

ИЗ ФОНДОВ РОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БИБЛИОТЕКИ

Корнилова, Людмила Михайловна

1. Финансовая устойчивость предприятий и организаций реального сектора экономики

1.1. Российская государственная библиотека

Корнилова, Людмила Михайловна

Финансовая устойчивость предприятий и организаций реального сектора экономики [Электронный ресурс]: Вопросы теории, методологии и практики : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 .—М. : РГБ, 2005 (Из фондов Российской Государственной Библиотеки)

Финансы, денежное обращение и кредит

Полный текст:

<http://diss.rsl.ru/diss/05/0291/050291046.pdf>

Текст воспроизводится по экземпляру,  
находящемуся в фонде РГБ:

Корнилова, Людмила Михайловна

Финансовая устойчивость предприятий и  
организаций реального сектора экономики

Москва 2004

Российская государственная Библиотека, 2005  
эод (электронный текст).

*61: 05-8 / 1115*

МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

На правах рукописи

**КОРНИЛОВА ЛЮДМИЛА МИХАЙЛОВНА**

**ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ  
ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ  
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ  
(ВОПРОСЫ ТЕОРИИ, МЕТОДОЛОГИИ И ПРАКТИКИ)**

Специальность: 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит

Диссертация  
на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Научный руководитель -  
доктор экономических наук  
ПАВЛОВ И.П.

Москва 2004

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3	
ГЛАВА I. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ.....		10
1.1. Понятие финансовой устойчивости субъектов экономики.....	10	
1.2. Критерии и система показателей финансовой устойчивости субъектов экономики.....	21	
1.3. Система внешних и внутренних факторов, обеспечивающих финансовую устойчивость субъектов экономики.....	40	
ГЛАВА II. АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....		55
2.1. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия с учетом инфляционных и других факторов.....	55	
2.2. Объективная необходимость планирования прибыли.....	84	
ГЛАВА III. МУЛЬТИПЛИКАЦИОННЫЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ.....		94
3.1. Понятие мультипликативного эффекта и его воздействие на экономические показатели.....	94	
3.2. Влияние инвестиций и налоговых платежей на финансовую устойчивость.....	105	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	125	
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	133	
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	146	

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Переход страны на новые экономические отношения привел к усилению роли финансов предприятий и организаций и необходимости их прогнозирования. В современных условиях финансы становятся важной сферой денежных отношений. Это обусловлено тем, что в рыночных отношениях деньги (основа финансов), выполняя функцию средства обращения, становятся капиталом. Происходит смена приоритетов: постепенное снижение роли финансов на макроуровне и увеличение значения финансов на уровне микро.

Финансы предпринимательского сектора представляют собой главное звено народнохозяйственного комплекса и являются основой финансовой системы государства. Состояние финансов предприятия оказывает влияние на обеспеченность общегосударственных, региональных и местных бюджетов. Чем крепче и устойчивее финансовое положение предприятий, тем обеспеченнее эти фонды, более полно удовлетворяются социальные, культурные и другие потребности. Без нормального функционирования финансового механизма рыночная экономика работать не в состоянии. Последние годы экономических реформ в России подтвердили это положение.

Проблемы, возникшие в процессе реформирования экономики, требуют исследования причин и последствий, их породивших, особенно касающихся финансов субъектов экономики. Преодоление кризисной ситуации в России и переход к рыночной экономике не могут быть достигнуты без финансовой стабилизации в обществе, основой которой является финансовая устойчивость хозяйствующих субъектов.

В этой связи актуальным является определение финансовой устойчивости предприятий на современном этапе; критериев и системы показателей, ее измеряющих; факторов, на нее влияющих, в том числе инфляции, дестабили-

зирующей экономику в целом и искажающей оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности.

В общетеоретическом плане это убедительно доказали в своих исследованиях Блази Дж., Брэйли Р., Джевонс К., Кейнс Дж., Кузнец С., Майерс С., Маркс К., Фридмен Дж., Хайек Ф., Хикс Дж., Шумпетер И. и др. Но для специфических условий российской экономики проблема финансовой устойчивости предприятий в инфляционной, неравновесной среде является по сути новой.

**Степень разработанности проблемы.** Проблемы финансовой устойчивости предприятий в современных условиях в различных аспектах рассматривались в научных публикациях Абрамова А.Е., Балабанова И.Т., Баканова М.И., Бокаревой Л., Белоусова А., Вахрина П.И., Владимировой Т.А., Ковалева В.В., Крейниной М.Н., Куликова А.Г., Молякова Д.С., Негашева Е.В., Павлова И.П., Панскова В.Г., Пенькова Б.Е., Павловой Л.Н., Савицкой Г.В., Соколова В.Г., Родионовой В.М., Федотовой М.А., Шеремета А.Д., Шуляка П.Н., Черника Д.Г. и др.

Анализ степени разработанности проблемы финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов в современной экономике показывает, что, несмотря на большое внимание отечественных и зарубежных ученых к данной проблеме, многие ее аспекты, в том числе и обозначенные выше, до сих пор исследованы недостаточно. Кроме того, существуют большие различия в концептуальных и методологических подходах к исследованию этой проблемы, чем предопределяются существенные расхождения в обобщениях, выводах и методических рекомендациях относительно механизма и путей достижения финансовой устойчивости предприятий в нестабильной среде; классификации системы факторов, влияющих на их устойчивость; методов корректировки финансовых результатов деятельности субъектов предпринимательства в условиях инфляции; способов снижения финансовых рисков предприятий; нормативной базы государственного регулирования финансовой деятельности.

сти предприятий и т.д.

Исследованию недостаточно разработанных вопросов теории финансовой устойчивости предприятий, методологии и методики решения этой проблемы в современных условиях в России посвящена данная диссертационная работа.

**Цель диссертационного исследования** заключается в углублении теоретического познания социально-экономической сущности финансовой устойчивости предприятия; выявлении тенденций и особенностей ее формирования в переходной экономике; разработке критериев, системы показателей и методов ее оценки с учетом инфляции; систематизации факторов, оказывающих определяющее влияние на разработку и реализацию финансовой политики предприятия.

В соответствии с целью в диссертации **ставятся следующие задачи:**

- исследование рыночного механизма формирования результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий и обеспечения их финансовой устойчивости в нестабильной среде;
- обоснование методов планирования и управления финансовой устойчивостью при реформировании предприятий в современной экономике, отвечающих качественно новым требованиям;
- разработка методики корректировки данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятий в условиях инфляции, предполагающей введение соответствующих поправочных коэффициентов при пересчете (уценке) статей баланса и отчета о финансовых результатах предприятия;
- исследование риска утраты финансовой устойчивости предприятий, совершенствование методов его прогнозирования и способов снижения.

**Предметом диссертационного исследования** являются экономические отношения по поводу формирования финансовой устойчивости субъектов экономики с учетом современных условий, влияния факторов внешней и внутренней среды на их финансовое состояние, ликвидность и платежеспо-

собность.

**Объектом диссертационного исследования** выступают финансы предприятий российской промышленности, а также промышленных предприятий Чувашской Республики.

Теоретической и методологической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных авторов по проблемам финансов предприятий и государства, материалы научно-практических конференций и периодической экономической печати.

Информационной базой исследования явились законодательные и нормативные акты Российской Федерации, статистические формы отчетности промышленных предприятий, статистические ежегодники и бюллетени Госкомитета по статистике РФ и Чувашской Республики.

В процессе работы над диссертацией использовались различные, в том числе экономико-статистические методы анализа, группировки, сравнения, индексы, динамические ряды, графики, диаграммы, экспертные оценки и др.

**Научная новизна диссертационной работы.** В диссертации автором предложены обоснованы новые пути решения ряда проблем, перечисленные ниже:

- обоснована методология комплексного подхода к исследованию финансовой устойчивости как синтетической категории, выражающей совокупное действие факторов ликвидности, платежеспособности, деловой активности и эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия с учетом внутренних и внешних условий рыночной экономики;

- доказано, что при сведении в одну совокупность различных характеристик, отражающих хотя и взаимосвязанные, но разные стороны деятельности предприятия, надлежит учитывать противоречивый характер влияния разнонаправленных факторов на финансовую устойчивость предприятий: нижняя граница показателей устойчивости может вести к неплатежеспособности и банкротству, а верхняя - препятствовать развитию предприятия, отягощая его

излишними запасами и резервами;

- аргументирован вывод, что определение финансовой устойчивости предприятий не может базироваться лишь на показателях краткосрочного порядка, к чему преимущественно сводятся официально рекомендованные, а также предлагаемые в литературе критерии оценки структуры баланса, ликвидности и платежеспособности предприятия. Выработана концепция, согласно которой финансовая устойчивость должна определяться как мера или степень соответствия текущих финансовых результатов предприятия критерию максимизации прибыли в долгосрочном периоде.

Доказано, что финансовая устойчивость как совокупность экономических отношений является объектом различных экономических выгод и в силу этого требует совмещения интересов, с одной стороны, агентов внешней среды (кредиторы, партнеры, налоговые органы и др.), которых интересует в первую очередь платежеспособность, с другой - акционеров и менеджмента предприятий в получении и распределении прибыли;

- обосновано, что существующие методы оптимизации финансовых стратегий предприятий, в том числе с использованием формулы Дюпона и многофакторной модели Э. Альтмана, не в полной мере учитывают многосложность и динамику рыночной конъюнктуры, вследствие чего при одних и тех же исходных предпосылках предприятие в одном случае функционирует устойчиво и эффективно, в других оказывается банкротом. Поэтому вводимые в эти модели предельные соотношения собственных и заемных средств, рентабельности активов, коэффициентов покрытия и другие основные показатели финансовой устойчивости предприятия следует рассматривать лишь как самые общие ориентиры, нуждающиеся в конкретизации применительно к данному предприятию и условиям внешней рыночной среды.

Определены принципиальные подходы к реформированию системы финансового планирования, обеспечивающие предупреждение утраты финансовой устойчивости предприятий в новых условиях хозяйствования (разрабо-

таны соответствующие рекомендации по планированию прибыли и рентабельности);

- сформулированы положения о принципах и методах интегральной оценки финансовой устойчивости предприятий в условиях инфляции (разработана инфляционно-корректирующая методика постатейной оценки бухгалтерского баланса и финансовой отчетности предприятий); предложен механизм ее введения в инструментарий финансового менеджмента (показана возможность и целесообразность использования предлагаемой методики на примере ряда предприятий промышленности, агропромышленного комплекса и сферы обращения).

**На защиту выносятся:**

- методология расчета финансовой устойчивости субъекта экономики;
- методология приведения показателей работы предприятий и организаций с учетом инфляционных воздействий;
- анализ финансовых рисков устойчивости предприятий с учетом влияния внешних и внутренних факторов, в том числе налоговых и кредитных;
- методология расчета и определения коэффициента критической массы финансов (КМФ), что обеспечивает постоянные воспроизводственные процессы в реальном секторе экономики.

