целью обеспечения экономического и финансового результата.

Основной целью управления финансовыми ресурсами является: определение эффективных и рациональных путей формирования и оптимизации состава и структуры финансовых ресурсов, а также источников их формирования.

Шаги к управлению финансовыми ресурсами организации предопределяют перечень решения следующих задач:

- определение видов привлекаемых финансовых ресурсов;

- выбор наиболее прибыльных и наименее рисковых направлений инвестиционной деятельности;

- выбор определенных критериев, которые будут характеризовать рациональность и эффективность распределения и использования каждого вида привлекаемых ресурсов;

- обеспечение рационального состава и структуры финансовых ресурсов организации;

- обеспечение оптимизации источников формирования финансовых ресурсов.[18]

Выделяют несколько основополагающих принципов ведения финансово-хозяйственной деятельности на предприятии, отталкиваясь от которых и осуществляется управление финансовыми ресурсами фирмы.

Первый принцип: финансовые ресурсы фирмы базируются за счет собственных средств организации, различных субсидий и иных привлеченных источников.

Начальный этап в формировании собственных средств организации происходит в момент создания компании, его учреждения, когда и формируется уставный капитал компании. Уставным капитал можно охарактеризовать первым взносом учредителей в компанию. Он в некой мере выступает стартовым капиталом компании, без которого невозможно его учреждение, уставный капитал является залогом осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия и получения, наращивания прибыли.

Ключевым источником формирования финансовых ресурсов организации является выручка, полученная от проведения работ и оказания услуг. Именно за счет выручки и формируются налоги, амортизация. Прибыль также формируется за счет выручки с учетом проведенных расходов.[19]

---

[18] Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: Учебник. – М.: Велби, 2017. – 333 с.

[19] Поляк Г.Б. Финансы: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит» / под ред. Г. Б. Поляка. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 703 с.

Второй принцип: финансово-хозяйственная деятельность на предприятии прогнозируется и планируется на будущий год, учитывая текущие операционные показатели в текущем годе и фактов за предыдущий отчетный период.

Основополагающей целью планирования и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности является определение оптимальных состава и структуры, источников формирования финансовых ресурсов, динамика изменения доходов и расходов компании (планирование и прогнозирование производится не только для текущей деятельности, но и на текущую перспективу с целью создания резервов и отчислений в различные фонды).

Третий принцип: обеспечение достаточного объёма собственных оборотных средств, в соответствии с данным принципом, отметим, что предприятие не должно чувствовать дефицит объема собственных оборотных средств. Недостаточный объем собственных оборотных средств может привести к снижению финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности компании, а данная тенденция повысит риск банкротства компании.

Основными этапами управления финансовыми ресурсами организации являются:

1) анализ состава, структуры и источников формирования финансовых ресурсов фирмы;

2) планирование и прогнозирование динамику финансовых ресурсов фирмы с целью оптимизации источников их формирования.[20]

Для оценки факторов, которые повлияли положительно или отрицательно на рациональность и эффективность финансовых ресурсов фирмы, стоит обратить внимание на трехфакторную модель Дюпона и модель эффекта финансового рычага. Стоит отметить, что преимущественным фактором в анализе принимается изменения капитала и его структуры. На этом и стоит процессе проведения аналитической работы заострить свое особое внимание.

[20] Осипов Я. И. Финансовая стратегия компании и модель EVA/ Я. И. Осипов — Российское предпринимательство. – 2019. – №9 – С. 66-71.

Соответственно, трехфакторную модель Дюпона можем охарактеризовать как базу, которая необходима для проведения анализа изменения рентабельности собственного капитала фирмы.

Математически трехфакторная модель Дюпона выглядит следующим образом:

$$ЧП / ВР, (1)$$

где ЧП – чистая прибыль предприятия, тыс. руб.;

ВР – выручка от реализации, тыс. руб.

$$Р_{ск} = (Вр / А_{ср}) * (А_{ср} / Ск) * 100\%, (2)$$

где $Р_{ск}$ – рентабельность собственного капитала фирмы, %;

$А_{ср}$ – средняя сумма активов фирмы, тыс. руб.;

Ск – собственный капитал;

Вр – выручка от реализации, тыс. руб.

Изучив трехфакторную модель Дюпона, мы пришли к следующим выводам: рентабельность собственного капитала компании зависит от трех ключевых факторов - рентабельности продаж, оборачиваемости активов и структуры авансированного капитала (данные показатели являются ключевыми и обобщающими показателями, которые характеризуют финансово-хозяйственную деятельность разносторонне, его динамику).[21]

Финансовый менеджер имеет весомую роль на любом предприятии. Задача финансового менеджера заключается в определении оптимального объема заемных ресурсов, которые не скажутся на финансовой устойчивости и независимости предприятия, будут эффективными и позволит наращивать активы компании.

---

[21] Неродо Д.А. Использование методов операционного анализа в управлении финансовыми ресурсами / Экономика. Бизнес. Банки. 2017. № 1.

Финансовая устойчивость – один из наиболее важных показателей деятельности любого предприятия. Данный показатель подразумевает под собой способность организации поддерживать свое существование и бесперебойную работу, благодаря наличию определенных свободных средств и сбалансированности финансовых потоков. Основываясь на данном показателе – инвесторы/кредиторы делают выводы о возможностях и будущем развитии организации. Типы финансовой устойчивости представлены в таблице 1.

Таблица 1

Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип фин. устойчивости	Трёхмерная модель	Источники финансирования запасов	Характеристика фин. устойчивости
Абсолютная финансовая устойчивость	M = (1, 1, 1) ΔСОС > 0 ΔСДИ > 0 ΔОИЗ > 0	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов
Нормальная финансовая устойчивость	M = (0, 1, 1) ΔСОС < 0 ΔСДИ > 0 ΔОИЗ > 0	Собственные оборотные средства + долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Высокая доходность
Неустойчивое финансовое состояние	M = (0, 0, 1) ΔСОС < 0 ΔСДИ < 0 ΔОИЗ > 0	Собственные оборотные средства + долгосрочные кредиты и займы + краткосрочные кредиты и займы	Необходимо привлечь дополнительные источники финансирования.
Кризисное (критическое) финансовое состояние	M = (0, 0, 0) ΔСОС < 0 ΔСДИ < 0 ΔОИЗ < 0	-	Предприятие неплатежеспособно и находится на грани банкротства

Источник: составлено автором.

Для того чтобы предприятие не попало в неустойчивое или кризисное финансовое состояние – нужно эффективно управлять имеющимися видами ресурсами (собственными, заёмными, привлечёнными). Управление финансовыми ресурсами фирмы представляет собой комплекс инструментов, механизмом, рычагов и методов воздействия на определенные виды финансов

организации с целью обеспечения экономического и финансового результата. В таблице 2 представлены основные методы управления финансовыми ресурсами.

Таблица 2

Методы управления финансовыми ресурсами

Планирование финансовых показателей	Прогнозирование	Управление и контроль
Основная задача планирования - создание финансового плана организации на разных периодах. После утверждения плана и стратегии, остаётся воздействовать на экономическую и хозяйственную деятельность компании.	Задача прогнозирования - определить разные варианты развития событий, беря в расчет стратегию предприятия, а также возможные экономические изменения в мире, на рынке, у конкурентов.	Управление включает распределение ресурсов, подключение финансовых резервов и разработку других мер для эффективного и стабильного развития компании.

Источник: составлено автором.

Наиболее ключевой целью управления финансовыми ресурсами фирмы заключается в определении эффективных и рациональных путей формирования и оптимизации состава и структуры финансовых ресурсов, а также источников их формирования.

С целью определения оптимального объема привлекаемых заемных средств на предприятии и используется следующий показатель - ЭФР (эффект финансового рычага или эффект финансового левериджа).

Эффект финансового рычага (левериджа) базируется на определении структуры капитала компании – показывает увеличение (снижение) отдачи на вложенный капитал при привлечении дополнительных заёмных средств. Привлечение заемных средств может привести как к развитию предприятия, так и к нарушению финансовой независимости. Кредитная организация при анализе хозяйствующего субъекта на предмет платежеспособности и кредитоспособности в обязательном порядке работает с данным показателем с целью определения величины заемного капитала, его структуры - это позволит определить, осилит ли

фирма принять на себя еще большую долговую нагрузку по сравнению с текущей ситуацией.

Финансовый рычаг (леверидж) представлен следующей формулой:

$$ЭФР = (1 – НП) * (ЭР – СРСП) * (ЗС / СС), (3)$$

где ЭФР – эффект финансового рычага;

НП – ставка налога на прибыль, %;

ЭР – экономическая рентабельность, %;

ЗС – заемные средства, тыс. руб.;

СС – собственные средства, тыс. руб.;

СРСП – средняя расчетная процентная ставка, %.

Выделяют основополагающее условие, при котором целесообразно привлекать дополнительный капитал: ставка экономической рентабельности фирмы выше процентной ставки за привлекаемый кредит.[22]

На этапе выявления механизма управления финансовыми ресурсами фирмы с целью обеспечения ее экономической стабильности проводим анализ эффективности использования финансовых ресурсов.

В данном случае проведем коэффициентный анализ. Данная методика является ключевой для проведения анализа, которая используется на предприятии. Изучим коэффициенты, которые нам нужны в ходе проведения аналитической части исследования.

1) Коэффициент поступления капитала компании (А). Характеризует и показывает, какую часть из имеющегося капитала компании на конец периода составляют новые источники.

$$А = А_{пост} / А_{к.г.}, (4)$$

[22] Теплова Т. В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2018. – 504 с.

где А – коэффициент поступления общего капитала организации;

$А_{пост}$ – поступивший капитал в компании в течение отчетного периода, тыс. руб.;

$А_{к.г.}$ – капитал компании на конец отчетного анализируемого года, тыс. руб.;

2.1) Коэффициент поступления собственного капитала организации - показывает, какую часть из имеющейся величины собственного капитала организации на конец отчетного периода составляют новые поступившие средства.

$$К_{пск} = СК_{пост} / СК_{к.г.}, (5)$$

где $К_{пск}$ – коэффициент поступления собственного капитала организации;

$СК_{пост}$ – величина собственного капитала, поступившего на начало отчетного периода;

$СК_{к.г.}$ – величина собственного капитала на конец отчетного периода.

2.2) Коэффициент поступления заемного капитала организации - показывает, какую часть из имеющейся величины заемного капитала организации на конец отчетного периода составляют новые поступившие средства.

$$К_{пзк} = ЗК_{пост} / ЗК_{к.г.}, (5)$$

где $К_{пск}$ – коэффициент поступления заемного капитала организации;

$ЗК_{пост}$ – величина заемного капитала, поступившего на начало отчетного периода;

$ЗК_{к.г.}$ – величина заемного капитала на конец отчетного периода.[23]

3) Коэффициент автономности (насколько организация независима от кредиторов): чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени

[23] Куган С.Ф., Шишкова М.Л. Анализ эффективности использования финансовых ресурсов как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Вестник Полоцкого

организация зависима от заемных источников финансирование, тем менее устойчивое у нее финансовое положение.

$$К_{автономности} = СК / А, (6)$$

где СК – собственный капитал организации;

А – общая величина активов организации.

4) Коэффициент рентабельности собственного капитала - показывает, сколько руб. чистой прибыли компания получает с каждого рубля собственного капитала.

$$К_{рск} = ЧП / СК, (7)$$

где $К_{рск}$ – коэффициент рентабельности собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль организации;

СК – собственный капитал организации.

5) Коэффициент обеспеченности собственными средствами - доля оборотных активов компании, которые финансируются за счёт собственных средств предприятия.

$$К_{осс} = СК / ОС, (8)$$

где $К_{осс}$ – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

СК – собственный капитал организации;

ОС – оборотные средства организации.

6) Коэффициент покрытия инвестиций - какая часть активов организации финансируется за счет устойчивых источников (собственных средств и долгосрочных пассивов).

$$К_{пк} = ОВК / УИФ, (9)$$

где $К_{пк}$ – коэффициент покрытия инвестиций;

ОВК – общая величина капитала;

УИФ – устойчивые источники финансирования.[24]

7) Коэффициент финансовой зависимости показывает, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования (соотношение собственных и заёмных средств), а также способность организации, ликвидировав свои активы, полностью погасить кредиторскую задолженность. Чтобы повысить стабильность функционирования компании – необходимо увеличить долю собственных средств в структуре капитала.

$$К_{фз} = КДО / А, (10)$$

где $К_{фз}$ – коэффициент финансовой зависимости;

КДО – краткосрочные и долгосрочные обязательства компании;

А – общая величина активов организации.

8.1) Коэффициент текущей ликвидности/платежеспособности - показывает, хватит ли у компании денег погасить свои краткосрочные обязательства до конца отчетного года.

$$К_{тлп} = ОА / КО, (11)$$

где $К_{тлп}$ – коэффициент текущей ликвидности/платежеспособности организации;

ОА – величина оборотных активов;

КО – краткосрочные обязательства организации.

8.2) Коэффициент быстрой ликвидности/платежеспособности - способность компания погасить обязательства за счет денег и быстрореализуемых активов.

---

[24] Чараева М. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Чараева М.В., — 2-е изд. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 240 с.

$$К_{блп} = (З + ДЗ) / КО, (12)$$

где $К_{блп}$ – коэффициент быстрой ликвидности/платежеспособности.

З – запасы;

ДЗ – дебиторская задолженность;

КО – краткосрочные обязательства.

8.3) Коэффициент срочной ликвидности/платежеспособности – способность компании погасить часть текущих обязательств не только за счёт наличных денежных средств, но и за счёт ожидаемых поступлений за авыолненные работы и услуги.

$$К_{слп} = (ДС + КФВ) / КО, (13)$$

где $К_{слп}$ – коэффициент срочной ликвидности/платежеспособности.

ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства.[25]

Научная новизна в нашей работе состоит в аксиоме, что от эффективного управления финансовыми ресурсами фирмы зависит обеспечение экономической стабильности фирмы.

Таким образом, нами были рассмотрены и изучены основные показатели, которые характеризуют рациональность и эффективность управления финансовыми ресурсами фирмы. На основании проведенных расчетов и будет проведена дальнейшая аналитика и выявлена проблематика в организации, будут приведены пути усовершенствования системы управления финансовыми ресурсами фирмы с целью обеспечения ее экономической стабильности.

---

[25] Савченко Н. Л. Управление финансовыми ресурсами предприятия: учеб. пособие / Н. Л. Савченко; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. — 164 с.

1.4. Базовые концепции и функции управления финансовыми ресурсами

Общие, или основные функции управления, так же как и принципы, впервые были сформулированы Анри Файолем в начале прошлого столетия. Применительно к управлению финансами предприятия выделяют следующие функции:

1. Планирование - долгосрочное и текущее финансовое планирование; составление бизнес-планов, бюджетов; прогнозирование объемов сбыта и т. д.
2. Организация — создание структуры управления финансами, отдельных служб и подразделений; распределение полномочий между сотрудниками финансовых служб, формулировка их задач.
3. Учет, контроль и анализ — выбор учетной политики, составление финансовой отчетности; проведение финансового анализа; сравнение фактических данных с запланированными; внутренний аудит.
4. Мотивация — разработка таких контрактов, систем заработной платы и премирования для работников, элементов дивидендной политики для владельцев, которые побуждали бы работников к эффективной деятельности, а собственников побуждали бы лояльно относиться к предприятию.

Рассматривая на практике управление финансами как систему действий по оптимизации бухгалтерского баланса предприятия, выделим специфические функции, которые группируются в рамках финансовых ресурсов и их источников, а также по основным направлениям финансовой деятельности компании:

- управление внеоборотными активами;
- управление инвестиционной деятельностью;
- управление капиталом (собственным, заемным, структурой капитала);
- управление рисками (финансовым, операционным, совокупным);
- управление оборотными активами (запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами);
- управление затратами и др.

Конкретные формы и методы реализации принципов управления финансами, задач и функций определяются финансовой политикой предприятия. Основными элементами этой политики являются:

- учетная политика;
- кредитная политика;
- инвестиционная политика;
- дивидендная политика и пр.

Так, выбор варианта учетной политики предприятия осуществляется в соответствии с использованием того или иного стандарта бухгалтерского учета. В рамках кредитной политики решается вопрос о предоставлении коммерческого кредита, а также привлечении кратко- и долгосрочных средств банков и других инвесторов. Инвестиционная политика рассматривает варианты оптимальных проектов — вложений средств в долгосрочные активы. Дивидендная политика должна уравновешивать интересы собственников с интересами менеджеров и кредиторов.

Управление финансами предприятия как научное направление основано на ряде базовых концепций или теорий. В различных работах зарубежных и отечественных авторов рассматриваются разнообразные по своему содержанию концепции. Основными в теории управления финансами выступают следующие концепции:

1. Концепция временной ценности денег.
2. Концепция стоимости капитала.
3. Концепция денежного потока.
4. Концепция взаимосвязи между риском и доходностью.
5. Портфельная теория и модели ценообразования активов.
6. Теории структуры капитала и дивидендной политики.
7. Концепция эффективности рынка капитала.
8. Концепция асимметричности информации.
9. Концепция агентских отношений.
10. Концепция альтернативных затрат.

Рассмотрим подробнее каждую из них.

1. Концепция временнй ценности денег является одной из ранних в теории финансов, она была сформулирована И. Фишером в 1930 г. Суть данной теории в том, что денежные ресурсы в различные периоды времени имеют различную стоимость. Если деньги не вложены в какой-либо проект, то они теряют свою стоимость, обесцениваются. В первую очередь это происходит в связи с инфляцией, которая присуща многим экономическим системам. Кроме того, для любого предпринимателя (инвестора, финансового менеджера, производителя) всегда присутствует риск неполучения ожидаемой суммы дохода. Это бывает связано с возникновением безнадежных долгов, с невозможностью осуществления инвестиционного проекта и т. д. Если же в экономике имеют место дефляционные процессы (дефляция), то текущая (настоящая) сумма денег может быть меньше будущей.

2. Концепция стоимости капитала нашла отражение в трудах Дж. Уильямса (1938), Дж. Хикса (1939) и др. Привлечение любого источника финансирования всегда связано для компании с определенными издержками: собственникам необходимо выплачивать дивиденды, инвесторам — проценты за вложенные средства, банкам и иным кредиторам – проценты за ссуды и облигации. Ни один из источников финансирования не обходится предприятию бесплатно. Стоимость капитала — это относительный показатель, который отражает минимальный уровень процентной ставки, в которую предприятию обходятся все источники финансирования. Любая компания заинтересована в том, чтобы снизить или минимизировать стоимость капитала.

3. Концепция денежного потока также первоначально нашла свое отражение в работах Дж. Уильямса (1938) и Дж. Хикса (1939). Денежный поток рассматривают как совокупность денежных притоков и оттоков, поступающих в различные моменты времени. По мнению Хикса, стоимость экономического объекта, порождающего некоторый денежный поток, эквивалентна стоимости этого денежного потока. В дальнейшем концепция денежного потока получила

свое развитие и в инвестиционном анализе, когда менеджер сталкивается с необходимостью выбора наиболее оптимальных вложений денежных средств

4. Концепция взаимосвязи между риском и доходностью была сформулирована Ф. Найтом еще в 1920-е гг. Сущность данной концепции заключается в том, что любой финансовый инструмент через рыночные цены обеспечивает держателю некую доходность. Чем выше ожидаемая доходность, тем выше риск ее неполучения, и наоборот. Несмотря на то, что иногда ситуация требует от финансиста решения сложной задачи: получить максимальный доход или минимизировать риск, но чаще всего пытаются найти разумное (оптимальное) соотношение между риском и доходностью. При управлении финансовыми ресурсами предприятия рассматривают два основных типа рисков — операционный (предпринимательский, производственный) и финансовый риск.

5. Портфельная теория и модели ценообразования активов. Работа Г. Марковица о принципах формирования портфеля (1952) положила начало современной портфельной теории. Новаторским прорывом в данной теории оказалось отношение к риску. Марковиц впервые обратил внимание на то, что риск на рынке капитала имеет такое же большое значение, что и доходность, поэтому он должен рассматриваться и определяться наравне с доходностью. Особенно важным является предложенный им подход к формированию оптимального портфеля. По Марковицу, оптимальный портфель не тот, что обеспечивает максимально возможную доходность, а тот, что обеспечивает минимально возможный риск при заданном уровне доходности. Такой подход позволил сформулировать один из популярных сегодня методов снижения риска — диверсификацию.

6. Теории структуры капитала и дивидендной политики относятся к концепциям второй половины XX в. В 1950–1960-е гг. Ф. Модильяни и М. Миллер сформулировали задачу изучить влияние структуры капитала, а затем и дивидендных выплат на рыночную стоимость предприятий. Первоначальные исследования авторов отрицают влияние структуры капитала и дивидендной политики на рыночную капитализацию компании. Позднее Модильяни и Миллер

признают благоприятное влияние заемного капитала за счет эффекта финансового левериджа (рычага).

7. Концепция эффективности рынка капитала была выдвинута Ю. Фамой в 1965 г. Объем сделок по покупке или продаже ценных бумаг зависит от того, насколько точно текущие цены соответствуют внутренним стоимостям. Цена зависит от многих факторов, в том числе и от информации. В данной концепции эффективность рынка рассматривается в контексте информационной эффективности, которая понимается как способность рынка реагировать на различные группы информации путем изменения цен на финансовые активы. Степень эффективности рынка характеризуется уровнем его информационной насыщенности и доступности информации участникам.

8. Концепция асимметричной информации. Некоторые авторы выделяют отдельно концепцию асимметричной информации, которая напрямую связана с концепцией эффективности рынка. Основоположником этой теории считается К. Эрроу (1963), а продолжил его исследования Д. Акерлоф (1970), который впоследствии за свои труды, в частности, знаменитый «рынок лимонов», получил Нобелевскую премию. В соответствии с теорией асимметричной информации следует снижать степень асимметричности, чтобы обеспечить рост курса акций и увеличить благосостояние акционеров. Самым простым, но не всегда эффективным способом является информирование общественности о состоянии компании.

9. Концепция агентских отношений направлена на решение проблемы разделения собственности и контроля. В условиях рыночной экономики агентские отношения возникают в случае, если владельцы капитала делегируют принятие финансовых и инвестиционных решений менеджерам (агентам). Очень часто интересы этих двух групп могут не совпадать. Менеджеры обычно заинтересованы в получении краткосрочной максимальной прибыли, а собственники компании нацелены на максимизацию рыночной стоимости акций и разработку стратегических планов. Чтобы сгладить противоречия, собственники компании вынуждены нести агентские затраты. Сюда относят затраты на мотивацию менеджеров, затраты на осуществление контроля в различной форме (аудит, ревизионные комиссии,

содержание юридической службы на предприятии и пр.). Любые агентские затраты экономически оправданы до тех пор, пока они перекрываются ростом чистой прибыли компании.

10. Концепция альтернативных затрат. Альтернативные затраты — это затраты упущенных возможностей. Принятие любого финансового решения часто связано с отказом от какого-либо альтернативного варианта. Альтернативные затраты — это чисто «экономическая» категория (т. е. это нереальные затраты). Например, предприятие имеет оборудование, которое можно либо использовать в собственном производстве, либо сдать в аренду. Если будет выбран первый вариант, то сумма аренды — это альтернативные затраты. Как правило, расчет альтернативных затрат достаточно субъективен. Другой пример альтернативных затрат — создание службы внутреннего аудита, т. е. предприятие затрачивает средства, которые оно могло бы направить на другие нужды, проекты и т. д. Но отсутствие такой службы в дальнейшем может повлиять на снижение эффективности деятельности других подразделений компании и, следовательно, на снижение чистой прибыли.

Несмотря на наличие множества фундаментальных теорий, в современной экономике появляются различные банкротства, «финансовые пузыри», происходят финансовые кризисы. Все это говорит о том, что финансовая наука, управление финансами предприятий далеко не совершенны и требуют разработки новых концепций, более точно описывающих реальную действительность.

Подводя итоги главы, мы сделали следующие выводы: управление финансовыми ресурсами является одной из наиважнейших задач финансового менеджмента и успех деятельности любого хозяйствующего субъекта напрямую зависит от этого; выявлению и устранению недостатков в составе и структуре активов и пассивов корпорации и нахождение резервов привлечения финансовых ресурсов, а также улучшения финансового состояния фирмы, ее ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости, и экономической стабильности в условиях постоянно изменяющейся внешней и внутренней среды способствует грамотно проведенный финансовый анализ состояния предприятия.

Важным выявленным аспектом также является то, что финансовые ресурсы корпорации являются основой для дальнейшего развития производства, роста благосостояния акционеров корпорации, а также повышения качества жизни работников организации.

Рассмотрев различные подходы авторов к сущности понятия «финансовые ресурсы организации», мы нашли для себя оптимальный с точки зрения экономической природы. Мы определили, что финансовые ресурсы организации (предприятия) - это совокупность собственных денежных доходов в наличной и безналичной форме и поступлений извне (привлеченных и заемных), аккумулируемых организацией и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства. Исходя из представленного определения, финансовые ресурсы фирмы могут быть направлены на следующие основополагающие цели: развитие производственно-торгового процесса, содержание объектов непроизводственной сферы, потребление, а также резерв.