**Практическая ценность выводов исследования** заключается в том, что они могут быть использованы:

- в качестве методологической и методической базы в целях улучшения финансового положения субъектов реального сектора экономики;
- в практике анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий, при выработке и совершенствовании методов финансового планирования, отвечающих целям устойчивого функционирования предприятий в конкурентной среде;
- для проведения антиинфляционной корректировки бухгалтерского баланса и финансовой отчетности предприятий;

- в учебном процессе для преподавания курсов "Финансы предприятий", "Анализ финансовой деятельности предприятий", "Финансовый менеджмент" и др.

**Научная аprobация результатов диссертационного исследования.** Основные положения и выводы диссертационной работы докладывались и обсуждались в Институте стратегических исследований (г. Чебоксары).

Разработанная соискателем методика финансового анализа деятельности предприятий с учетом инфляции апробирована и внедрена на предприятиях промышленности ЧР ОАО "ЧАЗ", ОАО "ЧЭАЗ", ОАО "ЧЗПТ" и др.

Итоги научного исследования опубликованы в одной монографии, двух научных статьях.

**Структура диссертации.** Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. Общий объем работы 160 страниц, в том числе 41 таблица, 1 рисунок.

## ГЛАВА I. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

### 1.1. Понятие финансовой устойчивости субъектов экономики

Определение финансовой устойчивости предприятия и ее границ относится к числу наиболее важных экономических проблем в современных условиях, ибо недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная - будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Следовательно, финансовая устойчивость должна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует современным требованиям рынка и отвечает потребностям предприятия.

Существуют различные трактовки финансовой устойчивости и финансового состояния предприятия.

Например, А.Д. Шеремет и М.И. Баканов отмечают, что «финансовое состояние характеризует размещение и использование средств предприятия. Оно обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников..., а также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств»[35 с.288]. По мнению этих авторов, финансовое состояние проявляется «в платежеспособности предприятий, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать зарплатную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет» [35 с.286].

Одновременно с этим подчеркивается, что финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, выступает гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности: как самого предприятия, так и его партнеров. Устойчивое финансовое положение предприятия является результатом умелого, просчитанного управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия.

Исходя из содержания определения финансового состояния, данного М.И. Бакановым и А.Д. Шереметом, можно сделать следующий основополагающий вывод, что финансовое состояние предприятия выражается в следующем:

- рациональность структуры активов и пассивов, то есть средств предприятия и их источников;
- эффективность использования имущества и рентабельность продукции;
- степень его финансовой устойчивости;
- сохранение необходимого уровня ликвидности и платежеспособности предприятия.

При этом следует обратить внимание, что, по мнению А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева, финансовая устойчивость выступает одной из важнейших характеристик финансового состояния предприятия [146 с.139]. Особено яркое отражение эта мысль нашла в предложенной А.Д. Шереметом и Е.В. Негашевым классификации финансового состояния предприятия в зависимости от степени его финансовой устойчивости. Ими выделено четыре типа финансового состояния: абсолютная устойчивость финансового состояния, нормальная устойчивость финансового состояния, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние[146 с.156-157]. Для оценки финансовой устойчивости предприятия ими рекомендована определенная, только

ей присущая система показателей, в которую не входят показатели платежеспособности, ликвидности, рациональности размещения и использования имущества.

Позицию, почти полностью совпадающую с позицией названных выше авторов, занимает О.В. Ефимова, хотя она и не дает определения сущности финансового состояния и финансовой устойчивости[72 с.5].

Несколько иная точка зрения сущность финансового состояния предприятия, его финансовую устойчивость и их взаимосвязь у Г.В. Савицкой. С одной стороны, давая характеристику финансовому состоянию и финансовой устойчивости предприятия, она пишет, что «финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени[126 с.606]. Далее ею отмечается, что в процессе хозяйственной деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, изменяется финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступают платежеспособность. Г.В. Савицкая утверждает, что финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Наряду с этим подчеркивается, что финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной и коммерческой деятельности. Изложенный подход, по существу, совпадает с характеристикой финансового состояния, его устойчивости и взаимосвязи между ними, которую дают указанные выше авторы.

С другой стороны, Г.В. Савицкая допускает нечеткость в разграничении таких понятий, как «финансовое состояние» и «финансовая устойчивость». Данный вывод вытекает из определения финансовой устойчивости предприятия, которое она дает: «Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохра-

нять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска». Далее: «Следовательно, устойчивое финансовое состояние не является счастливой случайностью, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия» [72 с.607]. При таком подходе в понятие финансовой устойчивости вкладывается более широкое содержание, чем в понятие финансового состояния предприятия.

Следует подчеркнуть, что ряд ученых экономистов, например М.Н. Крейнина, В.В. Ковалев разделяют подход А.Д. Шеремета, М.И. Баканова и Е.В. Негашева в отношении раскрытия сущности финансового состояния предприятия, его устойчивости и их взаимосвязи. Например, М.Н. Крейнина дает определение финансового состояния, близкое позиции М.И. Баканова и А.Д. Шеремета, отмечая, что финансовое состояние является важнейшей характеристикой экономической деятельности предприятия, определяющей конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, с его помощью оценивается, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям[92 с.11]. М.Н. Крейнина подчеркивает, что устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Одновременно с этим она нечетко разделяет сущность финансового состояния и методы его анализа, определяя финансовое состояние как «систему показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов» [92 с.4].

Более последовательную позицию по этому вопросу занимает В.В. Ковалев. По его мнению, финансовое состояние характеризуется имущественным и финансовым положением предприятия, результатами его хозяйственной деятельности, а также возможностями дальнейшего развития. Вместе с

тем он рассматривает оценку финансовой устойчивости предприятия как составную часть оценки финансового состояния предприятия. [83 с.99]

Исходя из изложенного выше, можно сделать вывод, что большинство указанных авторов объединяет мнение, что финансовое состояние является более широким понятием, чем финансовая устойчивость, а финансовая устойчивость выступает одной из составных частей характеристики финансового состояния предприятия. Необходимо отметить, что не все авторы занимают столь четкую позицию по указанным вопросам.

Например, М.С. Абрютина и А.В. Грачев сводят сущность финансовой устойчивости к платежеспособности предприятия и не исследуют взаимосвязь между финансовым состоянием и финансовой устойчивостью. По их мнению, «финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров» [24 с.20].

В.В. Бочаров сужает круг вопросов и дает в своей работе анализ финансовой устойчивости как два независимых и самостоятельных направления исследования финансовой деятельности предприятия. Анализ финансового состояния он сводит к экспресс-анализу на основе чтения, изучения структуры и динамики статей бухгалтерской отчетности и анализа стоимости имущества и средств, вложенных в него. Оценка финансовой устойчивости включает анализ платежеспособности, ликвидности и обеспеченности предприятия собственным оборотными средствами [49 с.75].

А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, Р.С. Сайфулин и В.В. Ковалев приводят классификацию финансовой устойчивости в зависимости от соотношения общей величины запасов и затрат и источников их формирования. При этом они выделяют следующие четыре типа финансовой устойчивости: [148 с.50-59]

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния, которая характеризуется превышением источников формирования собственных оборотных

средств над величиной запасов и затрат и встречается в экономической практике крайне редко.

2. Нормальная устойчивость финансового состояния, при которой величина запасов и затрат равна источникам их формирования и платежеспособность предприятия гарантирована.

3. Неустойчивое финансовое состояние, при котором возможно нарушение платежеспособности предприятия и обеспеченности запасов и затрат за счет собственных оборотных средств, но равновесие может быть восстановлено за счет привлечения краткосрочных кредитов и заемных средств. Финансовая неустойчивость считается нормальной, если величина источников, привлекаемых для пополнения запасов и затрат в форме краткосрочных кредитов и заемных средств, не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции.

4. Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства и величина запасов и затрат не покрывается всей суммой источников их обеспечения. Более того, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

В.В. Ковалев выделяет четыре типа текущей финансовой устойчивости:  
[82 с.118]

1. Абсолютная финансовая устойчивость, характеризуемая неравенством, согласно которому имеется превышение собственных оборотных средств над запасами и затратами.

2. Нормальная финансовая устойчивость, при которой для покрытия запасов и затрат используются собственные и привлеченные источники средств.

3. Неустойчивое финансовое положение, при котором собственных оборотных средств недостаточно для покрытия величины запасов и затрат. Со-

ответственно предприятие вынуждено привлекать недостаточно обоснованные дополнительные источники покрытия.

4. Критическое финансовое положение характеризуется ситуацией, аналогичной неустойчивому финансовому положению, но оно отягчается наличием у предприятия кредитов и займов, не погашенных в срок, а также просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

Исходя из вышеизложенного, сущность финансовой устойчивости и финансового состояния можно, по нашему мнению, определить следующим образом.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется его финансовой независимостью, а также степенью обеспеченности собственным капиталом и кредитами банка его внеоборотных активов, производственных запасов и затрат, денежных средств и дебиторской задолженности в пределах норматива.

Исходя из самых общих посылок, финансовая устойчивость предприятия определяется как синтетическая категория, отражающая ликвидность активов, платежеспособность, деловую активность и другие характеристики финансово-хозяйственной деятельности предприятия - субъекта рыночных отношений.

Финансовая устойчивость предприятия в литературе рассматривается как составная часть общей устойчивости предприятия. Ряд авторов дает понятие общей устойчивости. Так, в основе классификации видов устойчивости предприятия, по мнению авторов В.М. Родионовой, М.А. Федотовой [119 с.7] необходимо учесть влияние факторов. В соответствии с этим они выделяют внутреннюю и внешнюю устойчивость предприятия. Основным фактором, определяющим степень устойчивости предприятия, выступает состояние среды, как внутренней, так и внешней.

По отношению к предприятию, из-за различных причин, влияющих на степень устойчивости предприятия, она дифференцируется на общую финан-

совую и ценовую. Предлагается такое понятие устойчивости как «унаследованная», определяемая наличием известного запаса прочности, защищающего предприятие от неблагоприятных дестабилизирующих факторов.

Общая устойчивость предприятия в условиях рынка, с точки зрения М.А. Федотовой, требует стабильного получения выручки, причем достаточной по своим размерам, чтобы расплатиться с государством, поставщиками, кредиторами, работниками и др. В то же время предприятию необходимо продолжать свою деятельность, обеспечивать свое развитие.

Финансовая устойчивость является результатом стабильно образующегося на предприятии превышения доходов над расходами.