Финансовые ресурсы предприятия подразделяются на собственные, заемные и привлеченные, каждые из которых ведут за собой определенный набор функций. Собственные средства включают в свой состав прибыль и различного рода доходы, прибыль от реализации продукции, прибыль от прочей реализации, прибыль, полученная от внереализационных операций (различные штрафы, пени, неустойки, дооценка фондов и прочие), амортизационные отчисления, средства от продажи ценных бумаг, паевые и иные взносы физических и юридических лиц.

В состав заемных ресурсов организации включается кредитные средства: банковские, коммерческие, инвестиционный налоговый кредит. Также финансовые ресурсы фирмы могут быть привлеченными – это средства, которые включаются в состав собственных (средства, привлекаемые за счет эмиссии акций; паевые и иные взносы в уставный капитал; гранты и благотворительные взносы; государственные субсидии и иные льготы).

Глава 2. ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

2.1. Основной капитал: сущность, структура, классификация

До сих пор предметом дискуссий среди учёных и специалистов является основной капитал. Очень много научных трудов посвящено данной проблеме, но в понимании его экономической природы среди экономистов до сих пор нет единства взглядов, как нет единства взглядов и на вопрос тождественности понятий «основные средства», «основные фонды» и «основной капитал».

В широком смысле капиталом называют всё, что способно приносить доход или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг. Та часть капитала, которая полностью и многократно принимает участие в производстве товара, переносит свою стоимость на новый продукт, называется основным капиталом.[26]

Исходя из точек зрения С.Н. Щадилова, Л. Куракова, можно дать следующее определение основным средствам – это средства труда (здания, сооружения, машины и механизмы, инвентарь, транспортные средства и т.д.) производственного и непроизводственного назначения. Американский предприниматель М. Мескон дополняет это определение, указывая на то, что основные средства – это средства труда, участвующие в процессе производства длительное время и постепенно переносящие свою стоимость на продукцию предприятия.

Также мы выделили другую группу экономистов, а именно: А. Азрилиян, Б. Ройзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева, которые трактуют понятие основных средств как совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени (свыше одного года) как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере. К основным средствам относят

[26]Капитал. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Основной_капитал

землю, производственные здания, сооружения, машины и оборудование, приборы, инструменты, то есть физический капитал.

На основании мировой практики мы выделили другие определения категории «основные средства». Если рассмотреть Торговый кодекс Германии, то можно сказать, что к основным средствам должны быть отнесены все активы, которые предназначены для длительного использования на предприятии (на дату составления баланса). Сюда включаются как объекты в материально-вещественной форме, так и нематериальные активы и финансовые вложения. Если исходить из закона о компаниях Великобритании, то основные средства представляют собой материальные необоротные активы, часть внеоборотных активов, которые включают в себя землю и здания, машины и оборудование, принадлежности, приспособления, инструменты и прочее оборудование.[27]

Исходя из вышесказанного, можно дать и другое определение понятию капитал – это совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав и привилегий, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности организации.[28]

Капитал фирмы по функциональной принадлежности подразделяется на основной и оборотный. Рассмотрим подробнее состав и структуру основного капитала. В свою очередь основной капитал подразделяется на: основные производственные фонды и основные непроизводственные фонды. Первоначальное формирование основных фондов на вновь создаваемых предприятиях происходит за счет основных средств, являющихся частью уставного фонда.

Средства труда, которые, находясь в сфере материального производства, непосредственно участвуют в изготовлении материальных благ (машины, оборудование и т. п.), создают условия для осуществления производственного процесса (производственные здания, сооружения, электросети, трубопроводы и

[27] Сущность основного капитала. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nicefinances.ru/ereads-227-1.html#:~:text=>>%20N

[28] Филипповский, Е.Е. Экономика/Е.Е. Филипповский, Л.В. Шмарова. – М.: Фи-нансы и статистика, 2009. – 350 с.

др.), относятся к основным производственным фондам. К основным непроизводственным фондам относятся такие объекты непроизводственного назначения (жилые дома, детские сады, школы, больницы и др.), которые находятся в ведении промышленных предприятий (они не непосредственно, а косвенно влияют на процесс производства).

Основные фонды представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, действующих как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере, так как основой материально-технического процесса производства на любом предприятии являются основные производственные фонды. В условиях рыночной экономики первоначальное формирование основных фондов, их функционирование и расширенное воспроизводство осуществляется при непосредственном участии финансов, с помощью которых образуются и используются денежные фонды целевого назначения, опосредующие приобретение, эксплуатацию и восстановление средств труда.

От характера участия основных фондов в сфере материального производства они подразделяются на: а) производственные основные фонды, которые функционируют в процессе производства, постоянно участвуют в нем, изнашиваются постепенно, перенося свою стоимость на готовый продукт, пополняются они за счет капитальных вложений; б) непроизводственные основные фонды, которые предназначены для обслуживания процесса производства.[29]

По видам основные фонды подразделяются на: 1. здания; 2. сооружения; 3. передаточные устройства; 4. машины и оборудование; 5. транспортные средства; 6. инструмент; 7. производственный инвентарь и принадлежности; 8. хозяйственный инвентарь; 9. рабочий и продуктивный скот; 10. многолетние насаждения; 11. прочие основные фонды. Каждая группа приведенной

[29] Генкин, Б.М., Козлова, М.И. О показателях эффективности и принципиальных схемах мотивации эффективной работы / Б.М. Генкин, М.И. Козлова // ВЕСТНИК ИНЖЭКОНа. – 2004. – № 4(5) – С. 4-9.

классификации в свою очередь подразделяется на подгруппы, которые состоят из еще более родственных основных фондов с примерно равными сроками службы, нормами амортизации и условиями эксплуатации.

Основные производственные фонды подразделяются на активную (включающую рабочие и силовые машины и оборудование, транспортные средства, инструмент и инвентарь) и пассивную (здания и сооружения) части с точки зрения участия отдельных составляющих в производственном процессе и их воздействия на предметы труда.[30]

По принадлежности основные фонды подразделяются на собственные и арендованные.

Для удовлетворения социально-бытовых потребностей работников предприятия используются, основные непроизводственные фонды (объекты жилищного и коммунального хозяйств, культурно-бытового обслуживания, здравоохранения), так как они непосредственно не участвуют в создании продукции.

Структура ОПФ определяется тем удельным весом, который имеет стоимость отдельных групп основных фондов в их общей стоимости. Также структура ОФ определяется скоростью оборота и эффективностью использования ресурсов. Соотношение различных групп ОФП по составу представляет собой производственную структуру. Где больше удельный вес активной части ОПФ, та и является наиболее эффективной структурой, так как объём выпуска продукции, производственная мощность предприятия и др. показатели работы предприятия зависят от величины активной части ОПФ.

Важнейшими факторами, влияющими на структуру основных производственных фондов, являются: а) характер выпускаемой продукции; б) объем выпуска продукции; в) уровень механизации и автоматизации; г) уровень специализации и кооперирования; д) климатические и географические условия расположения предприятий.

---

[30] Кузьмин, С. Перспективы России в развитии современных мирохозяйственных тенденций / С. Кузьмин // Экономист. – 2008. – № 1. – С. 24 - 27.

Улучшить структуру основных производственных фондов позволяют: а) обновление и модернизация оборудования; б) совершенствование структуры оборудования в результате увеличения доли прогрессивных видов станков и машин; в) лучшее использование зданий и сооружений, установка дополнительного оборудования на свободных площадях; г) правильная разработка проектов строительства и высококачественное выполнение планов строительства предприятий; д) ликвидация лишнего малоиспользуемого оборудования и установка оборудования, обеспечивающего более правильные пропорции между его отдельными группами.[31]

2.2. Методы и показатели оценки состояния и эффективного использования основного капитала

Эффективность использования основного капитала зависит от многих факторов. Исходя из этого, чтобы облегчить задачу, основные показатели эффективности использования основного капитала можно объединить в четыре группы: а) показатели экстенсивного использования основных производственных фондов, отражающие уровень их использования во времени; б) показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень использования по мощности (производительности); в) показатели интегрального использования основного капитала, учитывающие совокупное влияние всех факторов – как экстенсивных, так и интенсивных; г) обобщающие показатели использования основных производственных фондов, характеризующие различные аспекты использования (состояния) основного капитала в целом по предприятию.[32]

К первой группе показателей, а именно, к показателям экстенсивного использования основных производственных фондов относятся: а) коэффициент экстенсивного использования оборудования определяется как отношение

[31] Структура ОФП. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m203/2_2.htm#:~:text=Структура%

[32] Пелих, А.С. Экономика предприятия. Серия «Учебники и учебные пособия». / А.С. Пелих. – Ростов н/Д: «Феникс», 2007. – 416 с.

фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по норме; б) коэффициент сменности работы оборудования определяется как отношение общего количества отработанных оборудованием станкосмен к количеству станков; в) коэффициент загрузки оборудования – это отношение коэффициента сменности работы к плановой сменности оборудования.

а) $К_{экст.} = t_{обор.ф} / t_{обор.\ пл.}$, где в числителе отражается фактическое время работы, а в знаменателе – норма-часы.

б) Ксм = Чс / Н или Ксм = Чст / Чмах, где: Чс - фактически отработанное число станков (машино-смен) за сутки; Н - общее количество наличных станков (машин) в парке; Чст - фактическое число отработанных станко (машино)-часов в сутки; Чмах - максимально возможное число станко (машино)- часов в одну смену.

в) Кз.= Ср./ Спр. х 100%, где: Кз - коэффициент загрузки оборудования; Ср - расчетное количество оборудования на данной операции (рабочих мест), ед.; Спр. - принятое количество оборудования на данной операции (рабочих мест), ед.

К второй группе показателей относится коэффициент интенсивного использования оборудования, который определяется как отношение фактической производительности оборудования к плановой.

$К_{ин.}$ = Пф/Ппл, где: Пф - фактическая производительность оборудования; Ппл - плановая производительность оборудования.

К третьей группе показателей относится коэффициент интегрального использования оборудования, который в свою очередь можно определить как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности).

$К_{инт.} = К_{э.и.}*К_{и.и.}$, где: $К_{э.и.}$ – коэффициент экстенсивного использования оборудования; $К_{и.и.}$ – коэффициент интенсивного использования оборудования.

К последней группе показателей относятся обобщающие показатели основного капитала: фондоотдача (Фондоотдача = Выручка/Основные средства); фондоёмкость (Фондоемкость = Среднегодовая стоимость основных

фондов/Объем выпущенной продукции); фондовооружённость труда (Фондовооруженность = Среднегодовая стоимость основных средств/Среднесписочная численность работников); рентабельность основных производственных фондов ($Р_{ос.}$ = П / $С_{ос.}$ х 100, где: $Р_{ос.}$ – рентабельность основных фондов, П – прибыль за год, $С_{ос.}$ – средняя годовая стоимость ОС).[33]

Анализ основного капитала является одним из важнейших показателей для успешного существования компании. Анализ основного капитала может проводиться по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет дать оценку структуры, динамики и эффективности их использования. Выбор направлений анализа определяется потребностями управления.

Суть анализа состоит в горизонтальном и вертикальном анализе первого раздела актива баланса и оценке эффективности использования основных средств. На первом этапе анализируется динамика и структура соответствующих статей бухгалтерского баланса, рассчитываются темпы роста и прироста, доля соответствующих частей основного капитала. Анализу основных фондов уделяется наибольшее внимание.[34]

На основе следующих показателей проводится анализ движения основных фондов: а) коэффициент поступления основных средств ($К_{пост.}$ = Стоимость поступивших основных средств/Стоимость основных средств на конец года); б) коэффициент обновления основных средств ($К_{обн.}$ = Стоимость новых основных средств/Стоимость основных средств на конец года); в) коэффициент выбытия основных средств ($К_{выб.}$ = Основные фонды выбывшие/Основные фонды на начало года); г) коэффициент ликвидации основных средств ($К_{ликв.}$ = Стоимость ликвидированных основных средств/Стоимость основных средств на начало периода).

Следующие показатели применяются для анализа состояния основных фондов: а) коэффициент годности основных средств (Кг = $ОС_{ост.}/ОС_{п(в)}$, где: $ОС_{ост.}$

[33] Паламарчук, А.С. Анализ основных промышленно-производственных фондов / А.С. Паламарчук // Справочник экономиста. – 2007. – № 9. – С. 3 - 7.

[34] Виды анализа. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.list-org.com/company/1054646

- остаточная стоимость объекта ОС; $ОС_{п(в)}$ – первоначальная (восстановительная) стоимость объекта основных средств. ; б) коэффициент износа основных средств (КИОС = А/ПС х 100 %, где: А – это сумма накопленных на дату расчета амортизационных отчислений; ПС – величина первоначальной цены приобретения ОС).[35]

Показатели состояния основных фондов рассчитываются по состоянию на начало и конец анализируемого периода. Техническое состояние тем лучше, чем ниже коэффициент износа.

Второй этап анализа включает в себя оценку эффективности использования основного капитала. Для этого используется показатель фондоотдачи, который определяется как отношение стоимости товарной продукции (П) к среднегодовой стоимости основных производственных фондов (ОФ): ОФ=П/ОФ. Также используется другой показатель, который называется фондоемкостью, которая определяется отношением средней стоимости основных средств (ОФ) к объему выпуска продукции (П): ФЕ=ОФ/П.[36]

Чтобы повысить эффективность использования основных средств нужно: а) повышение уровня использования активной части основных производственных фондов (увеличение сменности, сокращение внутрисменных и целосменных потерь рабочего времени, качество ремонтов и технического обслуживания); б) ускорение ввода объектов и производственных мощностей в эксплуатацию; в) улучшение организации строительного производства, повышение эффективности управления им; г) повышение технического уровня основных производственных фондов и обновление как предпосылка эффективного изготовления качественной строительной продукции (реконструкция, модернизация оборудования, повышение качества эксплуатации); д) материальное стимулирование обслуживающего персонала за эффективное использование основных средств; е) повышение уровня квалификации кадров, эксплуатирующих основные фонды.

[35] 18. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.

[36] Эффективность использования капитала. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/press/afa/1999-3/09.shtml

Для качественного анализа формирования основного капитала целесообразно проанализировать саму структуру основных производственных фондов на начало и конец отчетного года с определением абсолютного отклонения и выявить по удельному весу конкретные причины изменения состава вышеуказанных основных средств. Для того, чтобы повысить эффективность использования основного капитала, основных производственных фондов необходимо повышение степени их загрузки, эффективное обновление фондов, использование прогрессивного оборудования, современных технологий, квалифицированных и дисциплинированных работников.

2.3. Проблемы повышения эффективности использования основного капитала организации

Весьма острой остаётся ситуация с воспроизводством основного капитала. Гарантом долгосрочного роста производительности и прибыльности считается своевременное переоснащение производства.

Для многих производств остаётся актуальной проблема накопления физически изношенного и устаревшего основного капитала. Выявление тенденций воспроизводства основного капитала, обновление его технической базы является основой структурных преобразований, направленных на экономическое обновление и рост.

Обеспечение предприятий основными фондами в их количественном и качественном составе, а также поддержание основных средств производства в рабочем состоянии является основной задачей воспроизводства основных фондов.

Воспроизводство направлено на решение следующих задач: а) возмещение выбывающих по различным причинам основных фондов; б) увеличение массы основных фондов с целью расширения объема производства; в) совершенствование видовой, технологической и возрастной структуры основных фондов, т.е. повышение технического уровня производства. Но при решении вышеперечисленных задач возникают определённые проблемы, а именно: а) недостаток финансирования возмещения выбывающих по различным причинам

основных фондов; б) выбор нецелесообразной формы воспроизводства основных средств; в) влияние научно-технического прогресса на основные фонды, приводимого к быстрому устареванию обновляемых объектов. Рассмотрим каждую проблему по отдельности и выявим пути их решения.[37]

Проблема 1. Недостаток финансирования является наиболее значимой проблемой в воспроизводстве основных средств. Обновление основных средств представляется капитальными вложений предприятий и влечёт за собой большие финансовые расходы. Для решения данной проблемы предприятия используют долгосрочные кредиты, лизинги и т.д.

Проблема 2. Для современных компаний второй наиболее значимой проблемой является - выбор нецелесообразной формы воспроизводства основных средств. В большинстве случаев, приобретаемые новые средства можно заменить модернизацией ранее используемых средств. Из-за этого у предприятий возрастает уровень расходов, так как они не проводят специальных расчётов, а используют чисто техническую замену.[38]

Проблема 3. Чтобы решить третью проблему, которая связана с быстрым устареванием основных средств из-за технического прогресса, нужно использовать амортизационные инструменты при их воспроизводстве, так как накопленный амортизационный потенциал является эффективным источником обновления дорогостоящих объектов.[39]

Исходя из всего этого, можно сделать вывод по главе о том, что основной капитал является важнейшей составляющей любой организации. В зависимости от того, как хорошо будет проводиться анализ основного капитала, будет зависеть эффективность предприятия. Также нужно отметить, что воспроизводство основных средств является важным элементом общей политики

---

[37] Воспроизводство. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vectoreconomy.ru/images/publications/2018/1/accounting/Grytsuk_Luzyanina.pdf

[38] Проблемы ОФП. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://knowledge.allbest.ru/economy

[39] Петрикова, Е.М. Амортизация основных средств: применение в России и трансформация в международную систему учета / Е.М. Петрикова // Экономический анализ. – 2007. – № 11. – С. 28 - 37.

финансирования, управления внеоборотными активами, налогообложением предприятия. В зависимости от того, насколько эффективно будут выбраны инструменты финансирования обновляемых основных средств, зависит прибыль и рентабельность действующих компаний. Целесообразным представляется активное применение финансовых расчётов при выборе приведённых выше инструментов управления обновлением основных средств, что позволит добиться предприятию поставленных целей, своевременному обновлению основного капитала и содержанию его в состоянии, соответствующему требованиям времени и позволяющему производить конкурентоспособную продукцию.

2.4. Система резервов повышения эффективности использования капитала

Факторы, влияющие на величину производственной мощности и ее использование, взаимосвязаны. Это обусловлено тем, что все факторы имеют единый объект влияния – производственную мощность предприятия. Различие между ними заключается в том, что первая группа факторов определяет резервы увеличения производственной мощности, а вторая – резервы улучшения ее использования. Процесс эффективного использования производственных мощностей характеризуется сравнительно небольшим кругом показателей, но на каждый показатель оказывает влияние огромное количество факторов.

Классификация основных факторов эффективности использования производственной мощности представлена в таблице. Классификация и учет факторов эффективности использования производственной мощности, умение определять их влияния на показатели использования мощности, позволяет воздействовать на уровень показателей посредством управления факторами и определить комплексный уровень использования производственной мощности.

При комплексной оценке наряду с общими показателями рассчитываются конкретные уточненные показатели характеризующие влияние отдельных факторов на эффективность использования производственной мощности. Каждый показатель, отражает определенную сторону комплексного показателя уровня

использования производственной мощности, складывающегося под совокупным воздействием всех факторов.

Факторы – это элементы, причины, воздействующие на данный показатель или их ряд. С точки зрения влияния факторов на конкретное явление или показатель надо различать факторы первого, второго, …n – го порядков. Различие понятий «показатель» и «фактор» условно, так как практически каждый показатель может рассматриваться как фактор другого показателя более высокого порядка и наоборот.

Под резервами производства следует понимать возможности улучшения использования ресурсов предприятия в результате совершенствования техники, технологии, организации производства труда и управления, ликвидации узких мест. Проведенные исследования показали, что каждое предприятие имеет свой уровень использования производственных мощностей и соответствующую ему величину резервов повышения эффективности их использования.

Целью определения использования производственных мощностей, является получение наиболее полного перечня имеющихся резервов, выраженных количественно, которые в свою очередь являются весьма существенной и необходимой информационной базой для планирования производства.

В современных условиях для более эффективного использования основных средств возникает необходимость аналитической деятельности предприятий по планированию, производству и сбыту продукции, которые должны быть неразрывно связаны между собой – образуя единую цепочку процессов, позволяющую довести производимый продукт или услугу до потребителя в нужное время, в требуемом объем и с соответствующем уровнем качества.

Методология оценки использования основных средств включает определенную последовательность, которая состоит и четырёх различных этапов. Для комплексного изучения данной темы – нужно изучить каждый этап по отдельности. Данная последовательность этапов представлена в таблице 3.

Таблица 3

Этапы комплексной оценки использования капитала

Первый этап	Выявление и классификация факторов, влияющих на условия использования производственных основных средств.
Второй этап	Анализ влияния факторов на показатели выполнения плана по объему и сбыту предприятия и оценка обобщающего показателя использования основных средств.
Третий этап	Проведение экспертной оценки определения весомости факторов. Расчет комплексных показателей использования основных средств.
Четвёртый этап	Анализ единичных показателей использования основных средств. Выявление резервов и разработка рекомендаций по совершенствованию использования основных средств.

Источник: составлено автором.

Система резервов улучшения использования основных фондов предприятия может быть представлена следующим образом:

1) Техническое совершенствование средств труда:

- техническое перевооружение на базе комплексной автоматизации и гибких производственных систем;
- замена устаревшей техники, модернизация оборудования;
- ликвидация узких мест и диспропорции в производственных мощностях предприятия;
- механизация вспомогательных и обслуживающих производств;
- внедрение прогрессивной технологии спецоснастки;
- развитие изобретательства и рационализации.

2) Увеличение времени работы машин и оборудования;

- ликвидация бездействующего оборудования (сдача в аренду, лизинг, реализация и проч.);
- сокращение сроков ремонта оборудования;
- снижение простоев: целосменных и внутрисменных.

3) Улучшение организации и управления производством:

- ускорение достижения проектной производительности вновь введенных производственных систем;
- внедрение научной организации труда и производства;
- улучшение обеспечения материально-техническими ресурсами;
- совершенствование управления производством на базе ЭВМ;
- развитие материальных стимулов у работников, способствующих повышению эффективности производства.

Для определения резервов увеличения выпуска продукции, фондоотдачи и фондорентабельности воспользуемся методикой, которую рекомендует Савицкая Г. В. В завершение анализа подсчитывают резервы увеличения выпуска продукции и фондоотдачи. Ими могут быть ввод в действие неустановленного оборудования, его замена и модернизация, сокращение целодневных и в внутрисменных простоев, повышение коэффициента сменности, более интенсивное его использования.

Резервы увеличения выпуска продукции (Р↑ВПк) за счет ввода в действие нового оборудования определяются умножением его дополнительного количества на фактическую величину среднегодовой выработки или на фактическую величину всех факторов, которые формируют ее уровень:

$$Р↑ВПк = Р↑К \times ГВф = Р↑К \times Дф \times Ксм.ф \times Пф \times ЧВф,$$

где,Р↑К – количество нового оборудования, ед.
ГВф – фактическаясреднегодовая выработка, ед.
Дф – фактическиедни, дн.
Ксм.ф– фактическийкоэффициент сменности,
Пф – фактическая продолжительность смены, час.
ЧВф – фактическая часовая выработка, чел. /час.

Чтобы подсчитать резерв увеличения выпуска продукции за счет повышения коэффициента сменности (Р↑ВПксм) в результате лучшей

организации производства, необходимо возможный прирост последнего умножить на возможное количество дней работы всего парка оборудования и на фактическую сменную выработку:

$$Р↑ВПксм=Кв \times Дв \times Р↑Ксм \times СВф = Кв \times Дв \times Р↑Ксм \times Пф \times ЧВф,$$

где,Кв – количество оборудования, ед.

Дв – количество дней, дн.

Р↑Ксм – потенциальный рост коэффициента сменности;

СВф – фактическая сменная выработка.

Резервы роста фондоотдачи – это увеличение объема производства продукции и сокращение среднегодовой стоимости основных производственных фондов:

$$Р↑ФО= ФОв – Фоф = ВПф+Р↑ВП\ ОПФф+ОПФд−Р↓ОПФ − ВПф\ ОПФф\ ,$$

где, Р ФО – резерв роста фондоотдачи;

ФОв, ФОф, – соответственно возможный и фактический уровень фондоотдачи;

Р ВП – резерв увеличения производства продукции;

ОПФд дополнительная сумма основных производственных фондов, необходимая для освоения резервов увеличения выпуска продукции;

Р↓ОПФ – резерв сокращения средних остатков основных производственных фондов за счет реализации и сдачи в аренду ненадобных и списания непригодных.

Изучив теоретические вопросы эффективности использования основных средств в производстве можно сделать вывод о том, что основные средства предприятия представляют собой наиболее дорогостоящую часть средств производства и обслуживают большое число производственных циклов в течение длительного периода времени, поэтому их состояние и эффективное

использование прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий.

Конечная эффективность использования основных фондов характеризуется показателями фондоотдачи, фондоемкости, относительной экономии фондов, повышения объема продукции, повышения производительности труда работающих, снижение себестоимости продукции и затрат на воспроизводство основных фондов, увеличения сроков службы средств труда и др. Более полное и рациональное использование основных средств предприятия способствует улучшению всех его технико-экономических показателей: росту производительности труда, повышению фондоотдачи, увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости, экономии капитальных вложений.