По нашему мнению, отсутствуют существенные различия между этими понятиями, тогда как «общая устойчивость» предприятия должна рассматриваться как «рыночная устойчивость», включая положение предприятия на рынке, конкурентоспособность продукции и его потенциальные возможности.

Показателем рыночной стабильности предприятия является его способность успешно развиваться в условиях изменений внешней и внутренней среды. Рост прибыли, нововведения обеспечивают финансовую основу самофинансирования рыночной деятельности предприятия, осуществления его расширенного воспроизводства.

Финансовая устойчивость как элемент общей устойчивости предприятия показывает обеспеченность предприятия финансовыми ресурсами. Любое предприятие, осуществляющее производственную и коммерческую деятельность, вступает в отношения с налоговыми органами, другими предприятиями (поставщиками и потребителями). В процессе этих отношений возникают обязательства: предприятие некоторый срок совершает в пользу другого лица определенные действия, а именно осуществляет платежи, поставляет товар, оказывает услуги и т.д.

Важно подчеркнуть, что в этих условиях невозможно своевременно расчитываться с налогами. Отсюда штрафы и пени. То есть банкротство могут инициировать как налоговые службы, так и учредители-участники.

Когда предприятие испытывает дефицит или кризис возможностей для исполнения имеющихся обязательств, возникает вопрос: способно ли оно в полной мере, то есть без ущерба, удовлетворить кредиторов? В данной ситуации не принципиально, способно ли оно удовлетворить одних кредиторов в ущерб другим. Важно, способно ли предприятие удовлетворить без ущерба всех кредиторов в надлежащие сроки.

С точки зрения М.Н. Крейниной [92 с.12-13,30], критерии оценки финансового состояния предприятия, в зависимости от его партнеров по финансовым и другим отношениям и экономических интересов самого предприятия, будут различны. Она считает, что «показатели финансового состояния» должны быть такими, чтобы все те, кто связан с предприятием экономическими отношениями, могли получить ответ на вопрос: насколько надежно предприятие как партнер в этих отношениях? А затем уже, принять решение об экономической выгодности продолжения с этим предприятием отношений. По нашему мнению, у каждого партнера - свой критерий экономической выгодности, поэтому показатели финансового состояния должны быть такими, чтобы каждый из них мог сделать выводы с точки зрения своих интересов. Поэтому одним из важнейших условий устойчивого финансового положения являются налаженные деловые отношения с партнерами. С другой стороны, от уровня финансовой устойчивости предприятия зависит степень его экономической привлекательности для акционеров, поставщиков, покупателей, банков и других юридических и физических лиц, то есть экономических партнеров, имеющих возможность выбора.

С точки зрения налоговых органов, финансовое состояние предприятия характеризуется следующими показателями:

- балансовая прибыль;

- рентабельность активов;
- рентабельность производства и реализация продукции и услуг.

Для банков, выдающих кредит, важна платежеспособность предприятия, т.е. его готовность вернуть заемные средства в срок. Для партнеров по договорным отношениям «критерием надежности» выступает финансовая устойчивость предприятия.

В последнюю очередь рассматриваются показатели, необходимые для акционеров: доходность капитала, объем прибыли, коэффициент выплаты дивидендов.

По нашему мнению, такой подход к группировке показателей оценки финансового состояния заслуживает внимания, но не лишен недостатков.

М. Н. Крейнина оценивает финансовое состояние предприятия под углом зрения экономических интересов внешних пользователей, а заинтересованность самих акционеров уходит на второй план. Естественно, без взаимосвязи этих интересов невозможно дальнейшее развитие предприятия, однако, на наш взгляд, экономические интересы акционеров должны быть первичны. Создавая прибыль, они участвуют в ее распределении, обеспечивая будущее предприятия и возможность реализовать свои интересы в качестве собственников.

Следовательно, сведение в одну совокупность различных характеристик, отражающих хотя и взаимосвязанные, но разные стороны деятельности предприятия, не всегда обосновано методологически, в силу чего само определение финансовой устойчивости и пределов ее повышения оказывается внутренне противоречивым.

Решающее значение имеет вопрос о том, какие показатели отражают сущность устойчивости финансового состояния предприятия. Исходным моментом для выбора системы показателей финансовой устойчивости являются факторы, определяющие изменения финансового положения предприятия.

Традиционные методы оценки финансовой устойчивости базируются на

довольно большом количестве показателей (коэффициентов), производных от структуры активов и пассивов баланса предприятия. Она выражается целым рядом показателей, разносторонне оценивающих структуру баланса: соотношение заемных и собственных средств, долей собственных средств в капитале, долей имущества, составляющего производственный потенциал предприятия, в общей стоимости активов и т.д. Цель такого набора показателей - оценка степени независимости предприятия от случайностей, связанных не только с конъюнктурой рынка, но и обычными срывами договоров, неплатежами и др.

Традиционная схема оценки - расчет по балансовым данным коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности и сопоставление их уровней с так называемыми нормативными уровнями, установленными либо эксперто, либо официально. Подобная схема вызывает необходимость решения следующих вопросов:

1. Насколько полно и всесторонне принятый набор коэффициентов платежеспособности и финансовой устойчивости характеризует финансовое состояние предприятия?
2. Насколько правомерно оценивать финансовое состояние сопоставлением фактических значений коэффициентов с установленными нормативными значениями?
3. Каким образом можно конкретизировать официально установленные критерии неплатежеспособности с учетом активов и пассивов предприятия и взаимосвязи критериальных показателей?

## 1.2. Критерии и система показателей финансовой устойчивости субъектов экономики

Платежеспособность предприятия принято отражать тремя коэффициентами: коэффициент ликвидности; промежуточный коэффициент покрытия; общий коэффициент покрытия, или коэффициент текущей ликвидности [113]. Все три показателя измеряют отношение оборотных активов предприятия к его краткосрочной задолженности. Данные показатели ликвидности должны ответить на вопрос: сможет ли предприятие удовлетворить свои текущие обязательства? В первом коэффициенте в расчет принимаются самые ликвидные оборотные активы - денежные средства и краткосрочные финансовые вложения; во втором коэффициенте к предыдущим оборотным активам добавляется дебиторская задолженность, а в третьем - запасы, т.е. расчет коэффициента текущей ликвидности - это практически расчет всей суммы оборотных активов на рубль краткосрочной задолженности. Этот показатель и принят в качестве официального критерия платежеспособности предприятия, поскольку коэффициент покрытия (текущей ликвидности) позволяет получить наиболее простой показатель той степени, в какой претензии краткосрочных кредиторов могут быть покрыты оборотными активами, возможность превращения которых в наличный денежный капитал ожидается в течение периода, приблизительно соответствующего сроку выплаты основной суммы долга. Именно этот коэффициент наиболее широко используется как показатель краткосрочной платежеспособности.

Однако при этом необходимо иметь в виду, что соответствующие суммы оборотных активов достаточно разнородны по степени ликвидности.

Методические рекомендации [13] по разработке финансовой политики предприятия от 01.10.97 г. предлагают несколько иной набор показателей и критериев их оценки.

Общий коэффициент покрытия, норматив которого дается в этих рекомендациях имеет диапазон от 1 до 2. Комментарии к выбранному критерию адаптированы к российским условиям финансово-экономического кризиса, но противоречат мировому опыту, свидетельствующему о финансовых трудностях и неизбежности банкротства, если данный коэффициент ниже 2-2,5.

Коэффициент срочной (критической) оценки ликвидности представлен отношением денежных средств и краткосрочных ценных бумаг, суммой дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам и показывает возможность предприятия инкассировать дебиторские задолженности для расчетов со своими поставщиками, его критическая оценка должна быть выше 1.

Коэффициент ликвидности при мобилизации средств характеризует степень зависимости платежеспособности предприятия от материально-производственных затрат с точки зрения необходимости запасов и мобилизации своих краткосрочных обязательств и рассчитывается как отношение материально-производственных запасов и затрат к сумме краткосрочных обязательств, примерный норматив которого равен 0,5-0,7.

Этот показатель и должен отражать возможности обеспечения продолжения процесса производства после погашения краткосрочных обязательств. Но его критерий - 0,5-0,7 и коэффициент срочной ликвидности 1 и выше в совокупности должны составлять общий коэффициент покрытия -от 1 до 2, тогда как в сумме минимальная граница Кп равна 1,5.

Критерии оценки ликвидности, исходя из зарубежной практики, составляют от 2-2,5 до 3,5 в зависимости от специфики отрасли, тогда как, за исключением критерия коэффициента срочной ликвидности (1,0), коэффициент ликвидности мобилизации средств по минимальному критерию соответствует от 1,0-1,5 до 2,5. Таким образом, покрытие краткосрочных обязательств должно обеспечиваться за счет ликвидных средств - денежных средств, крат-

косрочных ценных бумаг и инкасации дебиторской задолженности.

Рассмотрим критерии платежеспособности ряда предприятий промышленности Чувашской Республики. На выбранных предприятиях занято примерно одинаковое число работников, хотя объемные показатели несколько различаются, а показатели ликвидности характеризуют состояние их платежеспособности в динамике в сравнении с нормативным значением.

Общей чертой для всех предприятий (ОАО "Чебоксарский электроаппаратный завод", ОАО "Чебоксарский агрегатный завод", ОАО "Чебоксарский завод промышленных тракторов") является то, что фактическое значение общего коэффициента покрытия ниже нормативного (2,0), исключением является лишь ОАО "ЧЭАЗ". Следует отметить, что в динамике происходит снижение большинства показателей. Ни одно из вышеназванных анализируемых предприятий не может покрыть краткосрочные обязательства ликвидными средствами (коэффициент срочной ликвидности  $> 1$ ), что доказывает ошибочность нормативного показателя общего коэффициента ликвидности от 1 до 2, так как его нижняя граница ориентирует предприятия на включение материальных активов. Данное противоречие, заложенное в методических рекомендациях по разработке финансовой политики предприятия, может способствовать иллюзии платежеспособности ( $K_p > 1-2$ ), реально приближая к банкротству.

Если текущие обязательства накапливаются быстрее, чем текущие активы, то коэффициент покрытия падает, что чревато негативными последствиями. Так, если общий коэффициент покрытия составлял в 2002 г. 3,23 и ОАО "ЧЭАЗ" могло реализовать текущих активов на 31% их балансовой стоимости для покрытия текущих обязательств ( $1:3,23 = 0,31$ , или 31,0%), то в 2003 г.  $K_p = 2,83$  и им необходимо 35,33% для погашения краткосрочных обязательств (см. табл. 1.2.1.).

Таблица 1.2.1.

## Показатели ликвидности отдельных промышленных предприятий

Чувашской Республики за 2002-2003 гг.