2.5. Предельная стоимость капитала и определение стоимости источника «заёмный капитал»

На финансовом рынке стоимость отдельных источников финансирования постоянно изменяется, также изменяется и потребность предприятия в финансировании. Менеджеры, занимающиеся управлением финансами на предприятиях, должны регулярно проводить анализ тенденций изменения стоимости потенциальных источников и предельной стоимости капитала компаний. Предельные издержки любого продукта — это затраты на производство дополнительной единицы этого продукта. Аналогичный подход применяется и к капиталу компании. Развитие предприятия сопровождается привлечением новых финансовых ресурсов, это приводит к изменению структуры и стоимости капитала. Предельная (маржинальная) стоимость капитала представляет собой прирост средневзвешенной стоимости капитала, связанного с привлечением дополнительного капитала компании, и определяется по формуле:

$$МСС = \Delta WACC/\Delta К,$$

где ΔWACC - прирост средневзвешенной стоимости капитала, в %;

ΔК — прирост капитала, ден. ед.

По-другому, предельная стоимость капитала — это стоимость добавленной следующей единицы нового капитала. Она рассчитывается на основе прогнозных значений расходов, которые предприятие будет нести для формирования требуемой структуры капитала при сложившихся условиях финансового рынка. Для реализации проектов предприятие в первую очередь будет использовать нераспределенную прибыль, так как это наименее рискованный источник. Однако объем прибыли всегда ограничен, поэтому финансовый менеджер будет вынужден обращаться к заемным средствам. Данный шаг приведет к изменению структуры капитала и повышению риска кредиторов, в результате чего стоимость заемных средств с определенного момента начнет расти. Предельная стоимость капитала позволяет рассматривать процесс формирования источников предприятия в динамике через стоимость привлечения каждой дополнительной денежной единицы любой из составляющих капитала.

Традиционно стоимость заемного капитала определяется по таким составляющим, как банковские кредиты, облигационные займы и финансовый лизинг. В качестве ставки требуемой доходности здесь выступают годовые ставки по кредиту, доходность к погашению облигаций и ставки лизинговых платежей. Следует отметить, что большая часть процентов по элементам заемного капитала в соответствии с действующим законодательством РФ признается расходами в целях налогообложения, тем самым снижаются затраты предприятия на величину невыплаченного налога на прибыль. Кроме того, стоимость заемного капитала должна рассчитываться по эффективной процентной ставке, учитывающей стоимость дополнительных затрат (оформление кредита, обслуживание текущего счета, выпуск и размещение облигаций и др.).

Еще одним источником краткосрочного финансирования в России является кредиторская задолженность. В зарубежной литературе стоимость этого источника практически не рассматривается. Как известно, в нашей стране кредиторская задолженность присутствует практически у 90% предприятий, и основную долю в ее структуре составляет задолженность поставщикам и

подрядчикам. Если предприятие рассчитывается с поставщиками сырья и материалов вовремя, согласно условиям контракта, то в некоторых случаях стоимость источника «кредиторская задолженность» равна нулю. Если цена сырья отличается 55 при дате отгрузки и дате оплаты товаров (при отгрузке она, безусловно, ниже), то стоимость кредиторской задолженности можно рассчитать, выразив, как и другие элементы стоимости капитала, в годовой процентной ставке.

Если предприятие нарушает условие договора по срокам оплаты, то просроченная кредиторская задолженность ведет к начислению пени и штрафам. В этом случае стоимость кредиторской задолженности определяется как отношение суммы штрафов и пени, уплаченных предприятием, к величине кредиторской задолженности. Так как согласно ст. 265 НК в состав внереализационных расходов входят расходы в виде штрафов, пеней и (или) иных санкций за нарушение договорных обязательств, то стоимость кредиторской задолженности также приводится к посленалоговой базе.

Глава 3. ОСНОВЫ АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ И ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

3.1. Понятие капитала коммерческой организации, его классификация

Экономическое понятие капитала состоит в том, что он представляет собой стоимость, единственной целью существования которой является ее увеличение. Поэтому капитал есть самовозрастающая стоимость. Чтобы постоянно возрастать, капитал должен присоединять к себе часть вновь создаваемой им стоимости.

Капиталом коммерческой организации являются все ее объекты, которые используются для получения прибыли и иного чистого дохода.

Капитал организации формируется из двух источников: внутренних и внешних. Внутренние источники произведены в самой организации (прибыль, амортизационные отчисления), а внешние получены от других участников рынка.

Любая коммерческая организация представляет собой юридическое лицо, которое должно располагать уставным капиталом в размере не ниже уровня, установленного по закону.[40]

Уставный капитал формируется за счет взносов учредителей коммерческой организации. Обычно взносы учредителей представляют собой денежные средства, но возможны взносы и в виде материальных благ (оборудованием, помещениями и др.) и в виде ценных бумаг или иных имущественных прав. Внесенные учредителями денежные средства затем расходуются на приобретение активов, необходимых для прибыльной деятельности организации.

Так как главной целью коммерческой организации является получение прибыли, то, исходя из этого, можно сказать, что коммерческая деятельность есть процесс расширенного воспроизводства капитала. Простое его воспроизводство, т. е. воспроизводство в неизменном масштабе, лежит в основе расширенного воспроизводства капитала, которое и есть цель функционирования капитала. Совокупный капитал, используемый в коммерческой организации, отражается в

[40] Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 320 с.

балансе ее капитала, или бухгалтерском балансе. Пассивы бухгалтерского баланса есть источники капитала, а активы бухгалтерского баланса представляют собой направления вложения пассивов.

В рыночном понимании капитал есть любые материальные блага, деньги и иные, существующие вне человека объекты, которые позволяют их владельцу получать чистый доход от владения, пользования или распоряжения ими. Все, что на рынке приносит денег больше, чем их было затрачено, есть капитал. Поэтому по своей натуральной (вещественной) форме капитал коммерческой организации существует в самом разнообразном виде: зданий, машин и оборудования, денежных средств и других благ, которые принято называть активами.[41]

Перейдём к изучению классификации капитала организации. Выделяют следующие основные виды капитала: реальный капитал, финансовый капитал и человеческий капитал. Реальный капитал также делится на основной капитал и оборотный. В таблице 4 представлены характеристики капитала.[42]

Таблица 4

Характеристика реального, финансового и человеческого капиталов

Реальный капитал	Финансовый капитал	Человеческий капитал
это всё, что существует физически. К нему относят материальные и нематериальные активы, а также имущество предприятия. Примеры: здание, оборудование, запасы, сырьё, недвижимость, земля.	это деньги и любые ценные бумаги. В некоторых типологиях встречается другое наименование — банковский капитал, но оно не совсем корректно, так как ценные бумаги не всегда относятся к банкам.	это квалификация сотрудников, сформированная корпоративная культура, система социальных связей. Отдельной строки для человеческого капитала в балансе нет, как нет и методики, позволяющей точно оценить его размер.

Источник: составлено автором.

[41] Капитал организации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ttps://studme.org › finansy › kapital_organizatsii

[42] Классификация капитала. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://moodle.kstu.ru › mod › book › view

С экономической точки зрения реальный капитал используется для получения результата в форме прибыли, финансовый капитал - для получения прибыли от акций или процента по другим ценным бумагам. Человеческий капитал же рассматривают как ресурс, способный обеспечить долгосрочное стабильное существование компании на рынке.

Также отметим, что реальный капитал подразделяется на два вида:

1) основной капитал – к данному виду относятся все активы компании, которые используются в её работе в течение длительного времени без изменения формы, за исключением нормального износа (например: здания, оборудование, транспорт; к ним также и такие нематериальные активы, как: патенты, лицензии);

2) оборотный капитал – включает в себя активы, которые в течение производственного цикла меняют свою форму (например: запасы, дебиторка, денежные средства).

Признак оборотного капитала — то, что он превращается в продукт в рамках одного производственного или операционного цикла. Признак основного капитала — то, что он участвует во множестве производственных или операционных циклов.

На (рис. 3.1) представлен состав основных источников финансирования организации.



Рис. 3.1. – Состав финансовых ресурсов организации

Перейдём к болеее тщательному их расммотрению.

По И.А. Бланку существуют три важнейших направления, по которым можно систематизировать капитал предприятия, а именно: а) по источникам привлечения; б) по формам привлечения; в) по характеру использования.

По степени принадлежности капитала организации выделяют собственный и заёмный капитал. Собственный капитал является основой финансирования деятельности организации. Та часть стоимости средств предприятия, которая принадлежит ей на праве собственности, называется собственным капиталом. Заемный капитал, используемый организацией, в свою очередь, характеризует в совокупности объем его финансовых обязательств (общую сумму долга). В хозяйственной практике эти финансовые обязательств дифференцируются на долгосрочные и краткосрочные финансовые обязательства. Заёмный капитал включает в себя денежные средства или другие имущественные ценности, привлекаемые на возвратной основе для финансирования развития деятельности предприятия. Все формы заёмного капитала, используемого предприятием, представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению, в определённые сроки.[43]

По группам источников привлечения капитала по отношению к предприятию выделяют капитал, привлекаемый из внутренних источников, и капитал, привлекаемый из внешних источников, соответственно. Капитал, привлекаемый из внутренних источников, формируется непосредственно на предприятии для обеспечения его функционирования и развития. Основу внутренних собственных источников составляет нераспределенная прибыль компании. Заемные внутренние источники складываются из текущих обязательств компании по расчетам. Капитал, привлекаемый из внешних источников, формируется за пределами компании.[44]

---

[43] Капитал организации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Капитал

[44] Паламарчук, А.С. Анализ основных промышленно-производственных фондов / А.С. Паламарчук // Справочник экономиста. – 2017. – № 9. – С. 3 - 7.

По формам привлечения капитала предприятием выделяют акционерный, паевой и индивидуальный его виды. Что соответствует обобщенной классификации предприятий по организационно-правовым формам деятельности. Акционерный капитал — основной капитал акционерного общества, который образуется за счет эмиссии акций. Является уставным капиталом, так как его размер определяется уставом общества. Акционерный капитал называется еще номинальным и разрешенным капиталом. Паевой капитал представляет собой сумму материальных и нематериальных ценностей, которые были внесены пайщиками для организации активов компании. Индивидуальный капитал определяет форму его привлечения при создании индивидуальных предприятий.

Также капитал организации классифицируют по натурально-вещественным формам привлечения. Капитал в материальной форме привлекается предприятием в виде разнообразных капитальных товаров (машин, оборудования, зданий, помещений). Капитал в нематериальной форме привлекается предприятием в виде разнообразных нематериальных активов, которые не имеют вещной формы, но принимают непосредственное участив в его хозяйственной деятельности и формировании прибыли. К этому виду капитала относятся права пользования отдельными природными ресурсами, патентные права на использование изобретений, права на промышленные образцы и модели, товарные знаки, компьютерные программы и другие нематериальные виды имущественных ценностей.

По времени использования капитала выделяют: долгосрочный (сумма собственного капитала предприятия и долгосрочного заемного капитала, т.е. кредитов и прочих видов платных заимствований, до возврата которых остается более 12 месяцев после отчетной даты) и краткосрочный (обязательства со сроком погашения в течение 12 месяцев после отчетной даты, формируемые как источники покрытия оборотных активов) капиталы.[45]

[45] Пелих, А.С. Экономика предприятия. Серия «Учебники и учебные пособия». / А.С. Пелих. – Ростов н/Д: «Феникс», 2017. – 416 с.

По степени вовлеченности в экономический процесс капитал бывает двух видов, а именно: используемый и неиспользуемый в экономическом процессе. Капитал, используемый в экономическом процессе – это капитал, который вовлечен в общественное воспроизводство и приносит его владельцу доход (иными словами, сумма собственного капитала и долгосрочной задолженности; иногда обозначает сумму долгосрочных внеоборотных активов и чистых оборотных активов). Капитал же, не используемый в экономическом процессе, не только не приносит доход, но и теряет свою реальную стоимость в результате издержек упущенной возможности (это имущество предприятия, которое не связано с его основной деятельностью: производством, торговлей, поставками и прочим; оно играет второстепенную роль в бизнес-процессах и почти не влияет на прибыль – к примеру: оборудование, земельные участки, недвижимость и т. д.).

По особенностям использования в производственном процессе выделяют основной капитал и оборотный капитал предприятия. Основной капитал — капитал, инвестированный во все виды внеоборотных активов организации. Основной капитал включает в себя: нематериальные активы; новые долгосрочные финансовые инвестиции (вложения); основные средства, в том числе незавершенные долгосрочные инвестиции. Оборотный капитал — капитал, инвестированный в оборотные активы организации. Чистый оборотный капитал определяется как разность между текущими активами (оборотными средствами) и текущими обязательствами (кредиторской задолженностью) и показывает, в каком размере текущие активы покрываются долгосрочными источниками средств.

Каждая компания должна проводить оценку значения чистого оборотного капитала, результат которого может быть либо положительным, либо отрицательным:

1) положительный результат говорит о том, что есть превышение оборотного капитала над обязательствами, данная тенденция говорит о хорошей финансовой стабильности и платёжеспособности предприятия, так как его собственных

оборотных средств хватает для полноценного осуществления текущей деятельности без привлечения заёмных ресурсов;

2) отрицательный результат показывает факт превышения обязательств над оборотным капиталом и указывает на финансовую нестабильность, так как собственных оборотных средств предприятия не хватает на осуществление текущей деятельности, необходимо привлечение заёмных ресурсов.

Также существует классификация капитала по уровню риска.[46] В таблице 5 представлена их характеристика.

Таблица 5

Классификация капитала по уровню риска

Безрисковый	Низкорисковый	Среднерисковый	Высокорисковый
это капитал, при вложении которого полностью отсутствует риск, а инвестор гарантированно получит доход. К ним можно отнести: банковские вклады, покупку акций крупных предприятий.	это капитал, используемый в производственных и инвестиционных операциях, уровень риска которых ниже среднерыночного. К ним относятся: банковские депозиты, государственные облигации, программы накопительного страхования.	это часть капитала организации, которая задействована в операциях производственного, финансового или инвестиционного характера, уровень риска которых примерно соответствует среднерыночному. Например: приобретение ценных бумаг зарубежных и отечественных компаний; покупка ПИФов.	это капитал, который направляется на финансирование компаний и проектов, при котором инвестор не защищён от возможной потери своих средств. Такие инвестиции отличаются высокой степенью риска и высокой доходностью. Например: акции молодых быстрорастущих компаний, криптовалюта, инструменты срочного рынка (фьючерсы и опционы).

Источник: составлено автором.

[46] Виды капитала. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://economics.studio/finansovyiy-menedjment/klassifikatsiya-kapitala-predpriyatiya-22149.html

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что капитал является главной экономической базой создания и развития предприятия, так как он характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов. В процессе своего функционирования капитал обеспечивает интересы собственников и персонала фирмы, а также государства. Именно это определяет его как основной объект финансового управления фирмой, а обеспечение эффективного его использования относится к числу наиболее ответственных задач финансового менеджмента. Также способность собственного капитала к высоким темпам роста говорит об эффективности формирования и распределения прибыли предприятия. И наоборот, его снижение является, как правило, следствием неэффективной, убыточной деятельности предприятия.

3.2. Сущность и концепция стоимости капитала

Капитал является главной экономической базой создания и развития предприятия, поэтому капитал в процессе своего функционирования обеспечивает интересы государства, собственников, персонала. Капитал можно рассматривать с разных позиций, но мы рассмотрим его с позиции финансового менеджмента – общая стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов.

Рассматривая экономическую сущность капитала предприятия, следует в первую очередь отметить такие его характеристики: а) капитал предприятия является основным фактором производства. В экономической теории выделяют три основных фактора производства, обеспечивающих хозяйственную деятельность производственных предприятий — капитал; землю и другие природные ресурсы; трудовые ресурсы; б) капитал характеризует финансовые ресурсы предприятия, приносящие доход; в) капитал является главным источником формирования благосостояния его собственников. Он обеспечивает необходимый уровень этого благосостояния как в текущем, так и в перспективном периоде; г) капитал предприятия является главным измерителем

его рыночной стоимости. В этом качестве выступает прежде всего собственный капитал предприятия, определяющий объем его чистых активов.[47]

На (рис. 3.2) представлены основные разновидности капитала организации.



Рис. 3.2. – Разновидности капитала

Изучим характеристику разновидностей капитала. Совокупность всех материальных благ является физическим капиталом. Совокупность всех денежных ресурсов и ценных бумаг организации является финансовым капиталом. Юридический капитал – становится совокупностью прав распоряжения определенными ценностями, которые при этом дают право их обладателям получать их без прилагающихся затрат труда. Вложения, которые увеличивают физические или умственные способности человека, используемые в процессе деятельности называются человеческим капиталом.

Высокая роль капитала в экономическом развитии предприятия и обеспечении удовлетворения интересов государства, собственников и персонала, определяет его как главный объект финансового управления предприятием, а обеспечение эффективного его использования относится к числу наиболее ответственных задач финансового менеджмента.[48]

Исходя из всего вышесказанного, можно сказать, что капитал – это экономическая категория, которая содержит в себе вещественную и

[47] Попов В.М. Бизнес-планирование: Учебник. - 2е издание., перераб. доп. - М.: Финансы и стати-стика,2016. - с. 27

[48] А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. Управление организацией: Учебник / Под ред.. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2009. - с. 93

общественную формы. Из этого вытекает то, что в совокупности этих форм сущность капитала охарактеризована не просто как средство производства и денежная масса, а некое производственное соотношение, в котором орудия производства, материальные средства определяются как орудия эксплуатации. Так как расходы предпринимателя на покупку средств производства неизменны и проецируются на создаваемый продукт конкретным трудом, то их определяют как постоянный капитал, поэтому постоянный капитал участвует в процессе труда в качестве своего вещественного наполнения и является фактором производства, он создает потребительскую стоимость. Но при этом постоянный капитал не участвует в процессе прироста стоимости, следовательно, не создает прибавочной стоимости, для этого существует переменный капитал, который включает в себя ту часть затрат капитала, которая авансируется на приобретение рабочей силы, и меняющий свою стоимость. Переменный капитал посредством увеличения первичной стоимости, создает ее "избыток", то есть дополнительную стоимость. Данный процесс представлен на (рис. 3.3).



Рис. 3.3. – Источники формирования прибавочной стоимости

Экономическая сущность капитала рассматривает капитал как средство производства и его основной фактор. В данном аспекте капиталу принадлежит приоритетная роль, ведь он характеризует финансовые ресурсы организации и становится главным источником формирования благосостояния его собственников. Именно капитал осуществляет уровень благосостояния организации и собственника, как в текущем, так и в перспективном периоде деятельности. Собственно, без капитала деятельность организации невозможна.

Изучим по отдельности источники формирования прибавочной стоимости. Их характеристика представлена в таблице 6.

Таблица 6

Характеристика источников формирования прибавочной стоимости

Прибыль	Торговая прибыль	Ссудный процент	Земельная рента
является превращённой формой прибавочной стоимости, а не собственно прибавочной стоимостью, так как часть прибавочной стоимости перераспределяется и при этом трансформируется в форму «затрат» — проценты по кредиту, рента, налоги, надбавки к зарплате.	её источником служит прибавочная стоимость, созданная в сфере производства. Следовательно, торговая прибыль – это часть прибавочной стоимости, которую капиталист – промышленник уступает капиталисту – торговцу за услуги последнего по реализации товаров.	это одна из форм прибавочной стоимости. Банкир предоставляет во временное пользование свой денежный капитал предпринимателю за определенный процент. Ссудный процент внешне выступает как цена товара – капитала.	прибавочная стоимость, в контексте земельной ренты, представляет собой разность между ценой производства на худших участках (общественной ценой производства) и индивидуальной ценой производства на средних и лучших участках.

Источник: составлено автором.

Также отметим, что в экономике выделяют два вида земельной ренты – дифференциальная и абсолютная рента. Дифференциальная рента возникает из-за разницы в качественных характеристиках земельных участков (плодородность, местоположение и т. д.). Данная рента подразумевает, что на рынке земли различные участки имеют различную стоимость в зависимости от их характеристик. Абсолютная рента возникает, когда землевладелец получает плату за использование земли, которая превышает все его издержки на её обслуживание и использование. Иными словами, это разница между доходами, полученными от использования земли, и всеми затратами на её обслуживание, такими как налоги, амортизация оборудования, трудовые затраты и т. д.

Одной из базовых теорий финансового менеджмента является концепция стоимости капитала. Содержание концепции состоит в том, что независимо от источника финансирования, привлечение капитала в хозяйственный оборот предприятия связано с определенными расходами. Капитал, как один из важнейших факторов производства имеет, как и другие факторы, определенную стоимость, формирующую уровень операционных и инвестиционных расходов предприятия.[49]

Так кредиторам необходимо выплачивать проценты по кредиту, собственникам облигаций – годовой купон, акционеры надеются на выплату дивидендов. И даже в случае, когда финансовые ресурсы формируются за счет реинвестирования прибыли, их привлечение не носит бесплатный характер, поскольку в любом случае необходимо учитывать альтернативные расходы.

Выделяют несколько факторов, которые оказывают влияние на формирование стоимости капитала, а именно: а) рискованность доходов; б) удельный вес задолженности в структуре капитала; в) финансовая устойчивость фирмы; г) оценка инвесторами ценных бумаг организации. Рассмотрим последний фактор, например: если ожидаемые поступления и денежный поток переменные, задолженность высокая, фирма не имеет твердой финансовой репутации, то инвесторы будут покупать ценные бумаги фирмы только тогда, когда их риск будет компенсирован высокими доходами.[50]

Исходя из вышесказанного, мы провели параллель с финансовым менеджментом, а именно: в финансовом менеджменте стоимость капитала – это то же самое, что и ставка дисконта. Высокая дисконтная ставка обозначает низкую оценку ценных бумаг, а низкая ставка дисконта – высокую оценку акций и облигаций фирмы. Потому, что продажа ценных бумаг обеспечивает фирму инвестициями, стоимость финансирования растет, когда цена ценных бумаг

[49] Протасов, В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг. / А.В. Протасова. – М.: «Финансы и статистика», 2018. – 528 с.

[50] Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятий. Учебное пособие для студентов экономических специальностей высших учебных заведений, экономистов и преподавателей / С.М. Пястолов. – М.: Академический проспект, 2016. – 573 с.

низкая, и падает, когда цена их высокая. Стоимость капитала, таким образом, по своей сущности выражает меру определения уровня доходов фирмы от ценных бумаг.

Подведём выводы по изученному нами разделу: стоимость капитала представляет собой цену, которую предприятие платит за его привлечение из разных источников. Выражается стоимость капитала в процентах и показывает, какой процент необходимо заплатить за пользование единицей финансовых ресурсов из определенного источника, как правило, за год. Также нужно выделить важность финансового менеджмента в этом показателе, а именно то, что финансовый менеджмент не только показывает проценты, которые необходимо заплатить собственникам финансовых ресурсов, но и, одновременно, характеризует целевую норму рентабельности инвестированного капитала, которую должно обеспечить предприятие, чтобы не уменьшить свою рыночную стоимость. Таким образом, проанализировав всю изученную нами информацию, мы выделили одно важное правило: стоимость капитала определяет стоимость фирмы.

3.3. Анализ движения и структура капитала

Движение капитала является одним из важнейших факторов развития ка любой организации, так и международной экономики. Перемещение средств из одного предприятия в другое предприятие внутри отрасли, из одной отрасли в другую отрасль как в пределах государства, так и между странами для получения более высокой прибыли на единицу вложенного капитала называется внутренним движением капитала. Простыми словами, под международным движением капитала (внешнее движение капитала) понимают инвестирование и последующее функционирование капитала за рубежом. Главной целью движения капитала является получение более высокой прибыли.

Как внутренняя, так и международная формы движения капитала являются необходимыми факторами успешного развития организаций, регионов, стран. Так как внутренняя миграция капитала представляет собой приливы и отливы

капитала из одних отраслей национальной экономики в другие, то из этого вытекает, что это приводит к выравниванию нормы прибыли на вложенный капитал на предприятиях различных отраслей национального хозяйства. Выделяют несколько причин внутреннего движения капитала: а) открытие и освоение новых видов ресурсов на территории страны, в частности месторождений полезных ископаемых; б) созданием государством определённых льгот с целью реализации национальных программ экономического и социального развития отдельных территорий.[51]

Выделяют несколько видов международного движения капитала, а именно: экспорт, или вывоз капитала, и импорт, или ввоз капитала. Каждая сторона в международной миграции капитала старается извлечь свои выгоды от экспорта или импорта капитала. У экспортёра и импортёра есть разные причины и цели, которые связаны с международным движением капитала.

На (рис. 3.5) представлены основные формы международного движения капитала.

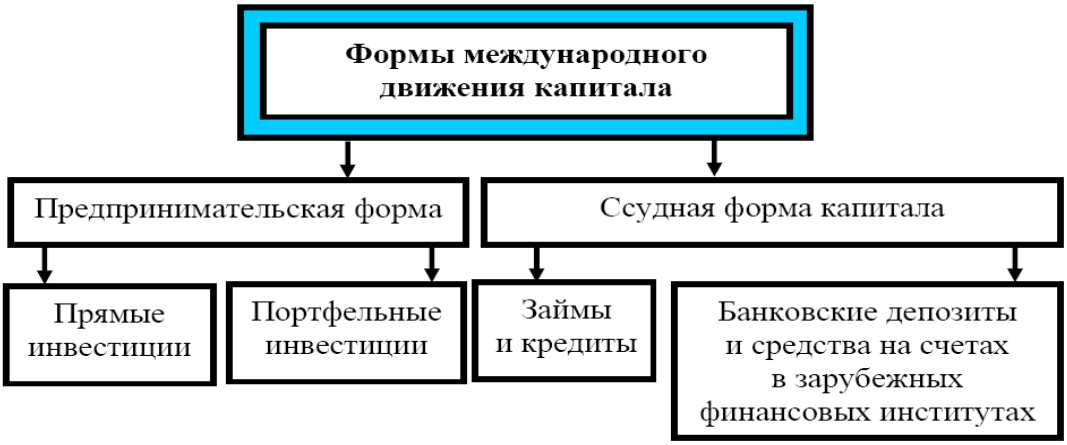


Рис. 3.5. – Формы международного движения капитала

Экспортёр капитала старается получить большую норму прибыли на вложенный капитал в другой стране или получить другие экономические или политические выгоды. Выделяют следующие причины экспорта капитала: а)

[51] Филипповский, Е.Е. Экономика/Е.Е. Филипповский, Л.В. Шмарова. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 350 с.