Пред- приятия	Коэффициент срочной ликвидности $\geq 1$				Коэффициент при мобилизации средств $\geq 0,5-0,7$				Общий коэффициент покрытия $\geq 1-2$			
	2002 г.	2003 г.	откло- нение от 2002 г. (+,-)	откло- нение от норма- тива	2002 г.	2003 г.	откло- нение от 2002 г. (+,-)	откло- нение от норма- тива	2002 г.	2003 г.	откло- нение от 2002г. (+,-)	Откло- нение от норма- тива
1. ОАО “ЧЗПТ”	0,66	0,63	-0,03	-0,37	0,87	0,84	-0,03	0,24	1,52	1,48	-0,04	-0,52
2. ОАО “ЧЭАЗ”	0,82	0,74	-0,08	-0,26	2,41	2,02	-0,39	1,32	3,23	2,83	-0,4	+0,83
3. ОАО “ЧАЗ”	0,44	0,46	+0,02	-0,54	0,65	0,68	+0,03	-0,02	1,09	1,12	+0,03	-0,88

Новые методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций [14] предлагают использовать следующие показатели для характеристики платежеспособности и финансовой устойчивости:

- общая степень платежеспособности определяется как частное от деления суммы заемных средств (обязательств) организации на среднемесячную выручку;
- коэффициент задолженности по кредитам банков и займам вычисляется как частное от деления суммы долгосрочных пассивов и краткосрочных кредитов банков и займов на среднемесячную выручку;
- коэффициент задолженности другим организациям вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам "поставщики и подрядчики", "векселя к уплате", "задолженность перед дочерними и зависимыми обществами", "авансы полученные" и "прочие кредиторы" на среднемесячную выручку;
- коэффициент задолженности фискальной системе вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам "задолженность перед го-

сударственными внебюджетными фондами" и "задолженность перед бюджетом" на среднемесячную выручку;

- коэффициент внутреннего долга вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам "задолженность перед персоналом организации", "задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов", "доходы будущих периодов", "резервы предстоящих расходов", "прочие краткосрочные обязательства" на среднемесячную выручку;
- степень платежеспособности по текущим обязательствам определяется как отношение текущих заемных средств (краткосрочных обязательств) организации к среднемесячной выручке;
- коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами вычисляется как отношение стоимости всех оборотных средств в виде запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, денежных средств и прочих оборотных активов к текущим обязательствам организации;
- собственный капитал в обороте вычисляется как разность между собственным капиталом организации и ее внеоборотными активами;
- доля собственного капитала в оборотных средствах (коэффициент обеспеченности собственными средствами) рассчитывается как отношение собственных средств в обороте ко всей величине оборотных средств;
- коэффициент автономии (финансовой независимости) вычисляется как частное от деления собственного капитала на сумму активов организации.

Расчет вышеперечисленных показателей проведем на примере ОАО "ЧЭАЗ".

Общая платежеспособность ОАО "ЧЭАЗ" за последние годы улучшилась: если в 2002 г. для погашения всех обязательств предприятию требовалось более двух месяцев, то в 2002-2003 гг. – около одного месяца. При условии сохранения среднемесячной выручки 2003 г. ОАО "ЧЭАЗ" на начало

2004 г. могло рассчитаться с банками и персоналом за одну неделю, с прочими организациями - за три недели, с бюджетом - за 10 дней, при этом не осуществляя текущих расходов, а всю выручку направляя на расчеты с кредиторами (см. табл. 1.2.2.).

Таблица 1.2.2.

**Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости  
ОАО "ЧЭАЗ" за 2001-2003 гг.**

Показатели	Годы			Отклонение (+,-)	
	2001	2002	2003	2002 г. от 2001 г.	2003 г. от 2002 г.
1. Степень платежеспособности	2,17	1,05	1,3	-1,12	+0,25
2. Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам	1,13	-	0,21	-1,13	+0,21
3. Коэффициент задолженности другим организациям	0,75	0,68	0,61	-0,07	0,07
4. Коэффициент задолженности фискальной системе	0,12	0,24	0,29	+0,12	+0,05
5. Коэффициент внутреннего долга	0,17	0,14	0,18	-0,03	+0,04
6. Степень платежеспособности по текущим обязательствам	2,17	1,05	1,29	-1,12	+0,24
7. Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами	2,02	3,31	2,83	+1,29	-0,48
8. Собственный капитал в обороте	1474247	166341	229259	+18914	62918
9. Доля собственного капитала в оборотных средствах	0,505	0,697	0,645	+0,192	-0,052
10. Коэффициент автономии	0,78	0,881	0,832	+0,101	-0,049

Положительно характеризует деятельность предприятия и увеличение собственного капитала: в 2002 г. он возрос по сравнению с 2001 г. на 13%, в 2003 г. - еще на 38%. Доля собственного капитала в оборотных средствах предприятия на начало 2004 г. составила 64,5%, что на 14% больше, чем на начало 2002 г., но на 5,2 % меньше, чем на начало 2003 г.

Аналогично рассчитываем показатели платежеспособности для ОАО "Чебоксарский агрегатный завод"" и ОАО "Чебоксарский завод промышленных тракторов"(Приложения 1.2.1., 1.2.2.).

В целом, можно отметить положительные тенденции развития этих предприятий в 2003 г. по сравнению с 2002 г.

Проблема ликвидности - это вопрос меры. Краткосрочные ценные бумаги менее ликвидны, чем наличность, но все же они являются высоколиквидными активами и легко превращаются в наличность. Дебиторская задолженность более ликвидна, чем товарно-материальные запасы. Но даже специализированное оборудование можно превратить в денежные средства, если предприятие не готово принять некоторую отсрочку платежа и издержки. Отсюда вопрос: как при прочих равных условиях предприятие должно распределить вложения между более ликвидными и менее ликвидными активами? Как видим, ликвидность тесно взаимосвязана с эффективностью управления активами. Представленные коэффициенты позволяют узнать: является ли сумма каждого актива достаточной, слишком большой или слишком малой с точки зрения текущего и планируемого объема производства? В связи с этим возникает потребность в капитале: занять средства или получить капитал из других источников для приобретения активов – решает предприятие.

Группа коэффициентов, с помощью которых можно определить, насколько эффективно предприятие управляет активами, следующие:

1. Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов ( $Kob_{TMZ}$ ), определяемый отношением объема продаж ( $OP$ ) к стоимости товарно-материальных запасов ( $TMZ$ ), сравнивается со средним показателем по отрасли или в динамике на предприятии:

$$Kob_{TMZ} = \frac{OP}{TMZ} \quad (1.2.1)$$

2. Время инкассации ( $Bi$ ) используется для оценки дебиторской задолженности и рассчитывается отношением дебиторской задолженности ( $Зд$ ) к среднедневному объему продаж ( $OP_{сдн}$ ):

$$Bi = \frac{Зд}{OP_{сдн}} \quad (1.2.2)$$

Помимо сравнения этого показателя со средним по отрасли и в динами-

ке, можно сравнить его со сроками, в которые предприятие реализует продукцию. Если покупатели не оплачивают свои счета своевременно и эта тенденция сохранится, то предприятие вынуждено изменить кредитную политику или найти способы ускорить время инкассации дебиторской задолженности.

3. Коэффициент оборачиваемости основных средств ( $Kob_{OC}$ ) показывает отдачу или эффективность их использования:

$$Kob_{OC} = \frac{OP}{OC_{OC}}, \quad (1.2.3)$$

где  $OC_{OC}$  - остаточная стоимость основных средств.

Этот коэффициент сравнивается со средним по отрасли, и если он оказывается ниже, то значит недостаточно используются основные средства.

4. Оборачиваемость всех активов ( $Kob_A$ ) показывает степень использования всех активов предприятия и определяется путем деления объема продаж на суммарные активы предприятия ( $A$ ):

$$Kob_A = \frac{OP}{A} \quad (1.2.4)$$

Этот коэффициент сравнивается со средним показателем по отрасли. Если он ниже среднего, это указывает на недостаточный объем производства предприятия по сравнению с размером капиталовложений в суммарные активы. В этом случае необходимо увеличить объем продаж или избавиться от некоторой части активов, либо предпринять и то, и другое.

Общий коэффициент покрытия для ОАО "ЧАЗ" находится в пределах от 1 до 2. Можно ли в этом случае считать предприятие платежеспособным? Формально, в соответствии с критериями - да. Однако необходимо учитывать составляющих этот показатель элементы и эффективность их использования. Так, в структуре оборотных активов ОАО "ЧАЗ" основную долю составляют запасы (2002 г. – 57%, 2003 г. – 55%), которые не являются быстрореализуемыми активами, а дебиторская задолженность составляет 35% (см. табл.

1.2.3.).

Таблица 1.2.3.

Динамика показателей эффективности использования активов  
ОАО "ЧАЗ" за 2001-2003 гг.

Показатели	Ед. изм.	Годы			Отклонение (+,-)	
		2001	2002	2003	2002 г. от 2001 г.	2003 г. от 2002 г.
1.Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов	ед.	9,52	5,04	5,61	-4,48	+0,57
2. Инкассация дебиторской задолженности	дн.	38,0	44,6	41,2	+6,6	-3,4
3. Коэффициент оборачиваемости основных средств	ед.	2,22	2,36	2,43	+0,14	+0,07
4. Коэффициент оборачиваемости всех активов	ед.	1,29	1,28	1,26	-0,01	-0,02

Время инкассации дебиторской задолженности увеличилось с 38 до 41 дня, это свидетельствует о том, что денежные средства могут быть получены лишь через 1,5 месяца вместо одного месяца прежде. Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов уменьшился с 9,5 до 5 раз, а перехода из товарной в денежную форму всего лишь 5 раз в год недостаточно для обеспечения текущей платежеспособности.

Аналогично рассчитываем показатели эффективности использования активов для ОАО "ЧЭАЗ" и ОАО "ЧЗПТ". Результаты расчетов показаны в таблицах 1.2.4., 1.2.5.

В 2003 г. ОАО "ЧЭАЗ" более эффективно использовало свои активы. Наблюдается ускорение оборачиваемости основных средств и всех активов, время обращения дебиторской задолженности сократилось на 10 дней. Следует отметить, что товарно-материальные запасы в 2003 г. совершили на 1 оборот больше, чем в 2001-2002 гг.

Таблица 1.2.4.

Динамика показателей эффективности использования активов  
ОАО "ЧЭАЗ" за 2001-2003 гг.