неравномерность накопления капитала в различных странах и появление относительного избытка капитала на некоторых национальных рынках; б) невозможность эффективного вложения капитала или вложение его по высокой норме прибыли; в) снижение издержек производства.

Цели импортёра капитала немного различаются от целей экспортёра, но также могут преследовать экономические или политические выгоды. Выделяют следующие причины импорта капитала: а) ввоз капитала из-за рубежа открывает возможности для развития новых производств, модернизации и расширения производства продукции, которая имеет значительный спрос; б) внедрение мировых научно-технических достижений; в) расширение или увеличение количества рабочих мест.[52]

Изучим структуру капитала организации. Под структурой капитала подразумевают соотношение между собственными и заемными средствами, которые используются в процессе финансовой и хозяйственной деятельности. На (рис. 3.6) представлена структура капитала предприятия.

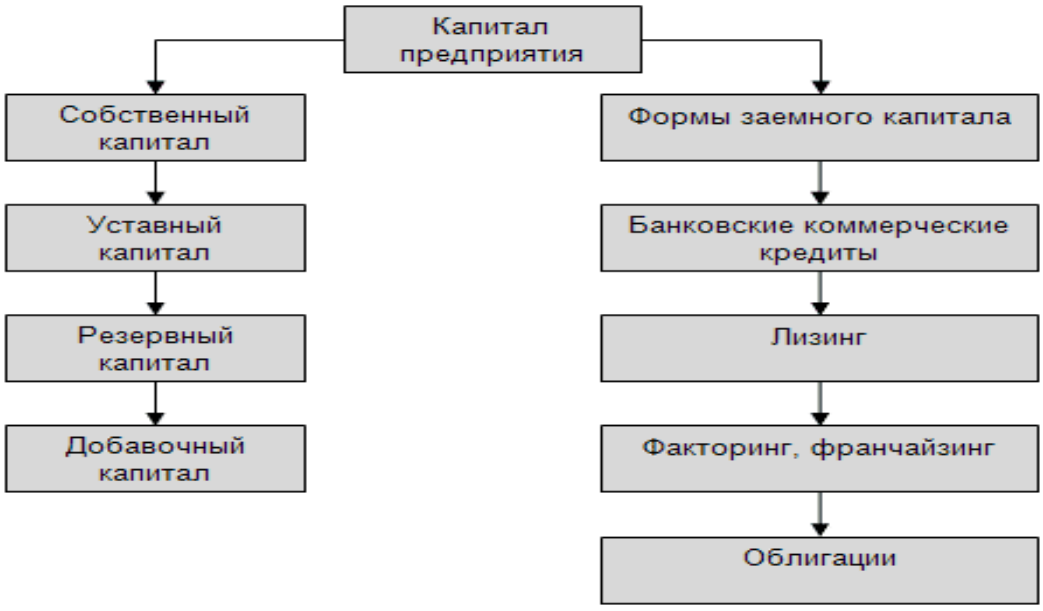


Рис. 3.6. – Структура капитала предприятия

[52] Движение капитала. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Миграция_капитала

Перейдём к изучению составных частей структуры капитала. Разница между активами предприятия и его обязательствами называется собственным капиталом организации.

У собственного и заёмного капитала есть различия, существуют как минусы, так и плюсы. Рассмотрим их. Собственный капитал отличается от заемного капитала: а) не требует уплаты ссудного процента, и данные решения принимаются без согласия других хозяйствующих субъектов; б) собственный капитал обеспечивает финансовую устойчивость предприятия, его платежеспособность в долгосрочном периоде. Из минусов собственного капитала можно выделить следующее: а) ограниченная возможность расширения инвестиционной деятельности в период благоприятной коньюктуры рынка; б) неиспользованная возможность увеличения рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств.[53]

Рассмотрим составные части собственного капитала, а именно: уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал. Уставный капитал образуется на момент создания предприятия и находится в распоряжении на всем протяжении существования предприятия. Вклады в уставный капитал определяет минимальный размер имущества предприятия, размер уставного капитала фиксируется в уставе предприятия, который регистрируется в установленной форме. Уставный капитал может выступать в следующих формах: а) складочный капитал в полном и коммандитном товариществе; б) паевый либо не делимый фонд в производственном кооперативе.

Уставный капитал организации может как увеличиваться, так и уменьшаться. Уставный капитал увеличивается в следующих случаях: а) путем увеличения номинальной стоимости акции или выпуска дополнительных акций; б) получение унитарным предприятием дополнительных средств в виде дотаций от государственных органов. А уменьшается уставный в следующих случаях: а) выход учредителей из состава организации или выкупа акций акционерным

[53] Структура капитала. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Структура_капитала

обществом с их последующей ликвидацией; б) доведение размера уставного фонда до величины стоимости чистых активов и погашения за счет него непокрытого убытка.

Страховой капитал предприятия, предназначенный для покрытия непредвиденных убытков, а также для выплаты инвесторам, когда на эти цели не хватает прибыли называется резервным капиталом. Резервный капитал составляет не более 25% от уставного капитала. Так как резервный капитал зависит от уставного капитала, то при изменении уставного капитала изменится и значение резервного капитала.

Перейдём к средствам добавочной стоимости. Средства добавочного капитала – это такие средства, которые могут быть использованы на увеличение уставного капитала. Например: субсидии, дотации и т.д.[54]

Подведём итоги главы. Основной целью формирования капитала предприятия является удовлетворение потребности в приобретении необходимых активов и оптимизация его структуры с позиций обеспечения условий эффективного его использования. Исходя из этого можно сказать, что капитал – это все то, что приносит нам доход или те ресурсы, с помощью которых производится благо. Капитал, который вложен в хозяйственную деятельность, становится работающим источником дохода в виде средств производства. Эффективное и рациональное использование капитала организации является основополагающим фактором успеха любой организации. Также нужно отметить внутреннее движение капитала и международное движение капитала. За счёт внутреннего движения капитала будут равномерно развиваться организации в одной и той же отрасли, что будет мешать развитию монополий. Чтобы организация была финансово устойчивой, то доля собственного капитала должна превышать долю заёмного капитала. Также отметим, что из заёмных средств доля долгосрочных обязательств должна превышать долю краткосрочных обязательств – это тоже улучшает финансовую устойчивость организации.

[54] Уставный капитал. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document

3.4. Основные факторы, влияющие на формирование структуры капитала

Несмотря на существование общепризнанных критериев для формирования структуры капитала, на практике не существует универсальных методов, которые позволили бы предприятию выбирать эффективное соотношение собственного и заемного капитала. На этот выбор влияют ряд субъективных и объективных ситуационных факторов, которые могут отличаться как у предприятий различных отраслей, так и у однотипных предприятий, находящихся на разных стадиях своего развития. Выделим основные из них:

1. Стабильность продаж. Чем стабильней спрос на продукцию, тем выше и безопасней становится использование заемного капитала, так как предприятие может себе позволить покрывать финансовые издержки выручкой от реализации. И, наоборот, при нестабильном спросе предприятие в первую очередь должно ориентироваться на покрытие операционных затрат, а проценты по обслуживанию заемного капитала могут оказаться непосильными, снижая еще более неустойчивое финансовое положение.

2. Структура активов. Высокая доля основных средств (оборудования, недвижимости), которые могут быть предметом залога (и реализованы при неблагоприятных экономических условиях), позволяют предприятию увеличить долю заемного капитала в структуре источников. Наоборот, предприятия, где небольшая доля основных активов, не могут рассчитывать на значительные суммы заемных средств и льготные условия со стороны кредиторов. Также, если предприятие владеет узкоспециализированным оборудованием либо имеет большой удельный вес нематериальных активов, то оно не может планировать увеличение финансового рычага без повышения процентной ставки.

3. Стадия жизненного цикла предприятия. Предприятия, находящиеся на стадии роста и имеющие конкурентоспособную продукцию, могут привлекать для своего развития большую долю заемного капитала. Альтернативные затраты на эмиссию новых акций всегда выше, нежели затраты на обслуживание заемного капитала, поэтому последний источник более привлекателен. Но при увеличении объемов

производства возрастает неопределенность, что требует более детальной проработки возможного объема заемного финансирования. Также для новых предприятий стоимость заемного капитала может быть выше среднерыночной.

4. Уровень прибыли и рентабельности. При высоких значениях показателей прибыли и рентабельности уменьшается зависимость компании от внешних источников, но при этом повышается кредитный рейтинг и предприятие имеет больший потенциал возможного использования заемного капитала. Однако на практике у высокоприбыльных компаний часто данный потенциал остается невостребованным в связи с тем, что они не нуждаются в дополнительных средствах, используя исключительно внутренние источники. К тому же при использовании собственных средств минимизируется и финансовый риск.

5. Финансовая гибкость. Финансовый менеджер должен всегда иметь потенциальные источники финансирования для своей компании. Если предприятие откажется от интересного проекта только потому, что не располагает средствами для его реализации, то это снизит прибыльность, а скорее всего, и рыночную привлекательность компании в долгосрочной перспективе. Финансовая гибкость обеспечивается в результате сохранения резервного заемного потенциала, поддержания на соответствующем уровне кредитного рейтинга и формирования страхового запаса ликвидности.

6. Отношение кредиторов. На практике кредиторы при оценке кредитного рейтинга компании часто используют свои критерии, которые могут не совпадать с «реальной» кредитоспособностью предприятия. Иногда, несмотря на высокую финансовую устойчивость, кредиторы могут руководствоваться и иными критериями, которые формируют негативный имидж предприятия, а соответственно, снижают и его кредитный рейтинг.

7. Финансовый контроль.Для того чтобы сохранить финансовый контроль над предприятием, собственники могут сознательно не привлекать дополнительный собственный капитал из внешних источников. То же можно отнести и к заемному капиталу. Формально кредиторы претендуют только на фиксированную часть доходов компании и не вмешиваются в процессы управления ею. Но при

значительном привлечении заемного капитала кредиторы могут оказывать то или иное воздействие на собственников и менеджеров (ограничение в выплате дивидендов и др.). Таким образом, высокий уровень долга может привести к частичной или полной утрате контроля над предприятием.

Финансовые ресурсы играют важную роль в воспроизводственном процессе. Они используются для дальнейшего расширения производства, выполнения обязательств перед банками, страховыми организациями, поставщиками, а также для оплаты труда работников и финансирования остальных затрат. Финансовые ресурсы предприятия - это собственный, заёмный и привлечённый денежный капитал. С его помощью организация формирует свои активы и осуществляет производственно-финансовую деятельность, направленную на получение дохода. Данные ресурсы постоянно находятся в движении, их величина изменяется ежедневно. Поэтому за анализируемый период можно рассчитать величину притока и оттока (использования) финансовых ресурсов.

Глава 4. ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ФИРМЫ НА ПРОЦЕСС ГЛОБАЛИЗАЦИИ

4.1. Глобализация современных международных экономических отношений и её предпосылки

На сегодняшний день международный экономический мир воспринимается как сложный баланс различных сил и течений, данный баланс является неустойчивым из-за быстрых смен мировых тенденций. В международном экономическом отношении национальные интересы разных стран сталкиваются с современными глобальными проблемами, из-за многообразия хозяйственных структур и способов экономического воздействия постоянно формируется новая мировая экономическая общность.

Глобализация является наиболее влиятельной силой, которая определяет будущее нашего мира. Она затрагивает все области общественной жизни, включая экономику, политику, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность.

Чтобы понять, какие факторы способствуют развитию глобализации, мы проанализируем явления глобализации с точки зрения следующих ключевых процессов:

- движение товаров и услуг между странами и секторами экономики;

- эмиграция и иммиграция населения между различными странами мира, которое вызвано потребностями осуществления экономических функций;

- движение интеллектуальной продукции и идей между исследовательскими и учебными центрами.

Идея свободной торговли на интеллектуальном уровне берёт своё начало с времён А. Смита и Д. Рикардо (XVIII – начало XIX вв.).[55] Данная торговля согласуется с принципом относительного преимущества, суть которой состоит в том, что каждая страна специализируется в тех сферах экономической

[55] Джагитян Э. П. Свободная торговля / Э. П. Джагитян // Научная мысль – 2014 - С. 5 – 10.

деятельности, которые такое преимущество ей обеспечивают.

Когда такая специализация отсутствует, и страны предпринимают адаптационные шаги по ее достижению, они, как минимум, не проигрывают от принятых мер.

Если мировой ВВП возрастает в результате перехода от неполной свободы торговли из-за политики протекционизма к полной, то её называют оптимальной свободной торговлей между странами. Но не всегда свободная торговля ведёт к достижению максимального уровня мирового ВВП.

Торговля является необходимым для развития и роста экономических и неэкономических отношений между странами. Страны, которые имеют открытую экономику, имеют преимущество над странами с протекционистской политикой. Многие развивающиеся страны пытались проводить политику замены импорта местной продукцией, но быстро убедились, что это приводит к безнадежному отставанию от стран с открытой экономикой.

Это является одной из причин, исходя из которой концепция свободной торговли находит широкую поддержку среди экономистов. Однако свободная торговля – лишь один аспект глобализации.

Глобальные проблемы (гонка вооружений, угроза термоядерной катастрофы и т.д.), которые влияют на весь мир, усиливают рост сознания необходимости согласованных действий всех стран по их решению. Возникший процесс глобализации мировых экономических процессов означает необходимость создания союза всех стран и народов на базе общечеловеческих ценностей, совместной выработке оптимальных вариантов развития общества и государства.

В современном мировом хозяйстве увеличивается взаимосвязь и взаимозависимость общих и локальных, глобальных и национальных интересов. Одним из проблем, которая мешает процессу глобализации, является разный уровень развития стран и уровень жизни населения.

Мир движется по пути интеграции: от торговли и экономических связей между отдельными странами к единому всемирному экономическому

комплексу.[56] Главным условием эффективного функционирования мировой экономики, создания единого рыночного пространства, является полная свобода торговли между странами. Проблемы современного мира следует рассматривать в двух тенденциях: глобализация и регионализация (многополярность) мира. Первая из них отражает качественно новое состояние взаимосвязей в политике, экономике, экологии. Вторая тенденция, проявляется в перераспределении значения отдельных стран в мировой экономике. В процессе многополярности мира формируются крупные региональные экономические блоки, распределяются сферы политического и экономического влияния.

Глобальные проблемы цивилизации невозможно разрешить силами отдельного государства. Для решения таких проблем нужен единый механизм регулирования на глобальном уровне, который должен отвечать потребностям человека, но при этом следует выработать международные нормы, определяющие права и обязанности всех стран и народов.

Мировая экономика является сложной системой. Она включает в себя множество разнообразных элементов, основой которого является международное (ограниченное рамками отдельных государств) национальное производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление. Каждая из этих фаз оказывает влияние на функционирование всей мировой хозяйственной системы.

Мировой экономикой называется многоуровневая, глобальная система хозяйствования, которая объединяет национальные экономики стран мира на основе международного разделения труда при помощи системы международных экономических отношений.[57]

К наиважнейшим преимуществам глобализации можно отнести: а) обострение международной конкуренции, конкуренция и расширение рынка ведут к углублению специализации и международного разделения труда, которые

[56] Ливенцев Н. Н. Международная экономическая интеграция / Н. Н. Левинцев // Экономисть – 2016 - С.55-67.

[57] Могзоев А. М. Мировая экономика и международные экономические отношения / А. М. Магзоев // РИОР, Инфра-М – 2016 – С. 23-27.

стимулируют рост производства не только на национальном, но и на мировом уровне; б) экономия на масштабах производства, что потенциально может привести к сокращению издержек и снижению цен, что приведёт к устойчивому экономическому росту; в) глобализация может привести к повышению производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространению передовой технологии.[58]

В целом, преимущества глобализации позволяют улучшить свое положение всем странам, участвующим в этом процессе. Конечным результатом глобализации должно стать общее повышение благосостояния в мире. Но также глобализация имеет свои отрицательные черты: а) неравномерность процесса перераспределения богатств; б) консервация различных уровней обеспечения прав человека; в) уменьшение степени свободы экономической деятельности для менее развитых государств.

Как бы ни относились к глобализации её противники и сторонники, нужно признать, что она уже явно изменила мировую систему, открывая новые возможности.

Процесс всеобщей глобализации, которая протекает в сфере финансов, называется финансовой глобализацией. Финансовую глобализацию нужно понимать как: а) свободный переток капитала между странами и регионами мира; б) создание транснациональных компаний и расширение сотрудничества между странами; в) функционирование глобального финансового рынка.

Финансовая глобализация имеет свои объекты, к которым можно отнести: а) международный финансовый рынок; б) функционирование транснациональных компаний, финансовых корпораций правительств и Центробанков и др.; в) всемирные информационные системы.

К субъектам мировой финансовой глобализации можно отнести: а) международные экономические финансовые организации (МВФ и др.); б)

[58] Плюсы и минусы глобализации [Электронный ресурс]. Источник: https://promdevelop.ru/globalizatsiya-prichiny-posledstviya-problemy-rol-v-mirovoj-ekonomike/.

транснациональные компании, мультинациональные корпорации; в) крупные финансовые центры (Лондон, Нью-Йорк, Токио, Париж, Франкфурт на майне).

Международный валютный фонд — специализированное учреждение (валютный фонд) Организации объединённых наций (ООН) с главным офисом в городе Вашингтон, США. Основные функции МВФ: а) содействие международному сотрудничеству в денежной политике; б) расширение мировой торговли; в) кредитование; г) стабилизация денежных обменных курсов; д) консультирование стран-дебиторов (должников); е) помощь в подготовке экономических кадров; ё) разработка стандартов международной финансовой статистики; ж) сбор и публикация международной финансовой статистики

Корпорация, которая владеет производственными подразделениями в нескольких странах называется ТНК (компания, на зарубежные активы которой приходится около 25-30 % их общего объёма и которая имеет филиалы в двух и более странах. Страна базирования — страна, в которой находится штаб-квартира ТНК. Принимающие страны — страны, в которых размещена собственность ТНК. ТНК часто делятся на три большие группы: а) горизонтально интегрированные ТНК — управляют подразделениями, расположенными в различных странах, производящих одинаковые или подобные товары; б) вертикально интегрированные ТНК — управляют подразделениями в определённой стране, которые производят товары, поставляемые в их подразделения в других странах; в) раздельные ТНК — управляют подразделениями, расположенными в различных странах, которые вертикально или горизонтально не объединены.[59]

Факторы развития финансовой глобализации: а) свободное движение капитала при снижении национальных барьеров; б) усиление конкуренции на международных рынках и др.; в) развитие информационных технологий.[60]

Можно выделить три основных фактора финансовой глобализации: а) возникновение новых информационных технологий, которые связали основные

[59] ТНК [Электронный ресурс]. Источник: https://ru.wikipedia.org/wiki/Транснациональная_компания#Классификация.

[60] Финансовая глобализация [Электронный ресурс]. Источник: https://economics.studio/finansistam/finansovaya-globalizatsiya-suschnost-obyektyi-55359.html.

финансовые; б) изменение условий деятельности финансовых институтов; в) развитие конкуренции на мировом рынке.

Валютно-финансовая система является неотъемлемой частью развития международных экономических отношений. Данная система облегчает процессы международной торговли таким образом, чтобы все её участники имели возможность получить максимально пользу, которая обеспечивала бы процветание экономических систем.

Часть мирового рынка ссудного капитала, совокупность спроса и предложения на капитал кредиторов и заёмщиков разных стран называется мировым финансовым рынком. Одним из сегментов мирового финансового рынка является фондовый рынок или рынок ценных бумаг. Основными особенностями мирового финансового рынка являются: а) аккумуляция свободных денежных средств и их перераспределение между отдельными отраслями; б) ускорение и рост эффективности производства.

Совокупность организаций, договорённостей и инструментов, которые созданы для осуществления валютных отношений между странами, называется международной валютной системой.[61]

Как национальная, так и мировая валютные системы состоят из взаимосвязанных элементов. Основой всей системы является валюта: в национальной системе - национальная, в мировой - резервные валюты. Мировая валютная система связана с национальными валютными системами. Данная связь осуществляется через национальные банки, которые обслуживают внешнеэкономическую деятельность.

Общепризнанная в мире национальная валюта, которая накапливается центральными банками иных стран в валютных резервах, называется резервной валютой. Резервными валютами мира являются доллар США; евро; фунт стерлингов; иена; швейцарский франк; юань. Она выполняет функцию инвестиционного актива, служит способом определения валютного паритета,

[61] Масленников А. А. Международная валютная система / А. А. Масленников // Международные отношения – 2014 – С. 55-61.

используется при необходимости как средство проведения валютных интервенций, а также для проведения международных расчётов.[62] В таблице 7 представлены накопления в иностранных валютных резервах.

Таблица 7

Международные накопления различных стран в иностранных валютных резервах

	2018	**2020**	**2022**	**2024**	**Долл. США (2024)**
USD	64,1%	62,1%	68,1%	60,0%	11,5 трлн.
EUR	26,4%	27,6%	26,0%	20,0%	2,26 трлн.
YEN	4,0%	4,3%	3,9%	6,0%	654 млрд.
GBP	3,1%	2,9%	3,7%	5,0%	562 млрд.
CAD	1,5%	1,7%	2,3%	3,0%	295 млрд.
AUD	1,1%	1,5%	1,3%	2,0%	248 млрд.
CNY	0,1%	0,5%	1,5%	2,0%	247 млрд.
Другие	1,5%	1,5%	2,5%	4,0%	460 млрд.

Источник: составлено автором.

Взаимная связь национальных и мировой валютных систем не означает их тождества, поскольку различны их задачи, условия функционирования и регулирования. Связь и различие национальных и мировой валютных систем проявляются в их элементах: у одной системы национальная валюта, а у другой резервная валюта; условия конвертируемости национальной валюты и условия взаимной конвертируемости валют и др.

Золотовалютные резервы мира являются важнейшими составляющими в развитии мировой валютной системы. Золотовалютные резервы (ЗВР) имеют несколько осень важных задач: а) обеспечение платёжеспособности страны по её международным обязательствам; б) воздействие на макроэкономическую

[62] Резервная валюта [Электронный ресурс]. Источник: https://ru.wikipedia.org/wiki/Резервная_валюта.

ситуацию в своей стране, для чего на внутреннем валютном рынке государство продает и покупает иностранную валюту.

Важное положение в мировой валютно-финансовой системе занимает международный валютный фонд (МВФ). МВФ регулирует отношения в сфере валютных расчётов между государствами.

Международный валютный фонд оказывает большое влияние на мировую финансовую систему, т.к. способствует осуществлению межгосударственного регулирования международных валютно-кредитных и финансовых отношений, оказывает финансовую помощь странам в случае нехватки иностранной валюты, что способствует усовершенствованию этих стран и экономики в целом.[63]

4.2. Положительные и отрицательные эффекты глобализации для мировой финансовой системы

Потенциальные косвенные от финансовой глобализации будут иметь важное значение в трех ключевых областях: а) развитие финансового сектора; б) качество институтов; в) макроэкономическая политика. Одним из важнейших катализаторов развития внутреннего финансового рынка служат международные финансовые потоки, которые отражаются как простыми показателями размера банковского сектора и рынков акционерного капитала, так и более общими концепциями развития финансового рынка, включая надзор и регулирование. В отношении рынков акционерного капитала иностранное участие повышает их эффективность. Действительно, фондовые рынки имеют тенденцию увеличиваться и становиться более ликвидными после либерализации рынков акционерного капитала.

Ликвидностью называется свойство активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной.[64]

---

[63] Международный валютный фонд [Электронный ресурс]. Источник: https://gtmarket.ru/organizations/international-monetary-fund/info.

[64] Петрищев М.В. Введение в экономику: логический комментарий-2014 С.37

К выгодам финансовой глобализации можно отнести: а) присутствие иностранных банков в различных странах, которые улучшают качество финансовых услуг и увеличивают эффективность финансового посредничества; б) иностранные инвестиции, которые содействуют развитию экономики стран, куда они направляются (развивающиеся страны, страны с формирующимися рынками и др.), которые обеспечивают внедрение новых технологий, увеличивая тем самым производительность труда, расширяют объемы экспорта, стимулируют экономический рост и др.; в) потоки прямых инвестиций между промышленно развитыми странами не оказывают кардинального воздействия на изменения в географическом размещении реального производства; г) рост зарубежных прямых инвестиций пока не привел к значительному расширению масштабов так называемого интернационализированного производства.[65]

Инвестирование в экономики разных стран называется международными инвестициями. Это вложение ресурсов в экономику других стран с целью извлечения прибыли.

Некоторые объекты международных инвестиций:

1) Вновь созданные или модернизированные основные фонды и оборотные средства – это могут быть различные предприятия, владеющие технологиями, оборудованием, сооружениями, транспортными средствами;

2) Вложения в ценные бумаги - инвестор приобретает акции предприятий, а их собственники получают деньги, которые вкладывают в развитие производства;

3) Вложения в нематериальные активы - иностранные граждане могут приобретать патенты, товарные знаки, свидетельства на технологии, что даёт им возможность самостоятельно начать прибыльное производство.

В зависимости от способа капиталовложения различают прямые и косвенные инвестиции. В первом случае инвестор непосредственно вкладывает деньги в выбранный объект и самостоятельно контролирует использование

[65] Выгоды финансовой глобализации [Электронный ресурс]. Источник: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=823&type=news.

средств для получения дохода. Во втором — в схеме участвует посредник, в роли которого часто выступает международный инвестиционный фонд.

Основные мотивы осуществления международных инвестиций: стремление получить более высокую норму прибыли, минимизация рисков за счёт диверсификации по странам, проникновение на быстрорастущие иностранные рынки, доступ к ресурсам и технологическим компетенциям.

Международные инвестиции играют важную роль в функционировании глобальной экономики, связывая национальные финансовые рынки в единую мирохозяйственную систему. Однако трансграничное инвестирование сопряжено с особыми рисками и требует постоянного мониторинга зарубежной деловой среды.

Изучим приток инвестиций в страны с развитой экономикой и неразвитой. Данные представлены в таблице 8.

Таблица 8

Инвестирование в национальную экономику развитых стран и стран с развивающимися рынками, млрд. долл. США

Страны, регионы	2018	2020	2022	2024
США	868,2	1029,2	1923,6	2083,7
Канада	159,7	239,2	330,3	429,1
Япония	149,1	215,7	321,5	483,8
Великобритания	196,9	575,3	348,7	415,2
Страны с формирующимися рынками и развивающиеся страны	170,1	332,8	380,4	415,7

Источник: составлено автором.

Неравномерность процесса глобализации, разная степень охвата этим процессом отдельных видов хозяйственной деятельности являются питательной средой для возникновения напряжений и сбоев в функционировании мировой экономики, потенциальным источником кризисных потрясений.

Стремительное развитие информационных и компьютерных технологий имело самые серьезные последствия для финансовых рынков. Широкое распространение электронной торговли сделало статичный рынок более конкурентным и открытым. На основании этого происходит постепенная интернационализация финансовых рынков.

Интернационализацией называется расширение сферы деятельности государства за его территорией, вовлечение в него широкого круга участников.[66]

Главным образом, к негативным аспектам финансовой глобализации относят портфельные инвестиции, в первую очередь вложения в ценные бумаги, осуществляемые ради извлечения спекулятивной прибыли. Из-за стремительного роста мировых финансовых потоков происходит формирование избыточной ликвидности, которая, не находя адекватных объемов достаточно привлекательных и стабильных активов, вызывает усиление инфляционного давления. По сей день основным источником инфляции в мире по прежнему остаются внутренние финансовые и кредитно-денежные неурядицы. Однако в условиях растущей глобализации на динамику инфляции все большее воздействие оказывают внешние факторы. Таким образом, можно сказать, что сама инфляция приобретает глобальный характер.

Такие переливы капитала могут вызывать резкие нарушения внутреннего макроэкономического равновесия. Можно выделить два направления воздействия на экономику при данных нарушениях: а) непроизвольные подвижки уровня резервов влекут за собой колебания денежной базы. Дефицит платежного баланса и вызываемое им сокращение величины резервов порождают тенденцию к сжатию денежной массы; б) при плавающем валютном курсе национальной денежной единицы нарушения равновесия платежного баланса, связанные с оттоком или притоком иностранной валюты, оказывают непосредственное воздействие на колебания этого курса.

[66] Сафиуллина Р. М. Интернационализация и глобализация мирохозяйственной жизни / Р. М. Сафиуллина // Вестник экономики – 2016 – С. 31-39.

Позиции развивающихся стран в мировой торговой системе значительно влияют на их потребность во внешних ресурсах. Поэтому дисбалансы в торговых отношениях могут привести к несоответствию между потребностью в зарубежных финансовых ресурсах и их наличием. Чтобы рассмотреть проблемы финансирования развивающихся стран, нужно учитывать взаимную зависимость международной торговли.

При рассмотрении взаимной зависимости торговли нужно принять во внимание то, что из-за взаимной зависимости торговли, частные финансовые потоки, поступающие в развивающиеся страны, оказывают аналогичное влияние извне как на растущие рынки, так и на бедные страны.

Из вышесказанного мы сделали вывод о том, что взаимная зависимость торговли этих стран не только усугубляет их проблемы, но и приводит к негативным последствиям для бедных стран при падении цен на сырьё.

Для развивающихся стран необходимой предпосылкой развития является мобилизация их внутренних финансовых ресурсов, но недостаточной, так как развитие сильно зависит от внешних факторов. Подтверждением этому служат продолжающиеся периоды негативного баланса инвестиций, когда внутренние финансовые ресурсы развивающихся стран мобилизовались только для обслуживания внешнего долга, который они взяли для развития собственного рынка.

Внешний долг страны подразумевает под собой все обязательства государства перед иностранными кредиторами, включая коммерческие банки, правительства и международные финансовые организации. Кроме перечисленных составляющих, к внешним обязательствам также относят задолженность госпредприятий и организаций по внешнеторговым операциям.

К основным видам виды внешнего долга относят:

1) Государственный - складывается из внешних обязательств органов власти и управляющих структур. Сюда входят и гарантии под займы частного капитала;

2) Корпоративный - долг частных или государственных компаний. Является составляющей в расчёте общего внешнего долга;

3) Текущий – в нём учитываются суммы для выплат по долговым обязательствам текущего года;

4) Общегосударственный - объединяет все текущие долги и задолженность, которая будет погашаться в дальнейшем;

5) Краткосрочные займы (на срок не более 1 года); среднесрочные (на 5 лет) и долгосрочные (на срок свыше 5 лет).

При процессе глобализации происходит разрыв между задолженностями и получаемом доходе у стран и регионов. Информация представлена в таблице 9.

Таблица 9

Разница между внешней задолженностью страны и валовом национальном доходе

Макрорегион	Рост ВВП, %	Экспорт товаров и услуг (% от ВВП)	Валовое накопление капитала (% от ВВП)
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	-0,35756	-0,647	0,705406
Европа и Центральная Азия	-0,596	-0,465	0,660
Латинская Америка и Карибский бассейн	-0,67388	0,237	-0,82967
Ближний Восток и Северная Африка	0,61323	-0,622	-0,04836
Южная Азия	-0,15683	0,025	-0,57902
Африка к югу от Сахары	-0,93322	-0,756	-0,16675

Источник: составлено автором.

Так как приток капитала из-за рубежа является основным стимулом для экономического роста, а его отток препятствием роста, то необходимо уделить большое внимание неравномерному распределению инвестиций по различным странам. Важным для развивающихся стран является также тот аспект, чтобы большой приток и, наоборот, быстрый отток капитала не вызывал нестабильности валютных курсов, колебаний цен на внутреннем рынке. Даже при этом

стабильность нельзя покупать ценой отказа от национальной автономии в области валютно-денежной политики, так как страна потеряет свою суверенность.

Для многих стран с развивающимися рынками не являются оптимальными ни свободно плавающие, ни твердые валютные курсы. Вышеперечисленные обе системы обеспечивают международную конкурентоспособность страны в значительной мере за счёт факторов, не находящихся под контролем этих стран.

Автономия развивающихся стран в области управления финансовыми потоками и в выборе режима контроля над капиталами, который представляется им наиболее подходящим, не должна чрезмерно ограничиваться международными соглашениями о конвертируемости капиталов или о предоставлении финансовых услуг.

Отсутствие ограничений на платежи и трансферты (перевод иностранной валюты из одной страны в другую) по международным операциям, связанным с движением капитала, называется конвертируемостью по капитальным операциям.[67]

Страны, которые не принимают участия в глобальном частном финансовом бизнесе, имеют иные трудностями. Даже если они прилагают усилия по созданию благоприятных условий для зарубежных инвесторов, им не всегда удается привлечь достаточного капитала для того, чтобы использовать свой потенциал роста. Для этих стран важно сохранить соразмерный объем иностранных инвестиций, чтобы покрыть дефицит финансовых средств и сохранить макроэкономическую стабильность.

4.3. Анализ сегодняшней ситуации в мировой финансовой системе

Возникновение мировых финансов с одной стороны связано с распространением финансовых отношений на общемировом уровне, а с другой стороны связано с появлением и развитием финансовой подсистемы мировой экономики.

[67] Афанасьев В. А. Конвертируемость валюты / В. А. Васильев // Экономист – 2015 – С. 41-47.

Мировой финансовой системой называют экономические отношения, которые связаны с функционированием мировых денег и обслуживанием различных видов взаимосвязей между странами.[68]

В структуру международной финансовой системы включены:

1) финансовые отношения, охватывающие мировые финансовые рынки и механизмы торговли товарами, кредитами и ценными бумагами;

2) экономические отношения, которые складываются в процессе мировых расчётов и отражаются в платёжных балансах государств.

Мировой финансовый рынок представлен рынком кредитов кратко-, среднесрочного и долгосрочного характера, рынком инвестиций, ценных бумаг и вкладов.

Основными участниками мировой финансовой системы являются: международные институты (Международный валютный фонд, Банк международных расчётов), национальные агентства и министерства (центральные банки и министерства финансов), частные институты, работающие по всему миру (банки и хедж-фонды).

На сегодняшний день в мировой финансовой системе функционируют три типа финансовых рынков: фондовый, валютный и товарно-сырьевой. Инструментами работы на фондовом рынке являются ценные бумаги (акции, облигации и др.). К инструментам товарно-сырьевого рынка относятся нефть, золото и др. Активными инструментами, влияющими на валютном рынке, являются мировые валюты (доллар, евро, британский фунт и др.).

Мировой ВВП – подразумевает под собой совокупность всей произведенной продукции в мире. Он отражает общее состояние глобальной экономики, а также необходим для подсчета доли конкретной страны в мировом ВВП. В 2024-м рост мирового ВВП оставался стабильным и, по предварительным оценкам, составил 3,2 %, как и в 2023-м. По оценке экспертов, среди государств

[68] Мировая финансовая система [Электронный ресурс]. Источник: https://finekon.ru/mirovaja%20finansovaja%20sistema.php.

G20 в топ-5 стран по темпам роста ВВП вошли Индия (+6,8 %), Индонезия (+5,1 %), Китай (+4,9 %), Россия (+3,9 %) и Турция (+3,5 %).

В таблице 10 представлены топ-10 стран по мировому ВВП.

Таблица 10

Топ-10 стран по доле в мировом ВВП

Страны	% в мировом ВВП	Млрд. долл. США
США	26,95	26,954
Китай	12,54	17,786
Германия	5,28	4,430
Япония	3,39	4,231
Индия	2,61	3,730
Великобритания	4,89	3,332
Франция	4,63	3,052
Италия	3,71	2,190
Бразилия	10,41	2,132
Канада	5,32	2,122

Источник: составлено автором.

Функционирование мировой финансовой системы зависит от: а) финансовых рынков, так как от данных рынков зависит функционирование мировой системы производства и торговли; б) необходимость валютного рынка состоит в определении того, сколько товар, произведенный в одной стране, будет стоить в другой стране; в) товарно-сырьевой рынок нужен для того, чтобы определить стоимость товара или сырья на основании рыночных условий.

Толчком для появления фондового рынка стало появление разного рода ценных бумаг и их купля-продажа. Смысл существования фондового рынка заключается в том, что на нём можно продать или приобрести права на собственность и получение дохода с этой собственности. Ценные бумаги представляют собой документы имущественного содержания, с которыми какое-

либо право связано так, что оно без этих документов не может быть ни осуществлено, ни передано другому лицу

Мировая валютная система начала формироваться после промышленной революции. Для мировой валютной системе был характерен золотовалютный стандарт между первой и второй мировыми войнами. Валютный курс является одной из важнейших элементом любой валютной системы, который показывает цену валюты одной страны, выраженную в валюте другой. Существует три режима установления валютных курсов: а) на основе золотых паритетов; б) на основе системы фиксированных курсов валют; в) на основе системы курсов валют, колеблющихся в зависимости от спроса и предложения.

Товарная биржа является постоянно действующим рынком чистой, на которой совершаются сделки купли-продажи на качественно однородные и легко взаимозаменяемые товары. Есть два вида бирж: универсальные и специализированные биржи. Самые крупные по объему совершаемых сделок международные товарные биржи являются универсальными (например, Чикагская торговая палата торгует пшеницей, кукурузой, золотом и др.). Специализированные биржи имеют более узкую товарную специализацию (например, Лондонская биржа металлов).[69]

На сегодняшний день экономики всех стран тесно взаимосвязаны. Финансовый кризис в одной стране может нести угрозу для других стран. Данная проблема является актуальной, так как произойдёт спад в развитии рынков других стран при возможной рецессии в США или других стран-лидеров в мировом производстве.[70]

[69] Мировые фондовые, валютные и товарные рынки [Электронный ресурс]. Источник: http://www.globfin.ru/articles/finsyst/mirfin.htm.

[70] Шевчук Д. А. Международная финансовая система / Д. А. Шевчук // Феникс – 2014 – С.101-119.

4.4. Влияние финансовой глобализации на финансовую безопасность субъектов малого и среднего предпринимательства в современных условиях

Бизнес влияет на глобализацию, так как международный бизнес стал неотъемлемой частью мировой экономики в условиях ускоренного процесса глобализации.

Некоторые аспекты влияния бизнеса на глобализацию:

1) Доступ к новым рынкам – с возрастанием глобальной связанности и ростом экономик различных стран компании могут достичь новых сегментов потребителей, где существует высокий спрос на их товары и услуги;

2) Экономия масштаба - производство товаров или предоставление услуг в большом объёме позволяет снизить себестоимость производства и повысить эффективность операций;

3) Обмен технологиями и инновациями - международные компании могут внедрять передовые технологии и передовой опыт, полученные в одной стране, в других регионах, где они также осуществляют свою деятельность;

4) Снижение рисков - работая в различных странах, компании могут распределить свои операции и доходы равномерно, что помогает снизить зависимость от одного рынка или одного политического режима;

5) Доступ к разнообразным ресурсам – это может включать сырьё, трудовые ресурсы, технологии и знания;

6) Конкурентное преимущество - компании могут использовать своё глобальное присутствие и ресурсы для разработки уникальных продуктов, брендирования и интеллектуальной собственности.

Кроме того, бизнес вносит вклад в создание рабочих мест и экономический рост. Однако глобализация также связана с рисками, такими как волатильность рынков, конкуренция и риски политической нестабильности. Чтобы успешно существовать в условиях глобальной экономики, бизнесу необходимо не только следить за мировыми трендами, но и активно участвовать в формировании новых стандартов взаимодействия, которые учитывают интересы как предпринимателей, так и людей.

Финансовая безопасность выступает важнейшим элементом и составной частью экономической безопасности. Главной чертой процесса глобализации на современном этапе является прогрессирующий рост финансового рынка, особенно его сегментов: валютного, фондового и кредитного. Мировой валютный рынок все больше обслуживает сделки, связанные с движением капитала, а не только внешнеторговый оборот. Перераспределение ресурсов в мировом масштабе вызывает неравновесие между денежной и товарной массой, что усиливает вероятность возникновения финансовых «пузырей». За последние годы эмиссия и накопление избыточной денежной массы привели к нарушению причинно-следственных связей реального и финансового секторов экономики.

Естественные процессы активной интеграции ряда азиатских стран, прежде всего, Китая, в систему международных связей привели к тому, что мировое производство стало смещаться в страны с низкими издержками, что стимулирует рост доходов в странах-экспортерах. В результате избыточные сбережения вызвали дисбаланс на денежном рынке развитых стран.

Одной из причин избыточной ликвидности стала политика «дешевых денег», проводимая в последние годы центральными банками развитых стран. Формирование избыточной денежной ликвидности отразилось не на росте цен на товары и услуги, а в финансовой сфере. Низкие кредитные ставки и политика «дешевых» денег ускорили рост стоимости финансовых активов, что повлекло за собой бурный рост частных и государственных долгов.

Проникновение в финансовую сферу хеджевых фондов, инвестиционных компаний, страховых компаний, пенсионных фондов и других организаций – это источник дополнительных трудностей, связанных с контролем за их деятельностью. Небанковский сектор создает дополнительные производные финансовые инструменты, не обеспеченные реальной стоимостью для расширения ликвидности финансовой системы. Чрезмерное увеличение «кредитного плеча», то есть заемного капитала, превышающего 20–30 раз собственный капитал, оборачивается тем, что у небанковских финансовых институтов возникает огромная мультипликация долгов, которая может подорвать

состояние всей финансовой системы. Соотношение величины всех обязательств собственного капитала, или показатель долгового мультипликатора, в банковской системе регулируется государством за счет установления различных нормативов. Для коммерческих банков соотношение между активами и капиталом, взвешенных по группам рисков, определяется Базельскими нормативами достаточности капитала и установлено на уровне 9-10%. Обратная величина этого норматива как раз и показывает коэффициент расширения «кредитного плеча», составляющего для коммерческих банков 10–12 раз.

Противодействие спекулятивным пузырям важно для обеспечения макроэкономической стабильности. Для всех 80 небанковских финансовых институтов необходимо ввести гибкую систему нормативов регулирования соотношения заемного и собственного капиталов, ограничивающих величину «кредитного плеча». При перегреве финансовых рынков нормативы должны ужесточаться и способствовать мягкому сдуванию образовавшихся пузырей. При кризисе, наоборот, смягчаться. Финансовый кризис заставил обратить внимание на эту особенность.

В этой связи возникает необходимость контроля над финансовыми рынками и вмешательства государства, так как рынок не способен саморегулироваться. Современная финансовая система требует разработки механизма сдерживания и противовесов. На этой основе современный этап глобализации экономики можно определить как финансовую глобализацию и дать характеристику ее особенностям.

Во-первых, финансовая глобализация, с одной стороны, ограничивает возможность проведения независимой национальной монетарной политики, с другой – увеличивает степень ответственности за проводимую политику, способную привести к оттоку капитала из страны и финансовому кризису гораздо большего масштаба.

Во-вторых, для финансовой глобализации характерна высокая мобильность факторов производства и неравномерность распределения финансовых ресурсов, что увеличивает возможности для спекулятивных операций и усиливает риски

возникновения финансовых «пузырей». В процессе глобализации финансовых рынков и ускорения товарно-денежных отношений увеличиваются масштабы перелива капитала. Это, с одной стороны, служит дополнительным фактором экономического роста, с другой – усиливает факторы риска и неопределенности. В результате глобализации финансовые рынки оказывают на экономику более сильное влияние, чем экономика на них.

В-третьих, финансовая глобализация благодаря либерализации и дерегулированию финансовых рынков свободно и непредсказуемо перемещается между странами и регионами мира, усиливая неравномерность распределения финансовых ресурсов. Она способна не только восполнять, но и внезапно создавать острейшую нехватку финансовых ресурсов, приводя к ликвидации национальных рынков. Исходя из изложенного, в современных условиях все более значительную роль для эффективного и долгосрочного развития национальной экономики играет комплекс малого и среднего предпринимательства. В то же время необходимо понимать, что малые и средние предприятия имеют более высокую степень подверженности внешним и внутренним рискам, что может негативно сказаться не только на секторе предпринимательства, но и на общем экономическом развитии государства.

Изучение системы экономической безопасности малых предприятий и факторов влияния на данную экономическую категорию обуславливает актуальность темы данного исследования.

В современном мире в экономике любого развитого государства неотъемлемую часть занимает малый и средний бизнес. Субъекты малого и среднего предпринимательства являются наиболее мобильными и быстро адаптирующимися участниками экономических отношений. Они занимают особую нишу, в которой более крупные предприятия не способны приспособиться, тем самым, они гармонично дополняют друг друга.

Рассмотрим данный вопрос на примере России. Изучим увеличение доли малого и среднего бизнеса в ВВП, данные представлены в таблице 11.

Таблица 11

Доля малого и среднего бизнеса в ВВП

2018	2019	2021	2024
22,3%	22,9%	25%	32,5%

Источник: составлено автором.

Фактически изменение данных показателей свидетельствует о растущем влиянии субъектов малого и среднего предпринимательства в экономической системе Российской Федерации, что в свою очередь генерирует необходимость построения более эффективной системы управления экономической безопасностью малых и средних предприятий. Система управления экономической безопасностью предприятия представляет собой комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на защиту интересов, а также собственности предприятия, как от внешних, так и от внутренних угроз.

На уровень экономической безопасности малых и средних предприятий оказывают воздействие различные факторы, которые можно систематизировать в рамках двух ключевых групп:

1) внешние факторы, к которым необходимо отнести политико-экономические процессы на макроуровне, падение деловой активности и потребительского спроса в рамках реального сектора экономики. Также существенное влияние на уровень экономической безопасности малых и средних предприятий оказывает рост конкурентной борьбы в условиях ограниченного рынка;

2) внутренние факторы, которые являются более прогнозируемыми, но в то же время оказывают более значительное влияние на систему управления экономической безопасностью малых и средних предприятий. Среди ключевых факторов необходимо указать – ограниченность личных финансовых ресурсов, а также низкий уровень образованности управленческих кадров.

На предприятиях крупного бизнеса функционал по обеспечению экономической безопасности, и финансовой ее составляющей в частности,

обеспечивается работой нескольких подразделений: служба безопасности, подразделения по оценке рисков, внутренние аудиторы. Разделение системы менеджмента организации на несколько составных систем управления производится с целью уменьшения комплексности общего управления и повышения управляемости образовавшихся подсистем.

Проблема менеджмента в области обеспечения финансовой безопасности заключается в случае крупных предприятий в необходимости организации слаженных взаимосвязанных действий служб, обеспечивающих ее уровень. Наиболее остро проблема управления финансовой безопасностью стоит на предприятиях среднего бизнеса, которые уже не в состоянии управлять финансовой безопасностью интуитивно, но и еще не доросли до определенного уровня формализации процедур и организации четко регламентированного процесса обеспечения финансовой безопасности. При этом требуется интегрировать в систему управления компании в целом отдельную подсистему управления финансовой безопасностью, а именно встроить ее обеспечение в алгоритм принятия решений.

В таблице 12 представлены этапы методики обеспечения финансовой безопасности малого и среднего бизнеса.

Таблица 12

Этапы методики обеспечения финансовой безопасности

Этап 1	Выбор источников информации, сбор и обработка
Этап 2	Идентификация угроз финансовым интересам МСП
Этап 3	Определение и расчёт комплекса индикаторов и параметров качественной оценки финансовой безопасности МСП
Этап 4	Приведение качественных и количественных показателей к сопоставимому виду
Этап 5	Диагностика уровня безопасности МСП
Этап 6	Принятие управленческих решений
Этап 7	Мониторинг уровня финансовой безопасности
Этап 8	Контроль исполнения рекомендаций по повышению уровня финансовой безопасности

Источник: составлено автором.

Информационным полем для анализа финансовой безопасности деятельности малого и среднего предпринимательства служит их бухгалтерская отчетность. При переходе субъекта хозяйствования сферы малого предпринимательства на упрощенную систему налогообложения, именно она будет служить информацией для анализа. Налоговая отчетность не может стать полноценным залогом информационного обеспечения.

Методика оценки финансовой безопасности малого предпринимательства предоставляет способы комбинировать итоги комплексного анализа, дает возможность выявить угрозы финансовым интересам, обладает мобильностью. Стоит подчеркнуть ее основное достоинство по сравнению с другими методиками, которое, по нашему мнению, заключается в том, что возникает возможность оценить степень влияния количественных индикаторов, и качественных параметров, по которым требуются выводы.

Исходя из особенностей современного процесса финансовой глобализации, можно сделать следующие выводы:

1) Национальная финансовая безопасность неотделима от соблюдения глобальной финансовой безопасности, поскольку ухудшение макроэкономической ситуации в одной стране неизбежно может привести к кризисным явлениям во всем мире;

2) Глобальная финансовая безопасность представляет собой защищенность международных финансовых отношений от угрозы их дестабилизации и разрастания мировых финансовых кризисов;

3) Концепция финансовой безопасности как составной части экономической безопасности государства определяется его финансовой политикой (с позиции ответственности за стабилизацию и благополучие не только своей страны и его граждан, но и населения всего мира).

Глава 5. АНАЛИЗ ДОХОДОВ ФИРМЫ

5.1. Экономическая сущность и виды доходов фирмы

Под доходами организации подразумеваются денежные средства или материальные ценности, которые поступают в организацию в результате какой-либо деятельности за определённый период времени. Для более глубокого изучения данного понятия стоит обратиться к ПБУ №9/99 «Положение по бухгалтерскому учёту №9/99» (в ред. приказов Минфина России от 27.11.20 № 287н), которое определяет правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся ЮЛ по законодательству РФ. Применительно к рассматриваемому документу некоммерческие организации (кроме государственных (муниципальных) учреждений) признают доходы от предпринимательской и иной деятельности.