Показатели	Ед.изм.	Годы			Отклонение (+,-)	
		2001	2002	2003	2002 г.от 2001 г.	2003 г. от 2002 г.
1. Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов	ед.	4,55	4,58	5,44	+0,03	+0,86
2. Инкассация дебиторской задолженности	дн.	35,1	25,1	15,3	-10,0	-9,8
2. Коэффициент оборачиваемости основных средств	ед.	2,9	2,6	3,6	-0,3	+1,0
3. Коэффициент оборачиваемости всех активов	ед.	1,33	1,3	1,72	-0,03	+0,42

Состояние ОАО "Чебоксарский завод промышленных тракторов" несколько хуже, активы предприятия за год не совершили даже одного оборота. Время инкассации дебиторской задолженности составило в 2003 г. 80 дней, что на 12 дней меньше по сравнению с 2002 г. Оборачиваемость основных средств практически не меняется на протяжении последних лет.

Таблица 1.2.5.

Динамика показателей эффективности использования активов  
ОАО "ЧЗПТ" за 2001-2003 гг.

Показатели	Ед. изм.	Годы			Отклонение (+;-)	
		2001	2002	2003	2002 г. от 2001 г.	2003 г. от 2002 г.
1.Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов	ед.	3,73	2,51	2,63	-1,23	+0,12
2. Инкассация дебиторской задолженности	дн.	66,3	90,2	78,2	+23,9	-12,0
3. Коэффициент оборачиваемости основных средств	ед.	2,1	2,0	2,0	-0,1	-
4. Коэффициент оборачиваемости всех активов	ед.	0,9	0,76	0,81	-0,14	+0,05

Анализ эффективности использования активов показал, что существуют определенные противоречия между формальными критериями общего коэффициента покрытия и реальной платежеспособностью на предприятии. Конечно, недостаток денежных средств для предприятия не будет иметь значения, если у него есть возможность быстро взять деньги взаймы. Однако ни один из стандартных измерителей ликвидности не учитывает "резерва кредитоемкости" предприятия. На наш взгляд, нужно ввести показатель, отражающий запас платежеспособности предприятия, который определяется по формуле:

$$Зп = \frac{Д + Цб + Зд}{Ро}, \quad (1.2.5)$$

где  $Зп$  - запас платежеспособности в днях;

$Д$  - денежные средства;

$Цб$  - рыночные ценные бумаги;

$Зд$  - дебиторская задолженность;

$Ро$  - среднедневные операционные расходы.

В условиях экономической нестабильности критерии общего коэффициента покрытия определить сложно, поэтому он должен оцениваться для каждого конкретного предприятия по его балансовым данным.

Если учесть, что для погашения краткосрочных обязательств берется вся дебиторская задолженность, а на предприятии, как показывают исследования, преобладает просроченная и безнадежная дебиторская задолженность, то общий коэффициент покрытия должен увеличиваться на сумму необходимых материальных запасов и сумму просроченной и безнадежной дебиторской задолженности.

$$Кп = \frac{МЗп + Здп + Здб}{Зкр} + 1, \quad (1.2.6)$$

где,  $Кп$  – коэффициент покрытия;

$МЗп$  - необходимые материальные запасы;

*Здп* - просроченная дебиторская задолженность;

*Здб* - безнадежная дебиторская задолженность

*Зкр* - краткосрочная задолженность.

Необходимый размер производственных запасов в днях определяется по основным видам материалов и сырья суммированием количества дней транспортного, подготовительного, текущего и страхового запаса. Запас в днях умножается на однодневный расход сырья и материалов в производстве, что дает сумму необходимого производственного запаса для предприятия. Ввиду высокого уровня инфляции однодневный расход материалов определяется с учетом индексов роста цен. Поэтому сумма необходимого размера материальных запасов возрастает, что увеличивает общий коэффициент покрытия. Сумму необходимых материальных запасов можно сравнивать с величиной, показанной в балансе. Таким образом, по формуле можно рассчитать достаточный для данного предприятия уровень общего коэффициента покрытия, который определяет платежеспособность предприятия. Сравнение его с фактическим уровнем (по данным баланса) дает ответ на вопрос: достаточно ли платежеспособно предприятие на определенную дату?

Задолженность перед бюджетом находится в знаменателе этой формулы, то есть увеличение данного показателя влечет за собой уменьшение коэффициента покрытия.

Проиллюстрируем на условном примере определение достаточного уровня общего коэффициента покрытия, обеспечивающего платежеспособность предприятия и необходимую сумму оборотных активов.

Данный расчет предполагает, что единица обеспечивается покрытием ликвидных средств, другие элементы оборотных активов показывают потребность в материальных запасах и дебиторскую задолженность, не являющуюся платежным средством, но они влияют на совокупный размер достаточного для данного предприятия общего коэффициента покрытия. Следовательно, на данную величину изменяется общий коэффициент покрытия, и

самое главное, что данный расчет позволяет учесть особенности конкретного предприятия.

Таблица 1.2.6.

**Определение необходимой суммы оборотных активов  
и достаточного уровня общего коэффициента покрытия**

Показатели	Ед. изм.	II квартал. (фактически)	III квартал (прогноз)
1. Среднедневной расход материальных запасов	тыс. руб.	70,5	95
2. Запас в днях	дни	40	52
3. Потребность в материальных запасах (стр. 1 x стр. 2)	тыс. руб.	2820	4940
4. Просроченная дебиторская задолженность	тыс. руб.	700	900
5. Безнадежная дебиторская задолжен- ность	тыс. руб.	200	300
6. Краткосрочные обязательства	тыс. руб.	6000	8000
7. Минимальная сумма оборотных ак- тивов, обеспечивающая платежеспособ- ность предприятия (стр. 3+стр. 4+стр. 5)	тыс. руб.	3720	6140
8. Достаточный общий коэффициент покрытия (стр. 3+стр. 4+стр. 5 / стр. 6)+1	ед.	1,62	1,768

Платежеспособность предприятия является моментным показателем, а критерием надежности выступает финансовая устойчивость. Показатели финансовой устойчивости характеризуют состояние и структуру активов предприятия и обеспеченность их источниками покрытия. Для оценки финансовой устойчивости используется методика как на основе абсолютных показателей балансовой модели [148 с.54], так и с помощью финансовых коэффициентов. Балансовая модель имеет следующий вид:

$$F+Z+R^a = I^c + K^T + Kt + Ko + R^P, \quad (1.2.7)$$

где  $F$  - основные средства и вложения;

$Z$  - запасы и затраты;

$R^a$  - денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы;

$I^c$  - источники собственных средств;

$K^t$  - краткосрочные кредиты и займы;

$K^T$  - долгосрочные кредиты и займы;

$K^o$  - ссуды, не погашенные в срок;

$R^P$  - кредиторская задолженность и прочие пассивы.

Модель предполагает определенную перегруппировку статей бухгалтерского баланса для выделения однородных, с точки зрения сроков возврата, величин заемных средств. Преобразование исходной балансовой формулы дает следующее:

$$Z + R^a = [(I^c + K^T) - F] + (K^t + K^o + R^P) \quad (1.2.8)$$

Отсюда можно сделать заключение, что при условии ограничения запасов и затрат  $Z$  величиной  $[(I^c + K^T) - F]$ :

$$Z \leq (I^c + K^T) - F, \quad (1.2.9)$$

будет выполняться условие платежеспособности предприятия, то есть денежные средства краткосрочные финансовые вложения и активные расчеты покроют краткосрочную задолженность  $(K^t + K^o + R^P)$ :

$$R^a \geq K^t + K^o + R^P \quad (1.2.10)$$

Таким образом, соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования определяет устойчивость финансового состояния предприятия. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает его внешним проявлением.

В то же время степень обеспеченности запасов и затрат источниками есть причина той или иной степени платежеспособности (или неплатежеспособности), выступающей как следствие обеспеченности источниками финансирования. Оценка финансовой устойчивости вытекает из общей формулы

устойчивости, т.е. из условия,

$$F+Z \leq I^C + K^T, \quad (1.2.11)$$

которое означает, что вложения капитала в основные средства и материальные запасы не должны превышать суммы собственного капитала и долгосрочных заемных средств. Можно согласиться с некоторыми вышеназванными авторами балансовой модели оценки финансовой устойчивости, однако, на наш взгляд, "уязвимым" местом является размер запасов, так как данное неравенство не учитывает структуру активов, особенно оборотных. Например, показатели работы ОАО "ЧАЗ" не соответствуют условию финансовой устойчивости:

$$F+Z \leq I^C + K^T \quad (1.2.12)$$

$$1\ 532\ 435 \geq 1\ 248\ 326$$

Однако в структуре оборотных активов доля запасов - 61%, тогда как удельный вес дебиторской задолженности составляет 35%. В целом, в структуре активов ОАО "ЧАЗ" значительную часть занимают внеоборотные активы - 60%. Следовательно, необходимо оценить финансовую устойчивость с помощью финансовых коэффициентов.

Показатели финансовой устойчивости, предлагаемые методическими рекомендациями по разработке финансовой политики предприятия от 01.10.97 г. включают:

- коэффициент соотношения заемных и собственных средств ( $K_{зс}$ ):

$$K_{зс} = \frac{C_3}{Cc}, \text{ нормативное значение} - 0,7; \quad (1.2.13)$$

- коэффициент обеспеченности собственными средствами ( $K_{осс}$ ) - отношение собственных оборотных средств ( $CO_{обс}$ ) к общей величине оборотных средств ( $Обс$ ):

$$K_{осс} = \frac{CO_{обс}}{Обс}, \text{ нормативное значение} \geq 0,1-0,5; \quad (1.2.14)$$

- коэффициент оборачиваемости собственного капитала ( $K_{об_ск}$ ) - отношение чистой выручки от реализации ( $B_p$ ) к среднему за период объему собственно-

го капитала ( $CK$ ):

$$Коb_{CK} = \frac{Bp}{CK} \quad (1.2.15)$$

Все коэффициенты, представленные выше, являются практически производными от коэффициента соотношения заемных и собственных средств и зависят от следующих балансовых данных: стоимости внеоборотных и оборотных активов, величины капитала и резерва, а также размеров долгосрочной задолженности, которая практически у большинства предприятий близка к нулю.

Устойчивое финансовое состояние предприятия определяется достаточно высокими показателями общего коэффициента покрытия и обеспеченности собственными средствами. Первый из коэффициентов увеличивается при относительно более высоких темпах роста капитала и резервов по сравнению с темпами роста краткосрочной задолженности.

Следовательно, увеличивая "запас прочности" по коэффициенту покрытия, достигается снижение доли краткосрочных заемных средств в составе пассивов.

В то же время устойчивое финансовое положение определяется высокой рентабельностью капитала ( $R_k$ ). Однако при прочих равных условиях рентабельность капитала тем выше, чем меньше его сумма.

$$R_k = \frac{\ЧП}{K} \times 100\%, \quad (1.2.16)$$

где  $R_k$  – рентабельность капитала;

$\ЧП$  – чистая прибыль;

$K$  – капитал.