По ПБУ №9/99 под доходами организации подразумевается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и/или погашения обязательств, что приводит к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников. По данному положению доходами организации не признаются следующие поступления:

а) по сумме НДС, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;

б) по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;

в) в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;

г) авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;

д) задатка;

е) в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;

ё) в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

В зависимости от способа поступлений различают следующие виды доходов:

1) доходы от обычных видов деятельности;

2) прочие доходы.[71]

На (рис. 5.1) представлены основные виды доходов организации.



Рис. 5.1. Доходы организации

Рассмотрим каждый вид поступлений по отдельности.

Анализируя (рис. 1.1), мы видим, что к доходам от обычных видов деятельности относятся:

[71]Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н (в ред. от 27.11.20 № 287н). [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/1f46b0f67e50a18030cbc85dd5e34849b2bf2449/

1) под выручкой от продажи товаров понимаются денежные средства, которые поступили на расчетный счет или в кассу организации в результате всего объёма проданных товаров;

2) под поступлениями, связанными с выполнением работ и оказанием услуг, понимаются денежные средства, которые поступили на расчётный счёт или в кассу организации в результате их выполнения;

3) под дебиторской задолженностью подразумевается вся сумма долгов, которая относится к нашей организации со стороны других юридических и физических лиц;

4) существуют организации, в которых предметом их деятельности являются предоставление во временное пользование своих активов по договору аренды, такие организации получают выручку в виде арендной платы;

5) также существуют организации, которые занимаются предоставлением прав на патенты по изобретениям, предметы интеллектуальной собственности и др. за определённую плату. Данный вид поступления денежных средств называется - лицензионные платежи, роялти.

Рассмотрим прочие доходы организации.

К прочим доходам организации относятся:

1) поступления от продажи основных средств и иных активов;

2) кредиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности;

3) активы, полученные безвозмездно (договор дарения);

4) проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств, а также штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров со стороны поставщиков или банковских организаций;

5) курсовые разницы (например, изменился курс национальной валюты по отношению к иностранным валютам, в связи, с чем изменилась цена на ресурсы).[72]

[72]Доходы организации [Электронный ресурс]: Информационный портал NALOGI.RU. – Режим доступа: http://www.nalogi.ru/faq/detail.php?ID=1605169

Основным источником дохода организации является её выручка. Выручка показывает результаты деятельности предприятия за определенный период времени (объём проданной продукции, выполненных работ, оказанных услуг). Компании стремятся к увеличению своей выручки для дальнейшего развития, но существует множество факторов, которые влияют на объём выручки. В основном, выделяют две основные группы факторов, которые влияют на уровень выручки: внутренние и внешние факторы. Изучим каждую группу факторов.

Те факторы, которые обусловлены объёмом реализованной продукции, трудовыми ресурсами (квалификация персонала и др.), а также факторы, которые имеют ресурсный характер (состояние ресурсов, условия эксплуатации ресурсов и т.д.), называются внутренними факторами, влияющими на выручку. К таким факторам относятся:

1) уровень физического и морального износа оборудования, использование передовых технологий производства; повышение технического уровня производства, производимой и осваиваемой продукции (качество производимой продукции); улучшение основных производственных фондов;

2) поиск и заключение договоров с такими поставщиками, которые наиболее близко расположены к нам, что повлечёт за собой уменьшение объёма транспортных и посреднических расходов. С такими поставщиками, желательно, заключать долгосрочные договора;

3) увеличение рынка продажи продукции, то есть увеличение производственных мощностей путём заключения договоров с соседними регионами и странами.

4) численность персонала, количество квалифицированных специалистов;

5) ставки заработной платы персонала;

6) производительность персонала, которая зависит от технологий производства;

7) расположение предприятия (в каких климатических условиях, как далеко от рынка реализации продукции и др.);

8) репутация предприятия (отношение/доверие потребителя к продукции предприятия; влияние, оказываемое на конкурентов; уровень доверия поставщиков и др.).

Под внешними факторами воздействия на уровень выручки подразумеваются такие факторы, которые не зависят от деятельности организации. К группе внешних факторов относятся:

1) изменение цен на сырьё, материалы, ставки заработной платы персонала и т. д.;

2) климатические условия, которые затрудняют поставки сырья, в связи с этим увеличиваются транспортные, посреднические затраты;

3) некомпетентное выполнение своих обязанностей со стороны поставщиков, банковских организаций, которые затрагивают интересы предприятия.[73]

Исходя из всего вышесказанного, можно сказать, что объём поступающих доходов зависит от многих факторов, но главными из них являются следующие факторы: объём реализованной продукции, выполненных работ, оказанных услуг, цен на них и дебиторской задолженности. Также нужно отметить дебиторскую задолженность – она имеет как положительное, так и отрицательное влияние. К положительной влиянию относится то, что в оговорённые сроки данные денежные средства поступят на расчётный счёт или в кассу, а к отрицательному влиянию относится то, что чем выше доля дебиторской задолженности в составе доходов - тем меньшими средствами располагает организация на данный момент времени. Данная тенденция будет негативно влиять на возобновляемость производственного процесса из-за несвоевременного исполнения обязательств перед персоналом, поставщикам и т. д. Выполнение всех обязательств в срок будет увеличивать как нашу надёжность, так и доверие к организации со стороны поставщиков и других организаций, что в условиях кризиса будет приобретать особое значение.

[73] Факторы, влияющие на выручку [Электронный ресурс]: StudFiles – Режим доступа: https://studfile.net/preview/11791278/page:3/

Изучая доходы, нужно также обратить внимание на понятие “прибыли”, так как прибыль является конечным финансовым результатом деятельности организации, который характеризует её эффективность. Рассмотрим данное понятие.

Существует много факторов, которые имеют влияние на эффективность деятельности любой организации, но одним из самых важнейших факторов эффективной деятельности организации является её самоокупаемость. Самоокупаемость подразумевает под собой покрытие всех расходов поступающими доходами, но при этом сумма доходов должна превышать сумму расходов для того, чтобы получить прибыль. Прибыль необходима для того, чтобы предприятие могло дальше развиваться, увеличивать производственные мощности и т. д. Исходя из этого, можно сказать, что основной целью деятельности любой коммерческой организации является получение максимальной прибыли при минимальных расходах.

Прибыль характеризует финансовые результаты деятельности организации, соответственно, прибыль – это средства, которые остаются у предприятия после покрытия всех расходов. На данный показатель влияет сумма полученных доходов и величина произведённых расходов.

Существуют различные виды прибыли и способы их расчёта. Выделяют следующие виды прибыли: бухгалтерская прибыль; экономическая прибыль; валовая (общая) прибыль; операционная прибыль; чистая прибыль.

Рассмотрим каждый вид прибыли по отдельности:

1) бухгалтерская прибыль (БП) – это разница между суммой всех денежных поступлений (Д) и суммой расходов (Р). БП = Д – Р;

2) экономическая прибыль (ЭП) – это разница между суммой всех денежных поступлений (Д) и экономическими издержками (стоимость возможных рисков). ЭП = Д – ЭИ;

3) валовая прибыль (ВП) – идентична бухгалтерской прибыли;

4) операционная прибыль (ОП) – идентична ВП, но также следует вычитать операционные издержки (возможные текущие расходы по основной деятельности). ОП = Д – Р – ОИ;

5) чистая прибыль (ЧП) – та часть дохода, которая осталась после выплаты всех издержек, а также налогов и отчислений. ЧП = Д - ∑Р.[74]

Так как доходы и расходы связаны в рамках показателя прибыли, то также следует рассмотреть возможные расходы.

Выделяют следующие наиболее важные виды затрат на предприятии:

1) материальные затраты (затраченных средств на сырьё, материалы и т. д.);

2) под затратами по выплате заработной платы рабочим подразумевается сумма затраченных средств на возмещение их труда;

3) под амортизационными затратами подразумевается процесс постепенного переноса по частям стоимости ОПФ на производимую продукцию;

4) под затратами на обслуживание оборудования подразумеваются сумма затраченных средств на смазочные материалы, текущий ремонт и т.д.[75]

Существует множество факторов, которые влияют на объём прибыли. Рассмотрим каждый из них. На (рис. 5.2) представлены данные факторы.



Рис. 5.2. - Факторы, влияющие на объём прибыли

[74] Прибыль [Электронный ресурс]: Портал MYFIN. – Режим доступа: https://myfin.by/wiki/term/pribyl

[75] Классификация расходов организации [Электронный ресурс]: Справочник24. – Режим доступа:https://spravochnick.ru/buhgalterskiy_uchet_i_audit/finansovyy_uchet/klassifikaciya_rashodov_organizacii/

К внутренним факторам относятся те, которые зависят от деятельности самого предприятия (например, количество производимой продукции, конкурентоспособность предприятия, компетентность работников и руководителей, производительность труда и др.). К внешним факторам относятся те, которые не зависят от предприятия (например, цены на материальные ресурсы, природные условия, государственное регулирование цен и др.).

Внутренние факторы подразделяются на производственные (количество и эффективность использования средств и предметов труда, а также трудовых и финансовых ресурсов) и внепроизводственные (социальные условия труда и др.).

Внутренние производственные факторы подразделяются на экстенсивные (воздействие на объём прибыли через количественные изменения – увеличение количества средств и предметов труда, увеличение объёма финансовых ресурсов и др.) и интенсивные (воздействие на объём прибыли с помощью внедрение инновационных технологий, ускорении оборачиваемости оборотных средств и др.).[76]

Прибыль имеет огромное значение в деятельности организации и выполняет следующие функции:

1) прибыль является основным показателем эффективности деятельности предприятия - прибыль отражает конечный финансовый результат. Тем не менее, на прибыль влияют факторы, которые зависят от предприятий, а также факторы, которые не зависят от них. Данные факторы воздействуют на величину прибыли через объём реализованной продукции, себестоимость продукции, уровня затрат и др.;

2) прибыль влияет на конкурентоспособность предприятия и её место на рынке, т. е. при помощи прибыли можно увеличить количество выпускаемой продукции, увеличить производственные мощности предприятия, увеличить источники социальных благ для трудового коллектива и т. д.;

[76] Прибыль предприятия, ее виды. Факторы, влияющие на величину прибыли. Направление использования [Электронный ресурс]: Студопедия. – Режим доступа: https://studopedia.ru/16_79498_pribil-predpriyatiya-ee-vidi-faktori-vliyayushchie-na-velichinu-pribili-napravlenie-ispolzovaniya.html

3) основным источником формирования бюджетов различных уровней является прибыль - прибыль поступает в бюджеты в виде налогов, а также экономических санкций и используется для различных сфер деятельности государства. Например, государственные инвестиционные, производственные, научно–технические и социальные программы.[77]

Также стоит рассмотреть налоговую практику на доходы организации, отталкиваясь от Налогового кодекса РФ Части второй от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 26.03.2022). Основным налогом на предприятия выступает налог на прибыль. Налог на прибыль организации является прямым налогом и напрямую зависит от объёма конечного финансового результата (прибыль).

Налог на прибыль платят:

а) все российские ЮЛ;

б) иностранные ЮЛ, которые работают в РФ через постоянные представительства или просто получают доход от источника в РФ;

в) иностранные организации, признаваемые налоговыми резидентами РФ в соответствии с международным договором по вопросам налогообложения;

г) иностранные организации, местом фактического управления которыми является РФ, если иное не предусмотрено международным договором по вопросам налогообложения.

Налог на прибыль не платят:

а) налогоплательщики, применяющие специальные налоговые режимы (ЕСХН, УСН, ЕНВД) или являющиеся плательщиком налога на игорный бизнес;

б) участники проекта «Инновационный центр «Сколково»».

Не все доходы организации облагаются налогом. Перечислим основные из них. Не облагаются налогом следующие доходы организации:

а) в виде имущества, имущественных прав, работ или услуг, которые получены от других лиц в порядке предварительной оплаты товаров (работ,

[77] Экономическая сущность и функции прибыли [Электронный ресурс]: Финансы организаций. – Режим доступа: http://ebooks.grsu.by/finansi_org/1-ekonomicheskaya-sushchnost-i-funktsii-pribyli.htm

услуг) налогоплательщиками, определяющими доходы и расходы по методу начисления;

б) в виде имущества, имущественных прав, которые получены в форме залога или задатка в качестве обеспечения обязательств;

в) в виде имущества, имущественных прав или неимущественных прав, имеющих денежную оценку, которые получены в виде взносов (вкладов) в уставный капитал организации;

г) в виде основных средств и нематериальных активов, безвозмездно полученных в соответствии с международными договорами Российской Федерации, а также в соответствии с законодательством Российской Федерации атомными станциями для повышения их безопасности, используемых для производственных целей;

д) в виде имущества, полученного государственными и муниципальными учреждениями по решению органов исполнительной власти всех уровней.

Выделяют ещё другие вилы доходов, не облагающихся налогом на прибыль, которые представлены в НК РФ.

Основная ставка на прибыль равняется 20%, из которых 2% поступает в федеральный бюджет и 0% для налогоплательщиков, которые будут перечислены ниже, а остальные 18% поступают в бюджет субъекта РФ и от 13,5% для особой категории налогоплательщиков. Особой категорией налогоплательщиков являются:

а) резиденты особых и свободных экономических зон;

б) участники региональных инвестиционных проектов;

в) организации, которые получили статус резидента территории опережающего социально-экономического развития или свободного порта Владивостока.[78]

[78] Налоговый кодекс Российской Федерации Часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 29.11.2021) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/850d11e08b0cb09a2318af00f2f0aff805d39c85/

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что одним из важнейших факторов для успешного функционирования и развития коммерческого предприятия является увеличение поступающих доходов, при уменьшении осуществляемых расходов. Соответственно, после покрытия всех расходов – у предприятия должна увеличиваться прибыль для увеличения производственных мощностей и др.

5.2. Методика анализа доходов предприятия

Анализ доходов предприятия является неотъемлемой частью для её успешного функционирования. Под анализом доходов подразумевается исследование сфер деятельности организации и выявлении того вида деятельности, которая приносит наибольшую часть дохода, оптимизация объёма и структуры доходов.

Основной целью анализа доходов и, соответственно, расходов предприятия является разработка комплекса мероприятий, которые направлены на увеличение доходов и снижение расходов предприятия, анализ факторов, оказывающих влияние на формирование валовой прибыли; анализ структуры и состава налогооблагаемой прибыли. Выделяют следующие задачи при проведении анализа: оценка формирования доходов от основной деятельности; анализ прочих доходов; оценка доходности деятельности организации; определение резервов роста предприятия. Информационной базой для проведения анализа доходов и расходов предприятия является финансовая и бухгалтерская отчётность. Предметом анализа выступают доходы какого-либо предприятия, а объектом анализа – само предприятие.[79]

При проведении анализа доходов предприятия выделяют три основных этапа: подготовительный этап, основной этап и заключительный этап. Каждый

[79] Анализ доходов и расходов торгового предприятия [Электронный ресурс]: Справочник24. – Режим доступа:https://spravochnick.ru/analiz_hozyaystvennoy_deyatelnosti/analiz_dohodov_i_rashodov_torgovogo_predpriyatiya/#:~:text=Инфорной%20базой%20для%20проведения%20анализа,является%20бухгалтерская%20и%20финансовая%20отчетность.

этап анализа доходов подразумевает под собой изучение ряда направлений. Рассмотрим направления для каждого из трёх этапов анализа.

Подготовительный этап анализа доходов предприятия включает в себя следующие направления:

1) выбор предмета и объекта анализа, определение целей и задач анализа;

2) обоснование принципов проведения анализа, поиск необходимой информации;

3) определение сроков проведения анализа и её исполнителей.

Основной этап анализа доходов предприятия включает в себя следующие направления:

1) анализ динамики, объёма, структуры доходов от основной и прочей деятельности;

2) анализ распределения доходов предприятия;

На (рис. 5.3) представлена схема распределения доходов предприятия.

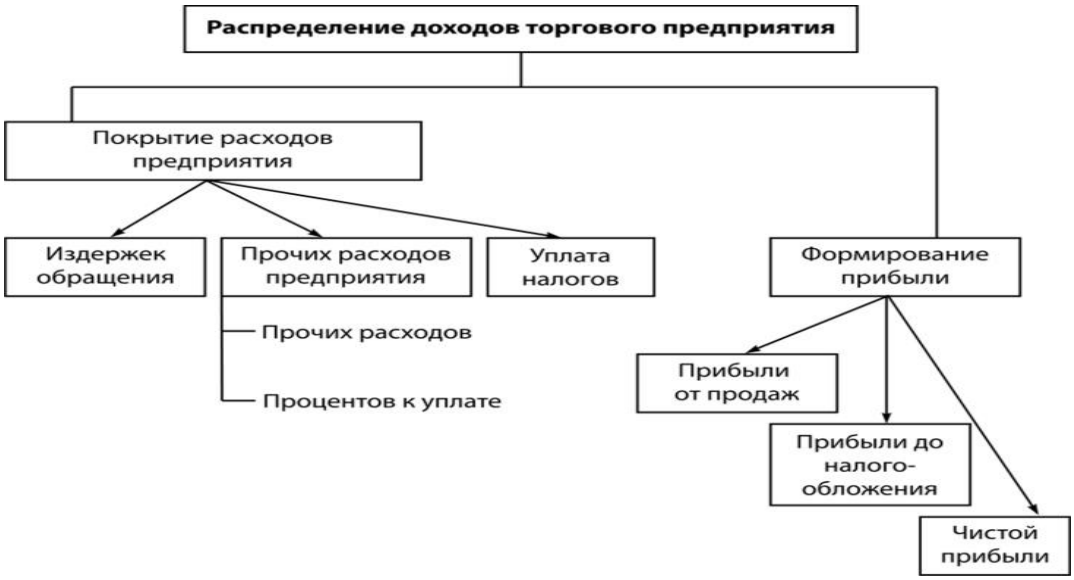


Рис. 5.3. - Схема распределения доходов предприятия

3) анализ возможной доходности предприятия.

Заключительный этап анализа доходности предприятия включает в себя следующие направления: 1) поиск и выявление резервов роста каких-либо

доходов, разработка мероприятий по повышению доходности предприятия; 2) предоставление отчётов по проведённым исследованиям.[80]

Выделяют различные методы при анализе доходов предприятия. Рассмотрим их и отметим наиболее оптимальную методику анализа на наш взгляд. Основные методы анализа, их экономическое содержание и целевая направленность представлены в таблице 13.[81]

Таблица 13

Основные методы анализа, их экономическое содержание и целевая направленность

Наименование метода анализа	Содержание метода
Структурный и трендовый анализ	Данная методика оценивает тенденции, внутренние пропорции, закономерности изменения источников, которые формируют прибыль организации; сокращённый временной период на обработку информации, так как не подразумевает проведения глубоких и фундаментальных аналитических расчетов; предоставляет возможность сопоставить значения исследуемых показателей с аналогичными данными организаций-конкурентов.
Коэффициентный анализ	В анализе применяются значения относительных показателей; предоставляет возможность абстрагирования от влияния инфляционного фактора, а также возможность сравнить темпы роста сопоставляемых показателей.
Факторный анализ	Предоставляет возможность установить качественные и количественные изменения доходов под влиянием факторов внешней и внутренней среды, так как подразумевает под собой комплексное и системное исследование.
Влияние доходов на финансовые результаты	Позволяет оценить эффективность использования поступлений в предприятие, а также эффективность работы и организацию работы персонала менеджментом.

*Источник: составлено автором.

[80]Методика анализа доходов торгового предприятия [Электронный ресурс]: StudRef. – Режим доступаhttps://studref.com/507333/ekonomika/metodika_analiza_dohodov_predpriyatiya_torgovli

[81] Методика анализа доходов в организациях сферы обращения для управления собственным капиталом [Электронный ресурс]: Финансовый анализ. – Режим доступа: https://1fin.ru/?id=911

Изучив таблицу 13, мы считаем, что наиболее оптимальным методом анализа доходов предприятия является факторный анализ. Рассмотрим методику его проведения более конкретно.

Факторный анализ подразумевает под собой способ комплексного и системного изучения влияния различных факторов на какой-либо показатель. Регулярность проведения анализа зависит от специфики рынка и отрасли, в которой осуществляет свою деятельность организация. Обычно, такой анализ рекомендуется проводить раз в два-три месяца, но есть отрасли, где требуются ежемесячные исследования - это относится к предприятиям с высоким уровнем конкуренции. В целом, чем чаще проводится факторный анализ, тем проще компании держаться на плаву в условиях рыночных изменений без резкой потери дохода.

Различают несколько основных типов факторного анализа. Рассмотрим их:

1) детерминированный факторный анализ подразумевает под собой представление результативного показателя в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов;

2) стохастический факторный анализ подразумевает под собой неполную или вероятностную связь между результативным показателем и факторными показателями, это значит, что каждому значению факторного признака соответствует множество значений результативного признака;

3) дедуктивный факторный анализ (подразумевает под собой исследование от общего к частному) и индуктивный факторный анализ (подразумевает под собой исследование от частного к общему);

4) одноступенчатый факторный анализ (подразумевает под собой исследование факторов только одного уровня, а также без их детализации на составные части) и многоступенчатый факторный анализ (подразумевает под собой детализацию и изучение каждого из факторов с целью изучения их поведения);

5) статический факторный анализ (подразумевает под собой изучение влияния факторов на результативный показатель на соответствующий момент

времени) и динамический факторный анализ (производится исследования причин и следственных связей в динамике);

6) ретроспективный факторный анализ (показывает причины роста результативных показателей за прошлые периоды) и перспективный факторный анализ (исследование проводится на будущие периоды времени).[82]

Также стоит отметить наиболее распространённые методы факторного анализа: детерминированный и стохастический факторный анализы. Изучим их по отдельности.

Во время детерминированного факторного анализа осуществляется исследование влияния факторов, где связь с результативным показателем носит функциональный характер (результативный показатель факторной модели представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов). Выделяют несколько методов детерминированного факторного анализа: метод цепных подстановок; метод абсолютных разниц; метод относительных разниц; интегральный метод; метод логарифмирования. На данный момент времени – это наиболее распространённый вид анализа, так как он довольно простой в применении, а также позволяет осознать логику действия основных факторов развития предприятия, количественно оценить их влияние, понять, какие факторы, и в какой пропорции возможно и целесообразно изменить для повышения эффективности производства.

При проведении исследования с помощью стохастического анализа – связь исследуемых факторов и результативного показателя является неполной, вероятностной. Стохастический факторный анализ отличается от детерминированного факторного анализа тем, что если при функциональной зависимости с изменением аргумента всегда происходит соответствующее изменение функции, то при корреляционной связи изменение аргумента может

[82] Факторный анализ, его виды и методы [Электронный ресурс]: Анализ финансового состояния предприятия. – Режим доступа: https://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/faktornyj_analiz_1/11-1-0-42

дать несколько значений прироста функции в зависимости от сочетания других факторов, определяющих данный показатель.

К методам стохастического факторного анализа относятся: способ парной корреляции; множественный корреляционный анализ; матричные модели; математическое программирование; метод исследования операций; теория игр.[83]

Существуют условия, которые необходимо соблюдать для того, что произвести тот или иной вид факторного анализа, а именно: все признаки должны быть количественными; число признаков должно быть в два раза больше числа переменных; должно быть симметричное распределение исходных переменных; анализ должен осуществляться по коррелирующим переменным.

Выделяют несколько методов факторного анализа выручки предприятия, которые отличаются не только используемыми моделями, но и экономическим содержанием. Рассмотрим каждый из методов, а после выделим наиболее лучший метод на наш взгляд. Методы факторного анализа и их экономическое содержание представлены в таблице 14.

Таблица 14

Модели факторного анализа выручки и их экономическое содержание

Факторная модель	Экономическое содержание
$В = ДА * d_{о.с.} * d_{акт.} * ФО_{акт.}$	Модель позволяет оценить влияние средней стоимости долгосрочных активов (ДА), доли основных средств в их сумме ($d_{о.с.}$), доли активной части основных средств ($d_{акт.}$) и их фондоотдачи ($ФО_{акт.}$) на изменение выручки от реализации товаров (В) в отчетном периоде или будущем.
$В = \sum КА * d_{т.зi} - КО_{т.зi}$	Эта модель позволяет оценить влияние средней стоимости краткосрочных активов (КА), доли товарных запасов i-й отрасли в их сумме ($d_{т.зi}$) и скорости их обращения ($КО_{т.зi}$) на изменение выручки от реализации товаров (В) в отчетном периоде или будущем.
$В = \sum Ч * d_i * ПТ_i$	Эта модель позволяет оценить влияние среднесписочной численности работников (Ч), доли работников одной отрасли в общей численности (d_i) и производительности труда работников i-й отрасли ($ПТ_i$) на изменение выручки от реализации товаров (В) в отчетном периоде или будущем.

*Источник: составлено автором.

[83] Понятие, типы и задачи факторного анализа [Электронный ресурс]: Библиотекарь.Ру. - Режим доступа: http://www.bibliotekar.ru/deyatelnost-predpriyatiya-2/21.htm

Факторный анализ осуществляется в несколько этапов. Всего выделяют пять основных этапов при проведении факторного анализа, а именно:

1) отбор фактов;

2) классификация и систематизация факторов;

3) создание модели взаимосвязей между результативными и факторными показателями;

4) проведение расчёта влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя;

5) использование факторной модели на практике, то есть подсчёт возможного прироста результативного показателя.

После проведения данного анализа нужно сделать выводы по нему. В выводе нужно ответить на следующие основные вопросы, которые улучшат деятельность предприятия: а) какие факторы оказали отрицательное влияние?; б) какими действиями можно его ослабить?; в) как усилить влияние факторов положительного действия?