При замещении части собственного капитала заемными средствами рентабельность капитала повышается. Рост рентабельности капитала вступает в противоречие с критериями долговой нагрузки (финансовой зависимости), а также с коэффициентом текущей ликвидности. Повышение коэффициента текущей ликвидности возможно и без снижения краткосрочной за-

долженности при условии увеличения оборотных активов. Повышение рентабельности капитала возможно и без снижения его величины за счет роста чистой прибыли. Таким образом, противоречие частично можно устранить, если одновременно увеличивать оборотные активы чистую прибыль при неизменной краткосрочной (или всей) задолженности предприятия кредиторам и банкам. Данные условия повышения финансовой устойчивости можно представить в виде неравенств:

$$Уф > Тск > Тоа, \quad (1.2.17)$$

$$Уф > Тчп > Тск, \quad (1.2.18)$$

где, Уф - финансовая устойчивость;

Тск - темпы роста собственного капитала;

Тоа - темпы роста оборотных активов;

Тчп - темпы роста чистой прибыли.

Осложняет противоречие следующее обстоятельство. Коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет минимальный критерий - не менее 10% суммы оборотных активов должны быть обеспечены собственными средствами. На росте этого коэффициента увеличение стоимости оборотных активов оказывается неблагополучно. Поэтому три важнейших показателя финансового состояния — коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами и рентабельности капитала — находятся в весьма сложной взаимосвязи.

В зарубежной финансовой практике управления устойчивостью широко используется формула Дюпона [50 с.253]. Она позволяет рассчитать норму прибыли на активы:

$$Пна = Кд * Коб = \frac{ЧП}{A} = \frac{ЧП}{ОП} * \frac{ОП}{A}, \quad (1.2.19)$$

где *Пна* - норма прибыли на активы;

*Кд* - коэффициент доходности;

*Коб* - коэффициент оборачиваемости;

*ЧП* - чистая прибыль;

*A* - все активы;

*ОП* - объем продаж.

Но для того чтобы определить влияние структуры капитала на результаты деятельности, предприятию следует норму прибыли на активы умножить на мультипликатор собственного капитала, который представляет собой отношение активов к собственному капиталу:

$$Пск = Пна * Mск = \frac{ЧП}{A} * \frac{A}{СК}, \quad (1.2.20)$$

где *Пск* - прибыль на собственный капитал;

*Mск* -мультипликатор собственного капитала;

*СК* - собственный капитал.

С одной стороны, методика Дюпона объединяет результаты деятельности компании, оцениваемые показателем рентабельности продаж и эффективностью использования всех активов, выраженную в показателе оборачиваемости всей суммы активов, с другой стороны, прибыль на собственный капитал показывает влияние структуры капитала.

Следовательно, показатели финансовой устойчивости не должны быть многообразны, порой противоречивы, и содержать максимум информации о финансовом состоянии предприятия, а также отражать в совокупности и доходность активов, и структуру капитала.

Подобным критерием полнее всего соответствует Z-счет Э. Альтмана [51 с.831] , на основе которого в странах с развитой рыночной экономикой устанавливается вероятность банкротства. Э. Альтман поставил задачу определить, насколько эффективно финансовые коэффициенты позволяют выявить фирмы, которые находятся на грани банкротства.

Благодаря мультидискриминантному анализу (МДА) Э. Альтман получит следующий индекс кредитоспособности (Z):

$$Z = 3,3 \frac{Пдно}{A} + 1,0 \frac{Bр}{A} + 0,6 \frac{СКрс}{Дбс} + 1,4 \frac{Пир}{A} + 1,2 \frac{АОБ}{A}, \quad (1.2.21)$$

где  $Pдно$  - прибыль до выплаты налогов;

$СKrc$  - рыночная стоимость собственного капитала;

$Дbc$  - балансовая стоимость долга;

$Пир$  - нераспределенная прибыль;

$Aоб$  - оборотные активы;

$A$  – общие активы.

Эта формула позволяет установить степень банкротства предприятия.

Система кредитной оценки должна нести в себе сигнал опасности или риска банкротства. Модель Э. Альтмана в отличие от других методик показателей платежеспособности и устойчивости, основывается не только на балансовых данных, но и учитывает финансовые результаты деятельности предприятия.

Ограниченностю применения данной модели связана в основном с различными условиями деятельности предприятий и критериями их деятельности, особенно рыночной оценкой стоимости капитала.

Принятые в настоящее время в практике финансового анализа деятельности предприятий коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости излишне многочисленны и либо повторяют друг друга, либо противоречат один другому.

Из всего набора действующих коэффициентов для всесторонней оценки этого аспекта финансового состояния предприятия достаточно лишь следующих показателей: общего коэффициента покрытия и коэффициента заемных и собственных средств.

Применение одинаковых критических значений оценочных показателей платежеспособности и устойчивости должно производиться с учетом экономической целесообразности и достаточности для данного предприятия, исходя из его структуры баланса, обрачиваемости активов и капитала, а также доходности от продаж.

### **1.3. Система внешних и внутренних факторов, обеспечивающих финансовую устойчивость субъектов экономики**

Финансовая деятельность любого субъекта экономики представляет собой комплекс взаимосвязанных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов. Будучи тесно связанными, эти факторы нередко разнонаправлено влияют на результаты деятельности предприятия: одни из них положительно, другие - отрицательно. Преобладающее действие отрицательных факторов способно снизить положительное влияние других. Кроме того, следует учитывать, что действие даже одного и того же фактора может быть различным в зависимости от конкретных условий и обстоятельств.

Факторы, определяющие возможности увеличения собственных средств предприятия, а соответственно и возможности большего их реинвестирования в производство:

- 1) соотношение прибыли и выручки от реализации продукции (услуг). Однако стремление предприятия к увеличению рентабельности наталкивается на спросовые ограничения, вызывающие снижение цены;
- 2) скорость оборота собственных средств. Чем большее число оборотов совершают собственные средства, тем меньшая их величина нужна для обслуживания процесса производства и реализации продукции, а, следовательно, меньшим их объемом может быть обеспечена доходность предприятия. Но и здесь нельзя забывать о колебаниях конъюнктуры на рынке материальных ресурсов;
- 3) оптимальное соотношение собственных и заемных средств. Слишком большое привлечение заемных средств для формирования активов предприятия уменьшает его финансовую устойчивость, хотя рентабельность собственного капитала может возрасти;
- 4) увеличение доли прибыли, направляемой на развитие производства.

Чем большая доля прибыли идет на развитие предприятия, тем выше устойчивость, но текущие выплаты по дивидендам могут падать. Все это следует учитывать при оценке финансовой устойчивости предприятия.

В связи с этим необходима группировка факторов, влияющих на устойчивость предприятия, по их значимости. В основу классификации факторов положены различные признаки:

- по месту их возникновения: внешние и внутренние факторы;
- по времени их действия: постоянные и переменные;
- по степени значимости: первичные и вторичные.

Выявление и систематизация факторов подчинены определенным целям. Предприятие выступает одновременно и субъектом, и объектом рыночных отношений, обладая разными возможностями влиять на динамику разных факторов, наиболее существенными среди которых являются внутренние и внешние. Внутренние факторы непосредственно зависят от степени управления деятельностью предприятия, вторые являются внешними по отношению к нему, их изменение почти что не подвластно воле предприятия.

К внешним факторам финансовой несостоятельности и неплатежеспособности относятся прежде всего экономические (рост цен, общий спад производства, кризис неплатежей, банкротство должников), политические (политическая нестабильность общества, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, включая налогообложение, условия экспорта и импорта), а также уровень развития науки и техники (старение технологий, недостаточность капитальных вложений в наукоемкое производство, неудовлетворительный ход конверсий).

Одной из наиболее серьезных причин, приведших к резкому ухудшению финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики, явилась либерализация цен, включая банковские услуги за кредит, депозит и т.д., когда их цены многократно возросли. Предприятия вступили в эпоху рыночного ценообразования в условиях полного отсутствия конкуренции произво-

дителей. Поэтому следствием либерализации цен стал непрерывный рост как потребительских, так и оптовых цен.

Таблица 1.3.1.

Индексы оптовых и розничных цен в Чувашской Республике  
за 1997-2003 гг, %

Показатели	Годы						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Индекс оптовых цен промышленности	107,5	109,1	150,5	138,9	121,4	117,9	117,0
Индекс потребительских цен	111,0	167,9	141,1	126,2	119,1	112,3	113,3

Источник: Статистический ежегодник комитета по статистики ЧР

За счет повышения цен на основные сырьевые товары, энергоносители и тарифов на грузовые перевозки выросли издержки у тех предприятий, которые потребляли эту продукцию (товары, услуги) в дальнейших циклах производства. Следовательно, потребители продукции по цепочке вынуждены были снова повышать цены. Из-за несовпадения циклов производства различных видов продукции по - разному запаздывает и их подорожание. Поэтому цены все время подталкивают друг друга. Они как бы “самовозбуждаются”. А так как при этом оборотные средства предприятий обесцениваются быстрее, чем пополняются, в силу инерционности производства не обеспечивается даже простое воспроизводство. Важно отметить, что и платежеспособный спрос на продукцию растет медленнее, чем издержки производства. Предприятия не могут реализовать свою продукцию, в результате происходит спад производства.

Основными факторами, влияющими на уменьшение объемов производства, явились серьезные трудности со сбытом собственной продукции, обусловленные сжатием внутреннего платежеспособного спроса, финансовыми трудностями, вызванными платежеспособным кризисом, а также необеспеченностью предприятий материальными ресурсами.

Неконкурентоспособность большинства российских товаров привела к

гипертрофированному росту импортных товаров на внутреннем рынке, что не могло не сказаться отрицательно на развитии этого сектора экономики. Незащищенность российского производителя привела к свертыванию многих производств, в том числе определяющих научно-технический прогресс, а также развитие отраслей промышленности и сельского хозяйства, традиционно обеспечивающих население товарами первой необходимости.

Уменьшение объемов производственной деятельности продолжалось до 1998 г. в таких отраслях промышленности Чувашской Республики, как машиностроение, химическая и нефтехимическая, черная металлургия. В легкой и пищевой промышленности наблюдается некоторое увеличение объемов производства. В машиностроении объем выпуска продукции в 1999 г. увеличился на 17,3%, в 2000 г. – на 14%, в 2001 г.- на 4%.

Таблица 1.3.2.