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что для достижения успеха любое предприятие должно проводить анализ доходов. Существует много различных методик проведения такого анализа. Но мы считаем, что наиболее оптимальным является вариант, который основывается на использовании факторного анализа.

Наиболее важным вопросом при проведении факторного анализа является - определение формы зависимости между факторами и результативными показателями (функциональная она или стохастическая; дедуктивная или индуктивная; одноступенчатая или многоступенчатая). Факторный анализ включает в себя различные методы исследования, но наиболее распространённым из них является – детерминированный факторный анализ, так как он наиболее простой и позволяет оценить логику действия факторов в результативном показателе.

1.3. Методы анализа прибыли предприятия

Анализ финансовых результатов (прибыли) предприятия осуществляется не только руководством предприятия, но и его учредителями, инвесторами с целью оценки эффективности использования финансовых ресурсов, вложенных в деятельность предприятия, банками – для оценки условий кредитования и определения уровня кредитного риска, поставщиками – для оценки своевременности получения платежей за поставленные сырье, материалы, комплектующие, налоговыми инспекциями – для анализа правильности начисления и своевременности уплаты налогов в бюджет и т.д.

В таблице 15 представлены основные виды анализа прибыли предприятия.

Таблица 15

Виды анализа прибыли предприятия

Признак классификации	Виды анализа
1. Субъект анализа	Внутренний анализ прибыли. Внешний анализ прибыли.
2. Объект анализа	Анализ формирования прибыли. Анализ распределения прибыли. Анализ использования прибыли.
3. Масштабность анализа	Анализ прибыли по предприятию в целом. Анализ прибыли по структурному подразделению. Анализ прибыли по отдельной операции
4. Объём исследования	Полный анализ прибыли. Тематический анализ прибыли.
5. Период проведения анализа	Предварительный анализ прибыли. Текущий (оперативный) анализ прибыли. Последующий (ретроспективный) анализ прибыли.

Источник: составлено автором.

Изучим виды анализа прибыли предприятия по отдельности. В зависимости от субъекта анализа, выделяют два вида анализа финансовых результатов

(прибыли) предприятия: внутренний (осуществляется финансовыми службами предприятия и результаты такого анализа используются для планирования финансовых результатов предприятия и контроля за ними) и внешний (осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, органами контроля на основе публикуемой годовой (квартальной) отчетности предприятия). Основной целью внутреннего анализа финансовых результатов является разработка и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия.

В зависимости от объекта анализа выделяют анализ процессов формирования, распределения и использования прибыли. Анализ формирования прибыли зачастую проводится в основных сферах деятельности предприятия: операционной, инвестиционной и финансовой. Результаты анализа позволяют выявить возможные пути увеличения прибыли предприятия. Анализ распределения и использования прибыли осуществляется по основным направлениям её использования, что предоставляет возможность определить уровень потребления прибыли, выявить общий уровень её капитализации, определить формы потребления прибыли в инвестиционных целях.

В зависимости от масштабности исследования выделяют анализ прибыли:

1) по предприятию в целом (предметом изучения выбирается общий объем прибыли предприятия);

2) по структурному подразделению предприятия(выделяют центры доходов, затрат, прибыли и инвестиций, анализ процессов формирования прибыли в различных центрах должен осуществляться с использованием различных методов и набора показателей);

3) по отдельной операции (осуществляется анализ прибыли предприятия по каждой отдельной коммерческой сделке).

В зависимости от объёма исследования различают:

1) полный анализ прибыли, предполагающий исследование всех направлений ее формирования, распределения и использования;

2) тематический анализ прибыли, осуществляемый по отдельным направлениям её формирования, распределения и использования. Предметом такого анализа может являться анализ эффективности применяемой системы распределения прибыли, анализ прибыльности сформированного инвестиционного портфеля, анализ альтернативного направления использования прибыли.

По периоду проведения анализа выделяют:

1) предварительный анализ прибыли (исследование условий формирования, распределения и использования прибыли в прогнозном периоде, условий осуществления финансовых операций с предварительным расчетом ожидаемой величины прибыли по ним);

2) текущий (оперативный) анализ (в процессе осуществления операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия);

3) последующий (ретроспективный) анализ прибыли (по итогам отчетного периода (месяца, квартала, года)).

Показатели прибыли характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Рост прибыли создаёт финансовую базу для самофинансирования, расширенного производства, решение проблем социальных и материальных потребности трудового коллектива. За счёт прибыли выполняются также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями, и организациями.

Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. При достаточном объёме данного показателя - компания способна сама обеспечивать себя достаточными денежными ресурсами для нормального функционирования.

Выделяют несколько основных методов анализа прибыли – горизонтальный, вертикальный, сравнительный, факторный анализы, а также анализ коэффициентов. Данные методы представлены в таблице 16.

Таблица 16

Методы анализа прибыли

Горизонтальный анализ	Основан на изучении динамики показателей прибыли во времени. При использовании данного метода анализа рассчитываются темпы роста (прироста) прибыли, определяются тенденции ее изменения (тренда). Целью этого анализа является выявление тенденций изменения показателей прибыли в динамике.
Вертикальный (структурный) анализ	При использовании этого метода анализа рассчитываются удельные веса отдельных составляющих агрегированного показателя прибыли. Такое структурное разложение осуществляется в разрезе направлений распределения прибыли, а по каждому из направлений распределения в разрезе форм конкретного ее использования.
Сравнительный анализ	При использовании этого метода анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений, сравниваемых показателей. Целью такого анализа является определение конкурентной позиции предприятия в рамках регионального рынка соответствующей продукции.
Факторный анализ	Выявление факторов, воздействующих на величину показателей прибыли. Результаты анализа являются основным инструментом обоснования управленческих решений по повышению эффективности деятельности предприятия.
Анализ коэффициентов	В процессе использования данного метода анализа определяются различные относительные показатели, характеризующие отдельные аспекты формирования, распределения и использования прибыли предприятия.

Источник: составлено автором.

Таким образом, анализ прибыли позволяет вовремя выявить проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и использовать различные инструменты для их устранения. В процессе анализа финансовых результатов предприятия может использоваться следующая информация: данные управленческого и бух. учёта; финансовая отчетность; прочая информация.

5.4. Факторы, влияющие на величину прибыли предприятия

Величина прибыли предприятия служит своего рода показателем значимости данного предприятия в народном хозяйстве. Рост прибыли создаёт финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социально-экономического развития организации и материального поощрения персонала.

На величину и динамику прибыли предприятия влияют различные факторы. Большинство авторов выделяет две группы факторов по отношению к предприятию: внешние и внутренние. Факторы внешней среды инициируются внешней средой функционирования предприятия, внутренние факторы создаются внутренней средой и возникают как следствие работы предприятия в целом или его персонала.

При этом авторы акцентируют внимание на различных видах внешних и внутренних факторов. Так, например, С.А. Тимофеева и П.Ю. Кибальчич к внешним факторам, влияющим на величину прибыли предприятия, относят: состояние рынка; цены и тарифы на топливо, энергию; нормы амортизации; систему налогообложения; нарушение дисциплины со стороны партнеров; благоприятные или неблагоприятные социальные и другие условия; объем и качество природных ресурсов. К внутренним факторам авторы относят: объем и качество проданной продукции; политику ценообразования предприятия; уровень себестоимости продукции; качество менеджмента; уровень образования и квалификации кадров; технический уровень производственных фондов; творческую инициативу; материальное положение и экономическую заинтересованность персонала.

О.В. Демчук, С.Г. Арефьева в числе внешних факторов выделяют факторы рыночной конъюнктуры (конкурентоспособность продукции, изменение цен, уровень инфляции) и административно-правовые (политика государства в области налогообложения, субсидии государства), в числе внутренних – материально-технические (уровень экстенсивного и интенсивного использования производственных ресурсов), организационно-управленческие (уровень

организации производства и труда), экономические (система экономического стимулирования на предприятии), социальные (условия труда).

Изучим подробнее классификацию факторов, влияющих на показатель прибыли. Данная классификация представлена в таблице 17.

Таблица 17

Классификация факторов, влияющих на прибыль

Признак	Группы факторов	Характеристика	Примеры
Вид деятельности предприятия	В операционной деятельности	Связаны с производством и сбытом продукции	Качество и цена закупаемых материалов, объем и структура затрат на производство продукции, ценообразование
	В инвестиционной деятельности	Связаны с реализацией инвестиционных проектов	Инвестиционные потребности предприятия, государственная поддержка инвестиционной деятельности
	В финансовой деятельности	Связаны с изменением структуры капитала	Стоимость финансовых ресурсов, наличие резервов
Среда генерирования	Эндогенные	Внутренние факторы, связанные с качеством менеджмента на предприятии	Маркетинговая политика предприятия, система контроля за формированием доходов и затрат по центрам ответственности
	Экзогенные	Внешние факторы, не зависящие от деятельности предприятия	Государственное регулирование рынка продукции; погодно-климатические условия
Период воздействия	Постоянного	Действуют непрерывно	Конкуренция на рынке
	Сезонного	Действуют в сезон	Цена продукции
	Разового	Действуют несистематически	Ошибочно принятые управленческие решения
Роли в формировании финансового результата	Связанные с формированием дохода	Связаны с организацией сбыта продукции	Наличие фирменных магазинов
	Связанные с формированием затрат	Связаны с производством продукции	Доля материальных затрат в себестоимости, длительность производственного цикла

Источник: составлено автором.

Все факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия, влияют на финансовые результаты, в том числе на прибыль, не напрямую, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата предприятия необходимо сопоставить величину объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве. Для обоснования мероприятий в области повышения прибыли и эффективности деятельности предприятия целесообразно использование результатов факторного анализа прибыли и рентабельности.

На величину прибыли предприятия и ее динамику влияют различные факторы, которые можно классифицировать по следующим признакам: отношение к предприятию; вид деятельности предприятия; природа возникновения факторов; уровень реализации факторов; характер воздействия на процесс формирования прибыли; длительность воздействия факторов; уровень влияния; степень обусловленности факторов; роль в формировании прибыли; тип воздействия факторов; тип критерия оценки; контролируемость воздействия. Анализ прибыли предприятия, факторов, влияющих на ее уровень, позволяет вовремя выявить проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и использовать различные инструменты для их устранения. На практике для анализа прибыли предприятия чаще используются следующие методы: горизонтальный (или трендовый) анализ; вертикальный (или структурный) анализ; сравнительный анализ; факторный анализ; анализ коэффициентов.

5.5. Способы увеличения доходов предприятия

Доходность предприятия является одним из важнейших факторов успешного развития и функционирования предприятия, так как доход фирмы представляет собой показатель, который напрямую влияет на конечный финансовый результат деятельности организации (прибыль). В итоге рассмотрим возможные пути увеличения доходов предприятия.

На (рис. 5.4) представлены основные факторы, которые необходимо соблюдать предприятию для успешной деятельности.

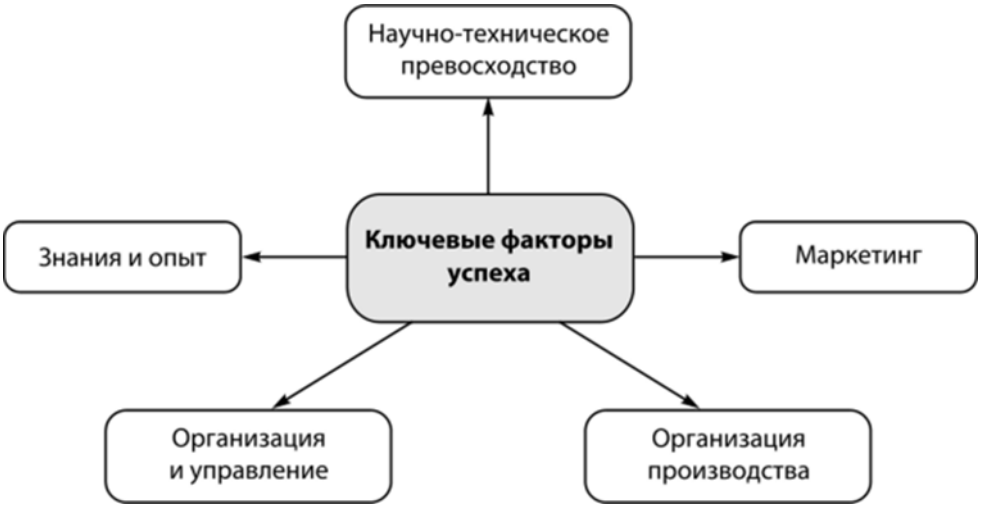


Рис. 5.4. - Факторы, влияющие на успешную деятельность предприятия

Рассмотрим каждый из факторов/принципов для успешной работы предприятия по отдельности:

1) знания и опыт – квалифицированный персонал на предприятии сумеет оценить возможные риски и избежит опасностей в процессе производства, что приведёт к снижению количества брака, соответственно, к снижению издержек и увеличения качества производимой продукции;

2) маркетинг - нужно производить и реализовывать такую продукцию, которая пользуется спросом (можно производить какую угодно продукцию, но если спроса на неё не будет, то никакого полезного эффекта от такого производства не будет); нужно проанализировать среднерыночную цену на какую-либо продукцию (по которой потребители готовы приобретать) и постараться реализовать произведённую продукцию. Для того чтобы предприятие смогло установить такую цену - специалисты должны тщательно проанализировать рынок реализации, конкурентоспособность продукции, цены конкурентов на однотипную продукцию и другие факторы;

3) произведённая продукция никогда не должна залеживаться на складах (особенно если у продукции ограничен срок годности), так как это повлечёт за собой увеличение расходов, что будет негативно влиять на доходность

предприятия. В целом, после анализа рынка реализации специалистами, нужно сделать вывод о том, что какое количество продукции нужно на рынке и произвести её, чтобы не было излишка;

4) организация производства/управление персоналом – предприятие должно выработать такую систему работы, которая в своей деятельности будет рационально сочетать/дополнять средства производства, предметы труда и деятельность человека в едином процессе производства;

5) научно-техническое превосходство - производство должно быть рентабельным, то есть продукцию нужно производить при рациональном расчёте издержек (издержки не должны превышать выручку от реализации, так как производство в этом случае будет убыточным, что может привести к её банкротству), соответственно, использование передовых технологий приведёт к снижению издержек производства. Но это происходит не всегда, так как возможны случаи, когда будут довольно высокие затраты на содержание оборудования.

Важно уметь правильно оценивать и делать выводы о доходности предприятия. Оценка уровня доходности осуществляется по следующим пунктам: нужно провести анализ абсолютных и относительных показателей, так как они напрямую влияют на доходность, а также структуру себестоимости продукции.

Рассмотрим каждый из пунктов по отдельности:

1) Прибыль предприятия – это абсолютный показатель, в зависимости от её динамики (увеличение или уменьшение) можно сделать предположения о дальнейшем развитии предприятия (увеличение фонда оплаты труда, расширение производства, финансирование других направлений деятельности и др.). Под прибылью подразумевается разница между стоимостью реализации продукции и её себестоимостью (издержки, которые затрачены на производство продукции). Размер прибыли можно узнать из данных бухгалтерской отчетности, а именно из отчета о финансовых результатах. Показатель чистой прибыли является не единственным важным фактором влияния, также стоит обращать внимание на отношение выручки от реализации к себестоимости продукции. Исходя из этого,

можно сказать, что: предприятие можно считать доходным, если его выручки от реализации продукции достаточно для покрытия всех расходов на производство и реализацию продукции и для образования разницы, т. е. прибыли.

2) К относительным показателям относятся – показатели экономической эффективности (рентабельности). Оценивают следующие показатели рентабельности: рентабельность реализации продукции (отношение прибыли или убытка от реализации к себестоимости), а также рентабельность продаж (отношение прибыли или убытка от реализации к выручке). Таким образом, можно сказать, что: у предприятия будет возрастать уровень конкурентоспособности, а также эффективность производства, если будет увеличиваться показатель рентабельности реализации продукции. Для повышения данного показателя необходимо снизить себестоимость производства и реализации продукции, но при этом наращивать объемы продаж.

3) После вышеуказанных показателей, следует проанализировать структуру себестоимости продукции - в состав себестоимости входят все затраты, которые понесло предприятие для производства данной продукции и ее реализации (их группируют в две крупные категории: условно-постоянные и условно-переменные).[84]

Выделяют несколько основных факторов, которые влияют на уровень доходности предприятия. Рассмотрим их:

1) конкурентоспособность производимой продукции (спрос на неё) и цена её реализации – объём выручки от реализации продукции (объёма продаж производимой продукции) напрямую зависит от этих факторов;

2) уровень заработной платы рабочих – обычно, в структуре себестоимости продукции данный фактор занимает наибольшую долю;

[84] Уровень доходности предприятия: оценка и методы увеличения [Электронный ресурс]: Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/management/finance/cost/performance.shtml

3) объём затрат на материальные ресурсы – обычно, в структуре себестоимости продукции данный фактор находится на втором месте после заработной платы рабочих;

4) количество нереализованной продукции - это неполное поступление выручки, следовательно, возможное увеличение расходов на организацию хранения продукции;

5) степень автоматизации производства – при внедрении в производственный процесс достижения НТП должно улучшиться качество производимой продукции, но в то же время должна уменьшиться себестоимость продукции. Но бывают случаи, когда из-за больших финансовых вложений для внедрения в процесс производства – достижения НТП не оправдывают себя;

6) внешние факторы (рынок сбыта, налоговые ставки и др.) и процесс организации производства/труда.

Из вышеперечисленных факторов можно выделить те, на которые может оказать влияние само предприятие – объём продаж, стоимость единицы продукции, снижение себестоимости единицы продукции.

Исходя из всего этого, рассмотрим несколько возможных вариантов увеличения доходов предприятия:

1) при увеличении объёма продаж производимой продукции и при сохранении цены реализации одной единицы продукции – предприятие получит доход в каком-то объёме;

2) увеличить цену реализации единицы продукции – аналогично первому варианту;

3) увеличить автоматизацию некоторых процессов производства при условии сокращения числа работников. Будет уменьшена статья затрат на оплату труда рабочих, но увеличатся материальные затраты на приобретение достижений НТП;

4) предприятие должно приобретать более дешёвое сырьё. С одной стороны, уменьшатся материальные затраты, но с другой стороны, есть вероятность того, что уменьшится качество производимой продукции, что в свою очередь повлечёт

за собой уменьшение спроса на неё и, соответственно, уменьшение объёма продаж продукции.

Если использовать первые два варианта увеличения доходов предприятия, то нужно будет учесть некоторые нюансы, а именно:

1) не факт, что предприятие сможет реализовать увеличенный объём производства (возможно, рынок не нуждается в таком количестве продукции), следовательно, увеличатся затраты предприятия на организацию/аренду большего по площади склада готовой продукции;

2) при увеличении цены реализации продукции – есть вероятность того, что покупатели могут отказаться от приобретения продукции, к тому же, эта ситуация может ухудшиться, если у конкурентов цена будет ниже.

Из всех изученных методов увеличения доходности предприятия – наиболее распространённым способом является сокращение издержек производства. Перед тем, как начать снижение издержек производства – нужно изучить структуру себестоимости по каждой статье. В структуре затрат себестоимости продукции наибольшую долю занимают следующие статьи – «расходы по оплате труда основных производственных рабочих и страховые взносы» и «материальные расходы». Рассмотрим возможные способы уменьшения затрат каждой статьи. Чтобы снизить «расходы по оплате труда основных производственных рабочих и страховые взносы» нужно: сократить численность работников, но при этом увеличить автоматизацию некоторых процессов производства; сократить уровень заработной платы, но это может повлечь за собой уход высококвалифицированных кадров. Для того, чтобы снизить «материальные расходы» нужно: снизить закупочную стоимость материалов (приобретать материалы напрямую у производителей без помощи посредников); приобретать материалы крупными партиями (в этом случае можно получить определённую скидку); самостоятельное производство некоторых видов сырья, но есть вероятность нерентабельности данного процесса; закупка более

дешёвого сырья, но есть вероятность ухудшения качества производимой продукции.[85]

Многие эксперты отмечают факт того, что увеличение выручки на предприятии не является основным показателем эффективной работы, так как выручка включает в себя разного рода издержки производства. Наибольшее значение в этом вопросе имеет прибыль, так как прибыль представляет собой конечный результат финансовой деятельности предприятия. Прибыль предприятия напрямую зависит от доходов самого предприятия, поэтому пути увеличения прибыли аналогичны путям увеличения доходов предприятия, которые мы рассмотрели выше.

Таким образом, подводя итоги данной главы, можно сказать, что основной целью любой коммерческой организации является увеличение её доходов и снижение расходов. Прибыль – это конечный финансовый результат деятельности предприятия, который напрямую зависит от доходов предприятия и определяет успешность её деятельности. Существует множество факторов, как внутренних, так и внешних, которые имеют влияние на уровень доходов предприятия. На уровень доходности предприятия влияют: объём продаж; цена реализации; себестоимость издержек производства. Наиболее эффективный метод уменьшения затрат – снижение себестоимости производства. При использовании данного метода нужно учесть тот факт, что нельзя допускать снижения качества производимой продукции. Кроме того, при использовании данного метода нужно уменьшать издержки по нескольким статьям сразу, но в основном по статье «расходы по оплате труда основных производственных рабочих и страховые взносы» и статье «материальные расходы».

[85] Уровень доходности предприятия: оценка и методы увеличения [Электронный ресурс]: Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/management/finance/cost/performance.shtml

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В период развития и функционирования рыночной экономики наблюдается довольно высокий уровень конкуренции. Рыночная экономика представляет собой – чистую (свободную) конкуренцию, на котором присутствует большое число независимых покупателей и продавцов, которые по отдельности не способны влиять на рыночную цену.

Проведение анализа доходов организации является неотъемлемой частью повышения эффективности её деятельности. Доходы предприятия подразделяются на две большие группы – доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы. К доходам от обычных видов деятельности относятся все поступления, которые связаны с продажей товаров и услуг организации, а к доходам от прочей деятельности – всё остальное (поступления от продажи активов, получаемые дивиденды и др.). Наиболее важным, основным источником поступлений любой организации является её выручка. Выручка показывает результат деятельности предприятия за определённый период времени и определяет её дальнейшее развитие. На объём выручки влияют две группы факторов: внутренние (зависят от предприятия – уровень физического и морального износа оборудования и др.) и внешние факторы (не зависят от предприятия – цены на сырьё, инфляция и др.).

Под анализом доходов подразумевается исследование сфер деятельности организации и выявлении того вида деятельности, которая приносит наибольшую часть дохода, оптимизация объёма и структуры доходов. Предметом анализа выступают предприятия, а объектом анализа – само предприятие. Выделяют следующие основные применяемые методы: структурный и трендовый анализ; коэффициентный анализ; факторный анализ. Наиболее оптимальный вариант методики анализа доходов, по нашему мнению, должен строиться на использовании факторного анализа, так как он предоставляет возможность установить качественные и количественные изменения доходов под влиянием факторов внешней и внутренней среды, а также подразумевает под собой комплексное и системное исследование.

Кроме того, стоит уделить внимание понятию «прибыли». Прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности организации, данный показатель определяет успешность её работы. Прибыль напрямую зависит от выручки и расходов предприятия – чем больше выручка, тем больше прибыль и наоборот. По этой причине организации стремятся к увеличению выручки и минимизации расходов.

Рентабельность подразумевает под собой эффективность деятельности организации за определённый промежуток времени. Чем выше показатели рентабельности продаж и расходов, тем больше эффективность работы предприятия. Существует несколько основных способов увеличения рентабельности продаж: а) увеличение цен; б) уменьшение издержек; в) проведение более обширных рекламных компаний; г) мотивация сотрудников. Таким образом, решая проблему рентабельности продаж и продукции, можно использовать разные методы, но лучше всего комбинировать их, чтобы добиться более высокого результата.

Ключевым аспектом успешного развития фирмы является рациональное и эффективное управление финансовыми ресурсами. Управление финансовыми ресурсами является одной из наиважнейших задач финансового менеджмента в любой коммерческой организации.

Для обеспечения «выживания» и бесперебойной деятельности фирмы в условиях рыночных отношений, необходимо оценить возможные и эффективные темпы его развития с точки зрения финансового обеспечения.

Финансовые ресурсы предприятия – это совокупность собственных денежных доходов в наличной и безналичной форме и поступлений извне (привлеченных и заемных), аккумулируемых организацией и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства.

Исходя из представленного определения, финансовые ресурсы фирмы могут быть направлены на следующие основополагающие цели:

- развитие производственно-торгового процесса;

- содержание объектов непроизводственной сферы;

- потребление;

- резерв.

В ходе осуществления деятельности компании происходит неоднократный оборот имеющихся в его распоряжении финансовых ресурсов. Этот процесс представляет собой кругооборот, в ходе которого финансовые ресурсы неоднократно участвуют в финансовом процессе. Как следует из представленного определения, указанные денежные средства, в первую очередь, проходят стадию привлечения, после чего происходит аккумулирование тех самых привлеченных средств. Следующим этапом будет вложение в различные финансовые активы с целью увеличения и наращения уже имеющего объема. Таких кругооборотов на предприятии может быть неограниченное количество раз.

Таким образом, нами были рассмотрены состав и структура финансовых ресурсов организации, источники формирования и функции.