**Динамика выпуска промышленной продукции в Чувашской Республике  
за 1997-2003гг.**

Показатели	Годы						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1.Промышленность в целом	101,6	92,1	110,6	110,5	104,5	121,6	108,1
2. Обрабатывающая	101,5	92,0	110,4	112,5	105,0	124,6	110,1
Отрасли:							
- электроэнергетика	101,0	100,8	87,0	98,6	101,6	107,4	99,9
- топливная	90,2	117,3	84,3	80,0	96,3	66,7	28,9
- черная металлургия	110,5	95,3	168,2	118,9	125,0	121,0	119,0
- химическая и нефтехимическая	121,0	95,6	119,7	112,5	126,3	78,9	111,1
- машиностроение	98,9	80,8	117,3	114,0	103,9	146,3	108,5
- лесная и деревообрабатывающая	96,5	99,0	101,0	91,8	81,2	92,4	89,9
- производство стройматериалов	85,3	101,4	105,6	101,1	126,1	101,2	110,8
- легкая	116,7	99,1	146,6	137,9	102,1	109,5	106,1
- пищевая	96,1	102,5	105,7	101,4	102,5	118,1	110,5

Источник: Статистический ежегодник комитета по статистики ЧР

Как видно из табл. 1.3.2., приведенной выше, в 2002 г. объем промышленного производства возрос на 21,6%, в том числе в машиностроении - на 46,3%, в легкой промышленности - на 9,5%, в пищевой - на 18,1%. В 2003 г.

при темпе прироста промышленности в целом в 8,1% машиностроение увеличило объемы деятельности на 8,5%; в 2004 г. соответственно 6,1% и 6,3%.

Сложное финансовое положение предприятий реального сектора экономики связано также с государственной налоговой политикой.

Оценивая отечественное налоговое законодательство 90-х годов XX в., следует отметить, что оно не было направлено на стимулирование научно-технического прогресса, структурную перестройку, увеличение производства в приоритетных отраслях и развитие малого бизнеса. Оно носило однобоко фискальную направленность.

Налоговая политика была эффективной для правительства, потому что оно все выжимало из предпринимателя, а для предпринимателей и субъектов экономики она была смертельной, особенно в части освоения новой техники, технологий, производства современных видов продукции.

Экономические последствия налогообложения в 1990-х годах, как и сама налоговая политика, оказались противоречивыми. В 1992-1998 гг. налогообложение не соответствовало общепринятым принципам: соотношение налогов и уровня платежеспособности налогоплательщика; определенность, экономичность налогов; удобство и простота техники их взимания. В то время государство стремилось сократить бюджетный дефицит. Для достижения этого количества налогов и их ставки увеличивали. Чрезмерный рост в этот период налогового бремени еще более усугубил тяжелое финансовое положение товаропроизводителей, замедлил внедрение новой техники и новых технологий.

Финансовый кризис 1998 г. вскрыл нарушение допустимого предела налогообложения, когда из-за роста количества налогов и их ставок поступления в бюджет не увеличились, а, наоборот, резко сократились. Анализ практики налогообложения показал ошибочность стратегии, направленной на обеспечение бездефицитного бюджета посредством повышения налоговой

нагрузки, которая препятствует предпринимательской деятельности и ведет к банкротству самих предпринимателей.

В последние годы изменилась концепция налоговой реформы. Была провозглашена необходимость нейтрального налогообложения, осуществляемого в развитых странах. Но такое налогообложение пока не соответствует социально-экономической ситуации в нашей стране, поскольку предполагает высокий уровень развития экономики. Суть данного налогообложения заключается в том, чтобы не оказывать влияния на мотивы поведения предпринимателя, выбор им вида деятельности и соответственно вложения капитала. В настоящее время при неустойчивости экономики, необходимости ее структурных преобразований использование этого принципа является, на наш взгляд, стратегически успешным и экономически обоснованным.

Для регулирования деятельности предпринимателей в России используются те же инструменты налогового регулирования, что и в других странах: специальные режимы налогообложения; пониженные ставки; налоговые льготы в виде полного или частичного освобождения от налога определенных категорий налогоплательщиков, отдельных видов деятельности и доходов по ним; перенесение сроков уплаты налогов на более поздний срок.

Однако это не дало ожидаемых результатов. Низкая эффективность инструментов налогового регулирования объясняется тем, что их использование было некомпетентным, не учитывались состояние российской экономики и специфика налогов, не были определены последствия такого налогового регулирования. Во время обвального спада объемов производства во всех отраслях экономики одновременно увеличивалось общее количество взимаемых налогов и их ставки.

Рост совокупного уровня налогообложения сопровождался утверждениями, что уровень налогообложения в России соответствует практике развитых стран. Для сравнения использовался показатель доли налогов, сборов и ВВП. При этом не учитывалось резкое сокращение собственных оборотных

средств и низкая платежеспособность российских предприятий, изношенность оборудования.

Финансовый кризис 1998 г. привел к снижению платежеспособности предприятий, в том числе росту задолженности по налогам и сборам. Следовательно, предельная граница налогообложения зависит от финансового положения налогоплательщика.

Анализ экономических последствий налоговой политики в 1992-2003 гг. позволяет сделать следующие выводы:

- реформа налоговой системы не обеспечила структурной перестройки экономики страны и регионов. Некоторое увеличение объема налоговых поступлений (в абсолютных суммах) было в значительной мере обусловлено инфляцией, а не экономическим ростом;

- для стимулирования предпринимательской деятельности в приоритетных отраслях экономики необходимо эффективно использовать налоговые инструменты. При определении предела налогообложения надо учитывать совокупное налоговое бремя и платежеспособность различных категорий налогоплательщиков. Тяжесть последствий налогов и сборов зависит от источника их уплаты. Исходя из механизма исчисления и источников уплаты налогов, необходимо экономически обоснованно определять уровень налоговой нагрузки по отношению к добавленной стоимости при прогнозировании влияния предлагаемых изменений налогообложения;

- уровень налогообложения предпринимателей определялся сферой их деятельности, так как по отдельным видам налогов федеральными законами были установлены отраслевые льготы;

- последствия налогообложения зависят от эффективности производства. Тяжесть налоговой нагрузки определяется не только величиной совокупного налогового изъятия, поэтому допустимый предел налогообложения не может быть одинаковым для налогоплательщиков развитых стран и России;

- степень влияния налогообложения обусловлена отраслевой особенностю структуры и объема затрат, скорости оборота капитала. Наиболее высокий уровень налоговой нагрузки - в промышленности, низкий – в банковской сфере. Уровень налогового бремени в сельском хозяйстве был выше, чем в торговле, несмотря на наличие льгот. Наибольший удельный вес в затратах на уплату налогов и сборов имеют промышленность, строительство, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, а наименьший – торговля и общественное питание;
- различия в уровне налогообложения основных отраслей экономики отразились на динамике малых и убыточных предприятий. Наблюдается негативная тенденция ежегодного сокращения объемов производства (в сопоставимых ценах), снижение налоговых доходов и увеличение задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему;
- индикаторами допустимого предела налогообложения является динамика ВВП и валовой добавленной стоимости (в сопоставимых ценах), объемов производства (в сопоставимых ценах) по отраслям экономики, размеров суммы налоговых платежей, объемов задолженности и удельного веса задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему в общей сумме начисленных налогов и сборов, числа убыточных предприятий по отраслям экономики;
- реализация принципа нейтральности налогообложения фактически оказывает неравномерное влияние на финансовое положение предприятий различных отраслей экономики. Сохраняется зависимость благосостояния страны от сырьевого сектора экономики и мировых цен на нефть и газ. Для осуществления структурных преобразований экономики и развития предпринимательства в важных для общества сферах деятельности должен доминировать принцип эффективности налогообложения. Следует целенаправленно использовать систему дифференцированных налоговых льгот для приоритетных отраслей экономики. При изменении принципов налоговой политики це-

лесообразно учитывать отраслевые особенности и экономические последствия налогообложения.

В 2002 и 2003 годах продолжилось замедление темпов роста инвестиционной активности – исключительно важного фактора развития любой экономики, а тем более российской, с ее крайне изношенной и очень плохо обновляемой производственной базой. При нынешнем уровне и структуре инвестиций переход отечественной экономики на путь интенсивного развития фактически невозможен.

В последние годы макроэкономическая политика Российского государства носит, в основном, инерционный характер. В центре внимания правительства находятся вопросы, связанные с поддержанием финансовой стабильности, ослаблением инфляции, обеспечением обслуживания внешнего долга. В целом, завершена реформа налоговой системы, нацеленная на упрощение последней и на ослабление налогового бремени – ликвидируются налоговые льготы, перемещается налоговая нагрузка с производителей на потребителей. В конечном счете, все налоги платит потребитель, а субъект экономики только трансформирует их.

Общая оценка эффективности этой политики дана самим ходом экономического развития России. Падение темпов экономического роста, низведение инвестиционной активности почти до состояния стагнации, отсутствие прогрессивных сдвигов в структуре производства и внешнеэкономических связей, упрочение сырьевой ориентации экономики при сохранении ее теснейшей зависимости от колебаний мировых цен на энергоресурсы – это результат серьезных просчетов в хозяйственной политике как на макро-, так и на микроуровне.

В чисто финансовых аспектах политики правительства немало разумного (или, во всяком случае, вынужденного обстоятельствами), но, на наш взгляд, плохо, что только этими аспектами вся хозяйственная политика и ограничивается. Причем некоторые вполне закономерные действия этой поли-

тики, как, например, замедление роста цен, приобрели характер самоцели. В результате серьезно нарушена иерархия приоритетов – центральная задача стимулирования роста и модернизации экономики оказалась оттесненной на задний план.

Ошибканым, по-видимому, является расчет преимущественно на стимулирующее воздействие сокращения налогов и упрощения системы налогообложения в условиях, когда в стране огромный размах получила теневая деятельность, широко применяются различные способы скрытия доходов и уклонения от уплаты налогов, а также постоянно образуются «излишки» капитала в размере 20-30 млрд. долларов в год [115 с.18], вывозимые за границу.

В России стала невыгодной инвестиционная деятельность, порой приводящая ускоренными темпами к банкротству. Налоговая реформа пока не оказалась позитивного воздействия на экономику, она привела лишь к относительному сокращению доходов государства и дальнейшей интенсификации теневой деятельности. Столь значительная дестабилизация налогового климата – серьезный негативный фактор, осложняющий предпринимательскую деятельность и отпугивающий российских и иностранных инвесторов.

Кроме того, изменение налогового режима было произведено слишком торопливо и во многом непродуманно, в системе налогообложения много неясного и противоречивого. В результате в принятый Налоговый кодекс приходится вносить поправки. Более того, похоже начинается этап внесения новых поправок в только что сделанные поправки. Весьма спорной мерой является отмена инвестиционных налоговых льгот (которые, правда, во многом использовались не по назначению), способствовавшая ослаблению инвестиционного процесса в стране.