Нами было выявлено то, что в состав финансовых ресурсов фирмы относят основные фонды, оборотные производственные фонды, нематериальные активы, фонды обращения.

Основой финансовых ресурсов предприятия является собственный капитал. В его состав включаются уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенную прибыль. Финансовые ресурсы предприятия подразделяются на собственные, заемные и привлеченные, каждые из которых ведут за собой определенный набор функций.

Собственные средства включают в свой состав прибыль и различного рода доходы, прибыль от реализации продукции, прибыль от прочей реализации, прибыль, полученная от внереализационных операций (штрафы, пени, и прочие). Также в их состав включаются амортизационные отчисления, средства от продажи ценных бумаг, паевые и иные взносы физических и юридических лиц.

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия невозможна без использования заемных средств. В состав заемных ресурсов организации

включаются кредитные средства: банковские, коммерческие, инвестиционный налоговый кредит.

Также финансовые ресурсы фирмы могут быть привлеченными – это средства, которые включаются в состав собственных, а именно, средства, привлекаемые за счет эмиссии акций, паевые и иные взносы в уставный капитал, средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, благотворительные взносы, государственные субсидии.

Также отметим, исходя из выполненной нами работы, в конечном итоге, мы выделили ряд выводов о роли финансов в международных финансовых отношениях: весь современный мир движется по пути интеграции, в котором одно из главных условий существования единого рыночного пространства является совместное решение государствами большинства экономических проблем; процесс финансовой глобализации устраняет барьеры между внутренними и международными финансовыми рынками; международные инвестиции благотворно действуют на темпы экономического роста государств.

Что касается анализа развития глобализации в развитых и развивающихся странах, основываясь на анализе открытости экономики этих стран и наличия в них ТНК, можно сделать вывод о том, что развитые страны во многом превосходят развивающиеся как по уровню открытости экономики, так и по наличию в них транснациональных корпораций. Это свидетельствует о том, что они вовлечены в международные экономические отношения намного сильнее, а значит и уровень их глобализации значительно выше. Это, в свою очередь, говорит о наличии существенных различий в экономике этих стран и о том, что процесс глобализации их усугубляет, что может привести к неоднозначным последствиям.

Эти последствия могут быть как позитивными, так и негативными. К позитивным можно отнести то, что этот процесс, углубляя специализацию и международное разделение труда, приводит к образованию новых конкурентных сфер, а также стимулирует развитие новых технологий. Кроме того, глобализация создает серьезную основу для решения всеобщих проблем человечества.

К негативным последствиям относят то, что она усиливает неравномерность и неустойчивость национального и мирового экономического развития, ограничивает роль государства в макроэкономическом регулировании, вызывает массовое распространение отрицательных внешних эффектов в сфере производства и потребления и повышает уровень развития передовых экономик и ослабляет позиции в мировой экономике менее развитых стран

При помощи глобализации мировой финансовой системы усиливается взаимосвязь и взаимозависимость между национальными хозяйствами. Также из-за глобализации растёт зависимость всех стран от международной конъюнктуры и динамики цен на сырье, многократно возрастает опасность возникновения глобального финансового кризиса. Почти не осталось в наше время стран, которые не были бы задействованы в процессе глобализации. Но, можно сказать, что тенденцию к глобализации имеют более сильные и развитые страны, что даёт им преимущество влияния на остальные страны. Именно глобализация поспособствовала распространению финансово-экономического кризиса, возникшего в США, на все страны мира. Таким образом, кризис на уровне отдельного государства в целом может быть представлен в виде двух составляющих: общемирового уровня финансового кризиса и уровня финансового и экономического кризиса на отдельных национальных рынках.

Необходимо сказать, что, так как процесс глобализации в современном мире является основной тенденцией его развития, задачей мирового сообщества является сокращение негативных последствий и дальнейшее стимулирование факторов, влияющих на появление позитивных последствий этого процесса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» [Электронный источник] / URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

2. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 N 2689) [Электронный источник] / URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/

3. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» [Электронный источник] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/

4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) / [Электронный источник] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/

5. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) [Электронный источник] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/

6. Ахметгалиев Р. И. Оценка эффективности управления финансовыми ресурсами / Р. И. Ахметгалиев, А. И. Винс. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 49 (235). — 335 с.

7. Балабанов Т. И. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 526 с.

8. Басовский, Л. Е. Экономический анализ (комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности) / Л. Е. Басовский, А. М. Лунева, А. Л. Басовский. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 251 с.

9. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк — М.: Омега-Л: Эльга, 2019. – 768 с.
10. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк — Киев: Ника-Центр Эльга, 2019. – 427 с.
11. Богачева Н. С. Исследование понятия финансовые ресурсы и их экономической сущности / Н. С. Богачева / Интернет-журнал Науковедение. 2019. Т. 7. № 2 (27). 9 с.
12. Большаков С. В. Основы управления финансами: Учебное пособие. – М.: ФБК-Пресс, 2019. – 365 с.
13. Брег С. Настольная книга финансового директора / Стивен Брег; Пер. с англ. — 10-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 606 с.
14. Воронина М. В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / М. В. Воронина — М.: Дашков и К, 2019. — 400 с.
Галиева Э. И. Пути эффективного использования доходов и расходов предприятия // Аэтерна. – 2019. - № 4. – С. 146-150.
15. Галун А.Б. Методики анализа конечных финансовых результатов деятельности предприятий торговли с учетом содержания новых форм отчетности / А. Б. Галун // Бухгалтерский учет и анализ. - 2019. - № 5. - С.33.
16. Гетман А. Т. Методологические основы налогооблажения доходов малых и средних предприятий в ЕС // Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства. – 2021. - № 9. – С. 88-107.
17. Горностаева М. Е. Управление доходами и расходами предприятия // Вестник Волгоградского государственного технического университета. – 2019. - № 10. – С. 127-129.
18. Кирильчук Н. А. Методика анализа доходов предприятия // Вестник науки и творчества. - 2021. - № 4. - С. 95-99.
19. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 768 с.
20. Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: Учебник. – М.: Велби, 2019. – 333 с.

21. Коробкин А. Совершенствование методических подходов к расчету резервов роста прибыли и рентабельности предприятий торговли / А. Коробкин // Финансы, учет, аудит. - 2021. - № 5. - С.33-35.
22. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия: методы оценки. – М.: ИКЦ «ДИС», 2019. – 224 с.
23. Куган С.Ф., Шишкова М.Л. Анализ эффективности использования финансовых ресурсов как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D «Экономические и юридические науки». 2020. № 6. С. 58-66.
24. Любушин Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ЮНИТИ, 2019. – 440 с.
25. Мамедов О. А. Современная экономика. Лекционный курс. Многоуровневое учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д.э.н. О. Мамедова. – Ростов-на-Дону: изд-во «Феникс», 2019. – 545 с.
26. Маркарьян Э. А. Финансовый анализ: учеб. пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2019. – 224 с.
27. Неродо Д.А. Использование методов операционного анализа в управлении финансовыми ресурсами / Экономика. Бизнес. Банки. 2019. № 1.
28. Осипов Я. И. Финансовая стратегия компании и модель EVA/ Я. И. Осипов — Российское предпринимательство. – 2019. – №9 – С. 66-71.
29. Поляк Г.Б. Финансы: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит» / под ред. Г. Б. Поляка. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 703 с.
30. Прокофьева Е. В. Формирование финансовой стратегии коммерческой организации// Е. В. Прокофьева - Аудит и финансовый анализ. – 2019. - С. 132.
31. Решетько Н. И. Формирование конкурентной финансовой стратегии фирмы в период кризиса // Интернет-журнал науковедение. - 2019. - С. 35.

32. Савченко Н. Л. Управление финансовыми ресурсами предприятия: учеб. пособие / Н. Л. Савченко; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. — 164 с.
33. Сироткин С. А. Финансовый менеджмент: учебник / С. А. Сироткин, Н. Р. Кельчевская. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 293 с.
34. Соломатина А. Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник / Под общ. ред. Соломатина А.Н. – М.: ИНФРА-М, 2021.
35. Соснаускене О.И. Оптимизация прибыли: практическое пособие. – 2-е изд. — М.: Экзамен, 2019. – 221 с.
36. Теплова Т. В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2019. – 504 с.
37. Тренев Н.Н. Управление финансами: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 495 с.
38. Филатова Т. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Филатова Т. В. — М.: ИНФРА-М Издательский Дом, 2019. — 236 с.
39. Чараева М. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Чараева М.В., — 2-е изд. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 240 с.
40. Характеристика ООО «Сфера СП». Режим доступа: [https://my-gkh.ru/getorganization/ooo-sfera-sp].
41. Анализ доходов и расходов предприятия. Режим доступа: [https://spravochnick.ru/analiz_hozyaystvennoy_deyatelnosti/analiz_dohodov_i_rashodov_torgovogo_predpriyatiya].
42. Доходы и расходы организации. Режим доступа: [https://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/dohody.html].
43. Доходы организации. Режим доступа: [http://www.nalogi.ru/faq/detail.php?ID=1605169].
44. Классификация расходов организации. Режим доступа: [https://spravochnick.ru/buhgalterskiy_uchet_i_audit/finansovyy_uchet/klassifikaciya_rashodov_organizacii/].

45. Конкурентоспособность предприятия, управление производством. Режим доступа: [https://up-pro.ru/encyclopedia/konkurentosposobnost/].
46. Методика анализа доходов в организациях сферы обращения для управления собственным капиталом. Режим доступа:[https://1fin.ru/?id=911].
47. Понятие, типы и задачи факторного анализа. Режим доступа: [http://www.bibliotekar.ru/deyatelnost-predpriyatiya-2/21.htm].
48. Прибыль предприятия, ее виды. Факторы, влияющие на величину прибыли. Режим доступа: [https://studopedia.ru/16_79498_pribil-predpriyatiya-ee-vidi-faktori-vliyayushchie-na-velichinu-pribili-napravlenie-ispolzovaniya.html].
49. Пути снижения себестоимости продукции. Режим доступа: [https://www.profiz.ru/se/6_2018/snijaem_stoimost/].
50. Рентабельность затрат. Режим доступа: [https://finzz.ru/rentabelnost-zatrat-kratko-raschet-formula-po-balansu.html].
51. Снижение рентабельности продаж: причины и устранение. Режим доступа: [https://academy-of-capital.ru/blog/snizhenie-rentabelnosti-prodazh/].
52. Типы организационных структур. Режим доступа: [https://studref.com/365527/ekonomika/tipy_organizatsionnyh_struktur].
53. Уровень доходности предприятия: оценка и методы увеличения. Режим доступа: [https://www.cfin.ru/management/finance/cost/performance.shtml].
54. Факторы, влияющие на выручку. Режим доступа: [https://studfile.net/preview/11791278/page:3/].
55. Экономическая сущность и функции прибыли. Режим доступа: [http://ebooks.grsu.by/finansi_org/1-ekonomicheskaya-sushchnost-i-funktsii-pribyli.htm].
56. Безруких П. С. Бухгалтерский учет: Учебник /Под ред. П. С. Безруких. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Бух. учет, 2019. 624с.
57. Богатырева В. В. Измерение финансовых результатов деятельности предприятия // Вестник БГЭУ. - 2020. - № 1. - С. 20-25.
58. Болотханов Э. Б. Стратегическое управление предприятием // Вестник научной мысли. - 2021. - № 2. - С. 230-234.

59. Бровкина Н. Д. Анализ отчета о прибылях и убытках / Н. Д. Бровкина; Н. Д. Бровкина // Экономический анализ: теория и практика. - 2018. - № 6. - С. 45-54.
60. Брызгалин В. В. Общая характеристика и признаки расходов, учитываемых при налогообложении прибыли / В. В. Брызгалин; В. В. Брызгалин // Налоговый вестник. – 2018. - № 6. - С. 152-160.
61. Верховод Л. Война и экономика: легальные и нелегальные практики получения доходов // Грани. – 2020. - № 8. – С. 14-25.
62. Галиева Э. И. Пути эффективного использования доходов и расходов предприятия // Аэтерна. – 2019. - № 4. – С. 146-150.
63. Галун А.Б. Методики анализа конечных финансовых результатов деятельности предприятий торговли с учетом содержания новых форм отчетности / А. Б. Галун // Бухгалтерский учет и анализ. - 2019. - № 5. - С.33.
64. Гетман А. Т. Методологические основы налогооблажения доходов малых и средних предприятий в ЕС // Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства. – 2021. - № 9. – С. 88-107.
65. Горностаева М. Е. Управление доходами и расходами предприятия // Вестник Волгоградского государственного технического университета. – 2019. - № 10. – С. 127-129.
66. Долматов М. Ю. Разработка индекса оценки социальной напряжённости на предприятии по доходам сотрудников // Моделирование, оптимизация и информационные технологии. – 2021. - № 2. – С. 88-93.
67. Дубкова В. Б. Об особенностях налогооблажения прибыли предприятий по производству строительных материалов в условиях дифференцированного подхода // Вестник Северо-Кавказского государственного университета. - 2021. - № 3. - С. 63-67.
68. Зверева М. С. Доходы предприятий от операций с ценными бумагами // Вестник Юго-Западного государственного университета. – 2021. - № 9. – С. 169-171.

69. Ибрагимова Г. М. Прибыль предприятия как объект оценки деятельности предприятия // Редакционно-издательский комплекс УГАТУ. – 2018. - № 2. – С. 132-134.
70. Казадаев П. А. Роль налога на профессиональный доход в развитии экономики России // Студенческий вестник. – 2021. - № 38. – С. 80-86.
71. Кирильчук Н. А. Методика анализа доходов предприятия // Вестник науки и творчества. - 2021. - № 4. - С. 95-99.
72. Кулякина Е. Л. Автоматизация учёта доходов на предприятии // Вектор экономики. – 2019. - № 2. – С. 3.
73. Козлова Т. М. Анализ финансовой отчётности // Методические указания – Тверь, 2020.
74. Куряева А. В. Финансовая устойчивость как одна из главных характеристик финансового состояния предприятия // Вектор экономики. - 2018. - № 5. - С. 19-23.
75. Коробкин А. Совершенствование методических подходов к расчету резервов роста прибыли и рентабельности предприятий торговли / А. Коробкин // Финансы, учет, аудит. - 2021. - № 5. - С.33-35.
76. Ломако Л. Рентабельности четкое движение / Л. Ломако; Л. Ломако // Национальная экономическая газета. - 2017. - 5 октября (№ 76). - С. 6.
77. Решетько Н. И. Формирование конкурентной финансовой стратегии фирмы в период кризиса // Интернет-журнал науковедение. - 2019. - С. 35.
78. Соломатина А. Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник / Под общ. ред. Соломатина А.Н. – М.: ИНФРА-М, 2021.
79. Анализ доходов и расходов торгового предприятия [Электронный ресурс]: Справочник24. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/analiz_hozyaystvennoy_deyatelnosti/analiz_dohodov_i_rashodov_torgovogo_predpriyatiya/#:~:text=Инфорной%20базой%20для%20проведения%20анализа,является%20бухгалтерская%20и%20финансовая%20отчетность.

80. Доходы и расходы организации [Электронный ресурс]: Проект www.grandars.ru. – Режим доступа: https://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/dohody.html

81. Доходы организации [Электронный ресурс]: Информационный портал NALOGI.RU. – Режим доступа: http://www.nalogi.ru/faq/detail.php?ID=1605169

82. Классификация расходов организации [Электронный ресурс]: Справочник24. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/buhgalterskiy_uchet_i_audit/finansovyy_uchet/klassifikaciya_rashodov_organizacii/

83. Ключевые факторы успеха в конкретной борьбе [Электронный ресурс]: StudRef. – Режим доступа: https://studref.com/496203/marketing/klyuchevye_faktory_uspeha_konkurentnoy_borbe

84. Конкурентоспособность предприятия [Электронный ресурс]: Управление производством. – Режим доступа: https://up-pro.ru/encyclopedia/konkurentosposobnost/

85. Методика анализа доходов в организациях сферы обращения для управления собственным капиталом [Электронный ресурс]: Финансовый анализ. – Режим доступа: https://1fin.ru/?id=911

86. Методика анализа доходов торгового предприятия [Электронный ресурс]: StudRef. – Режим доступа https://studref.com/507333/ekonomika/metodika_analiza_dohodov_predpriyatiya_torgovli

87. Понятие, типы и задачи факторного анализа [Электронный ресурс]: Библиотекарь.Ру. - Режим доступа: http://www.bibliotekar.ru/deyatelnost-predpriyatiya-2/21.htm

88. Прибыль [Электронный ресурс]: Портал MYFIN. – Режим доступа: https://myfin.by/wiki/term/pribyl

89. Прибыль предприятия, ее виды. Факторы, влияющие на величину прибыли. Направление использования [Электронный ресурс]: Студопедия. – Режим доступа: https://studopedia.ru/16_79498_pribil-predpriyatiya-ee-vidi-faktori-vliyayushchie-na-velichinu-pribili-napravlenie-ispolzovaniya.html

90. Пути снижения себестоимости продукции [Электронный ресурс]: Справочник экономиста. – Режим доступа: https://www.profiz.ru/se/6_2018/snijaem_stoimost/
91. Рентабельность затрат. Кратко. Расчет. Формула по балансу [Электронный ресурс]: Школа финансов и инвестиций Жданова Василия и Жданова Ивана. – Режим доступа: https://finzz.ru/rentabelnost-zatrat-kratko-raschet-formula-po-balansu.html
92. Снижение рентабельности продаж: причины и устранение [Электронный ресурс]: Академия продаж. – Режим доступа: https://academy-of-capital.ru/blog/snizhenie-rentabelnosti-prodazh/
93. Типы организационных структур [Электронный ресурс]: StudRef. – Режим доступа: https://studref.com/365527/ekonomika/tipy_organizatsionnyh_struktur
94. Уровень доходности предприятия: оценка и методы увеличения [Электронный ресурс]: Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/management/finance/cost/performance.shtml
95. Факторный анализ, его виды и методы [Электронный ресурс]: Анализ финансового состояния предприятия. – Режим доступа: https://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/faktornyj_analiz_1/11-1-0-42
96. Факторы, влияющие на выручку [Электронный ресурс]: StudFiles – Режим доступа: https://studfile.net/preview/11791278/page:3/
97. Экономическая сущность и функции прибыли [Электронный ресурс]: Финансы организаций. – Режим доступа: http://ebooks.grsu.by/finansi_org/1-ekonomicheskaya-sushchnost-i-funktsii-pribyli.htm
98. Генкин, Б.М., Козлова, М.И. О показателях эффективности и принципиальных схемах мотивации эффективной работы / Б.М. Генкин, М.И. Козлова // ВЕСТНИК ИНЖЭКОНа. – 2015. – № 4(5) – С. 4-9.
99. Кузьмин, С. Перспективы России в развитии современных мирохозяйственных тенденций / С. Кузьмин // Экономист. – 2018. – № 1. – С. 24 - 27.
100. Курбангалеева, О.А. Амортизация основных средств / О.А. Курбангалеева // Справочник экономиста. – 2019. – № 1. – С. 64 - 71.

101. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельно-сти: Учебник. / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 320 с.
102. Нифаев, О.В. Учет основных средств как средство обеспечения сохранности и безопасности имущества организации / О.В. Нифаев // Управление персоналом. – 2016. – № 1. – С. 131 – 135.
103. Паламарчук, А.С. Анализ основных промышленно-производственных фондов / А.С. Паламарчук // Справочник экономиста. – 2015. – № 9. – С. 3 - 7.
104. Пелих, А.С. Экономика предприятия. Серия «Учебники и учебные пособия». / А.С. Пелих. – Ростов н/Д: «Феникс», 2017. – 416 с.
105. Петрикова, Е.М. Амортизация основных средств: применение в России и трансформация в международную систему учета / Е.М. Петрикова // Экономический анализ. – 2016. – № 11. – С. 28 - 37.
106. Протасов, В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг. / А.В. Протасова. – М.: «Финансы и статистика», 2017. – 528 с.
107. Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятий. Учебное пособие для студентов экономических специальностей высших учебных заведений, экономистов и преподавателей / С.М. Пястолов. – М.: Академический проспект, 2016. – 573 с.
108. Филипповский, Е.Е. Экономика/Е.Е. Филипповский, Л.В. Шмарова. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 350 с.
109. Капитал. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Основной_капитал
110. Структура ОФП. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m203/2_2.htm#:~:text=Структура%
111. Виды анализа. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.list-org.com/company/1054646
112. Эффективность использования капитала. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/press/afa/1999-3/09.shtml

113. Воспроизводство. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vectoreconomy.ru/images/publications/2018/1/accounting/Grytsuk_Luzyanina.pd
114. Проблемы ОФП. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://knowledge.allbest.ru/economy
115. Деятельность фирмы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.list-org.com/company/6261
116. Структура управления. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:https://knowledge.allbest.ru/economy/2c0a65635b2bc79a5c53b89521206d37_0.html
117. Структура ОФП фирмы. – [Экономический анализ]. – Режим доступа: https://econ.wikireading.ru/24274
118. Техника фирмы. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.list-org.com/company/6261
119. Показатели эффективности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.list-org.com/company/6261
120. Деятельность фирмы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.list-org.com/company/6261
121. Сущность основного капитала. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nicefinances.ru/ereads-227-1.html#:~:text=>>%20N
122. Абрамов Р. В. Диверсификация экономики / Р. В. Абрамов // Инфра-М – 2014 – С.34-41.
123. Афанасьев В. А. Конвертируемость валюты / В. А. Васильев // Экономисть – 2015 – С. 41-47.
124. Джагитян Э. П. Свободная торговля / Э. П. Джагитян // Научная мысль – 2014 - С. 5 – 10.
125. Ливенцев Н. Н. Международная экономическая интеграция / Н. Н. Левинцев // Экономисть – 2016 - С.55-67.
126. Мансурхаджаев Э. А. Регулирование государственного внешнего долга / Э. А. Мансурхаджаев // Инфра-М – 2014 – С.67-77.
127. Масленников А. А. Международная валютная система / А. А. Масленников // Международные отношения – 2014 – С. 55-61.

128. Могзоев А. М. Мировая экономика и международные экономические отношения / А. М. Магзоев // РИОР, Инфра-М – 2016 – С. 23-27.
129. Петрищев М.В. Введение в экономику: логический комментарий-2014 С.37.
130. Сафиуллина Р. М. Интернационализация и глобализация мирохозяйственной жизни / Р. М. Сафиуллина // Вестник экономики – 2016 – С. 31-39.
131. Шевчук Д. А. Международная финансовая система / Д. А. Шевчук // Феникс – 2014 – С.101-119.
132. Свободная торговля [Электронный ресурс]. Источник: http://edu.tltsu.ru/er/book_view.php?book_id=189e&page_id=14457
133. Особенности интеграции [Электронный ресурс]. Источник: https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-i-posledstviya-mezhdunarodnoy-integratsii-na-finansovyh-rynkah
134. Мировая экономка [Электронный ресурс]. Источник: https://ru.wikipedia.org/wiki/Мировая_экономика
135. Финансовая глобализация [Электронный ресурс]. Источник: https://economics.studio/finansistam/finansovaya-globalizatsiya-suschnost-obyektyi-55359.html
136. Международная валютная система [Электронный ресурс]. Источник: https://ru.wikipedia.org/wiki/Международная_валютная_система
137. Международный валютный фонд [Электронный ресурс]. Источник: https://gtmarket.ru/organizations/international-monetary-fund/info
138. Интернационализация [Электронный ресурс]. Источник: https://dic.academic.ru/dic.nsf/socio/1325/ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ
139. Мировая финансовая система [Электронный ресурс]. Источник: https://finekon.ru/mirovaja%20finansovaja%20sistema.php
140. Мировые фондовые, валютные и товарные рынки [Электронный ресурс]. Источник: http://www.globfin.ru/articles/finsyst/mirfin.htm
141. Виды внешнего долга [Электронный ресурс]. Источник: https://mirec.mgimo.ru/2014-03/vneshnij-dolg-i-mezhdunarodnye-rezervy

142. Андреев Б. Ф. Системный курс экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Учебное пособие / Пол ред. акад. В. А. Петрищева.— СПб.: Лениздат, 1998. С.574
143. Бланк И. А. Финансовый менеджмент - 2004 С. 421
144. Галанов В. А. Акционерное дело: Учебник/ под редакцией В. А. Галанова. – М.: Финансы и статистика – 2003 С. 343
145. Галанов В. А. Акционерное дело: Учебник/ под редакцией В. А. Галанова. – М.: Финансы и статистика, 2003 С. 544 с: ил.
146. Евдовицкий Д.Е., Дохина Ю.А. Экономическая сущность и правовое регулирование капитала организации - 2010 С. 13
147. Карасёва Л.А. Логический комментарий к курсу микроэкономики: учеб. пособие - Тверь: Твер. гос. ун-т, 2010, - С. 229
148. Карасёва Л.А. Логический комментарий к курсу микроэкономики: учеб. пособие – 5-е изд., доп. - Тверь: Твер. гос. ун-т, 2017, - С. 229
149. Максимова В.Ф. Микроэкономика: Учебник. 4-е издание, перераб. и доп. Максимова В.Ф. М.: Маркет ДС – 2005 С. 208
150. Салихов Б.В. Экономическая теория: Учебник / – 2-е изд.; перераб. и доп. М.: «Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°» - 2007 С. 724