Правительство по-прежнему всячески уклоняется от разработки и проведения как полноценной промышленной политики, так и долгосрочной аграрной. В российских верхах сохраняется чрезмерно идеологизированный

подход к вопросам государственного регулирования экономики, в котором мало pragmatизма и внимания к опыту развития других стран.

Таблица 1.3.3.

Динамика промышленного производства по 10 крупнейшим отраслям  
в 2000-2003 гг, %

Отрасль	Годы			
	2000	2001	2002	2003
Промышленность в целом	112,4	105,4	104,2	107,0
В том числе:				
Электроэнергетика	101,3	101,8	98,5	101,0
Топливная	104,0	106,1	106,1	109,3
Черная металлургия	119,9	100,1	101,3	108,9
Цветная металлургия	115,7	105,3	109,8	106,2
Химическая и нефтехимическая	114,9	106,6	103,1	104,4
Машиностроение и металлообработка	121,7	108,5	102,8	109,4
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	115,4	102,4	102,6	101,5
Строительных материалов	114,9	105,0	104,5	106,5
Легкая	126,3	105,5	100,3	97,7
Пищевая	113,6	108,0	108,1	105,1

Источник: Статистический бюллетень Госкомитета по статистики РФ

Сопоставление динамики объемов промышленного производства в последние годы (см. табл. 1.3.3.) показывает, что темпы роста производства во многих отраслях в 2003 г. были выше, чем в 2002 г. Но по сравнению с 2000 г. ситуация выглядит хуже.

В целом, за 2003 г. объем промышленного производства, по данным Госкомстата РФ, возрос с учетом изменений фонда рабочего времени на 7,0 % против 4,2% в 2002 г., 5,4 % - 2001 г. и 12,4 % - 2000 г.

Отраслевая структура промышленного производства в 2003 г. изменилась слабо. В общем объеме выпускаемой продукции (в текущих ценах) понизилась доля топливной промышленности до 18,5 % (2001 г. – 19,7%), цветной металлургии - до 7,4 % (8,9 %), химической и нефтехимической промышленности - до 5,5 % (6,5 %), пищевой - до 14,1 % (14,3 %), но повысилась доля электроэнергетики до 12 % (10 %), машиностроения и металлооб-

работки - до 19,9 % (19,1 %). Не изменилась доля легкой (1,4 %) и лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслей (4,2 %), промышленности стройматериалов (3,1 %).

По данным за 2002 г., валовая прибыль до уплаты налогов всех хозяйствующих субъектов, исключая малые предприятия, банки, страховые и бюджетные организации, сократилась в текущих ценах на 39,8 % (примерно на 240 млрд. руб.), тогда как в 2001 г. она увеличилась на 2 %. Валовая прибыль возросла лишь у организаций, работающих в сфере внутренней торговли, общественного питания, связи и трубопроводного транспорта.

Соответственно доля убыточных предприятий по всем отраслям в 2003 г. по сравнению с 2000 г. повысилась с 39,8% до 41,5%, в том числе в промышленности – с 39,7% до 44,7% (табл. 1.3.4.).

Таблица 1.3.4.

Ставка налога на прибыль и доля убыточных предприятий, %

	Годы			
	2000	2001	2002	2003
1. Ставка налога на прибыль	30	24	24	24
2. Убыточные предприятия в общем числе предприятий	39,8	38,4	41,2	41,5
в том числе:				
- промышленность	39,7	38,2	44,7	44,7
- сельское хозяйство	50,7	56,2	59,1	59,4

Источник: Статистический бюллетень Госкомитета по статистики РФ

В промышленности валовая прибыль сократилась особенно сильно – на 48,6 %. Но даже при таком ухудшении финансового положения предприятий их среднестатистическая рентабельность, измеряемая отношением валовой прибыли от продажи продукции к ее себестоимости, осталась на вполне удовлетворительном уровне, составив по всей промышленности 13,7 % (во всей экономике – 11,1 %).

Анализ факторов внешнего характера позволяет определить степень их влияния на финансовое состояние предприятий реального сектора.

Реформирование экономики чисто монетаристскими методами не только не способствовало улучшению функционирования предприятий реального сектора экономики - основы развития и процветания государства и общества в целом, но, наоборот, поставило предприятия в жесткие условия выживания "любой ценой". Для большинства предприятий эта "цена" оказалась чрезмерно высокой. Либерализация цен, инфляция, либерализация внешнеэкономической деятельности, введение валютного коридора, жесткий налоговый пресс на предприятия объективно способствовали созданию условий, снижающих финансовую устойчивость предприятий реального сектора экономики. Негативный эффект каждого из факторов был кратно усилен совместным или синергическим их действием.

Финансовое состояние предприятия является определяющей характеристикой его деловой активности и надежности. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной деятельности как самого предприятия, так и его партнеров.

Устойчивое финансовое положение предприятия — результат успешного просчитанного управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия. Это так называемые внутренние факторы, влияющие на состояние активов и их оборачиваемость, состав и соотношение финансовых ресурсов.

Нельзя отрицать всю важность и значимость воздействия на финансовое благосостояние предприятия исследуемых ранее внешних факторов. С этой точки зрения, устойчивость — процесс противодействия предприятия негативным внешним обстоятельствам, его реакция на факторы, выводящие из состояния равновесия.

Финансовую устойчивость отождествляют не только с состоянием пассивной безубыточности, но и со стабильным развитием предприятия. Для рыночной экономики важна стабильность, в основе которой лежит управление

по принципу обратной связи, т.е. активного реагирования управления на изменения внешних и внутренних факторов.

Стабильное рыночное положение хозяйствующего субъекта зависит от места, роли, степени его участия на рынке товаров и услуг. Ни один производитель не способен к устойчивому существованию, предлагая рынку товар, не находящий своего потребителя. Стремление предприятия к прочности и устойчивости предполагает изучение и оценку рынка, его сегментации, определение потребности в предполагаемом товаре, анализ и оценку конкурентов, оценку параметров товара, определяющих его конкурентоспособность, позиционирование товара на рынке. И только наличие и сохранение спроса или дефицита на товар является предпосылкой организации производства, его сохранения или развития.

Для определения места предприятия на рынке необходимо проанализировать внутренние и внешние факторы, представленные на рис. 1.3.1.

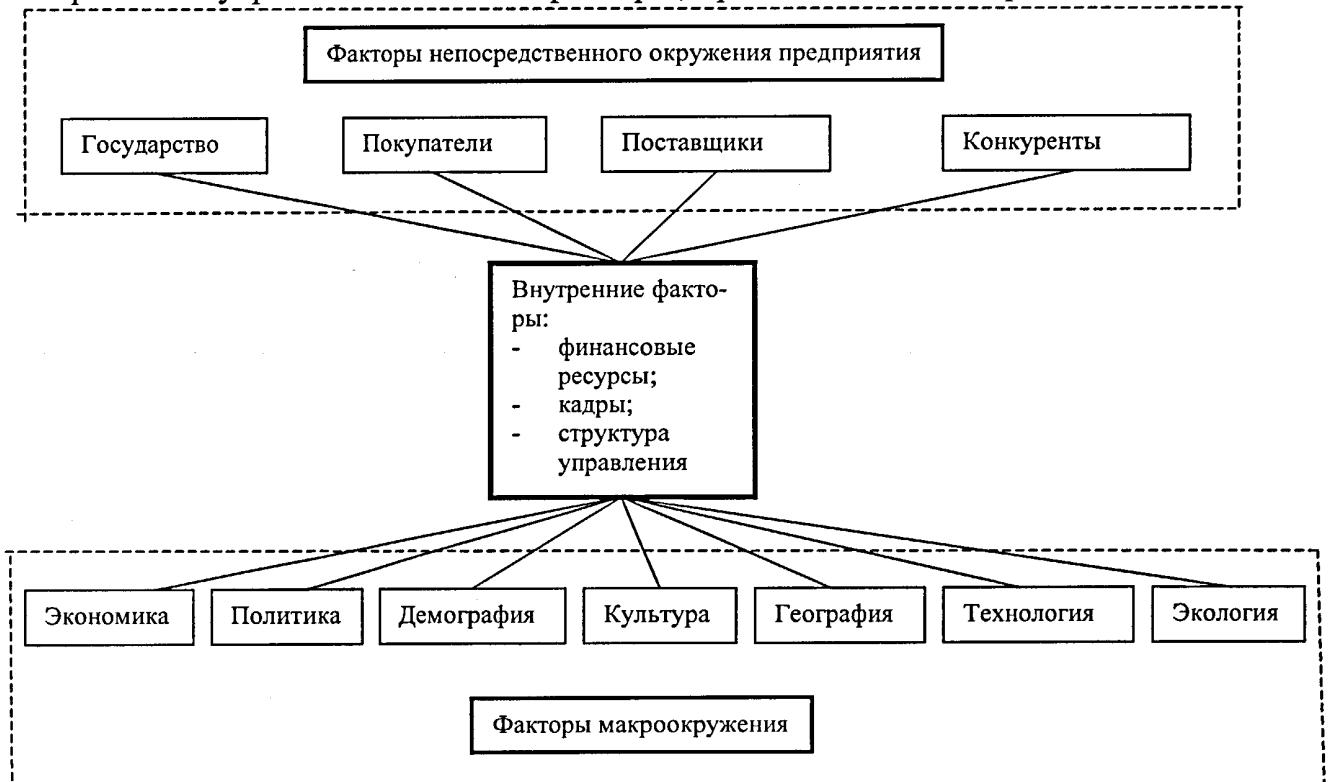


Рис. 1.3.1. Внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на деятельность предприятия

Каждый из факторов имеет свое специфическое влияние, которое следует учесть при разработке плана развития предприятия (например, экономика: динамика ВВП, уровень безработицы, динамика и уровень доходов, уровень инфляции; демография: демографические тренды; культура: здоровый образ жизни, предпочтение в моде и т.д.). Однако, с точки зрения устойчивости предприятия, значимость такого фактора, как динамика спроса, существенна. Большинство товаров и услуг проходят так называемый жизненный цикл. На отдельных этапах этого цикла спрос на продукцию бывает разным: он может расти, падать или держаться на стабильном уровне.

План маркетинга должен учитывать эту цикличность и предусматривать конкретные действия предпринимателя на возможные изменения спроса: будь то изменение спецификации товара или услуги, системы сбыта, цены или рекламной политики.

Политика поддержания финансовой устойчивости предприятия многогранна, но, на наш взгляд, она заключается во взаимодействии внутренних и внешних факторов, влияющих на нее, и в противодействии предприятия отрицательному влиянию внешних факторов.

В основе всего лежит обеспеченность денежными средствами: с одной стороны, оборотные активы, с другой - прибыль, капитал (пассивы). Противоречие между внутренними и внешними факторами состоит в том, что предприятию необходимо сохранение ликвидности и платежеспособности (как внешнего фактора для поставщиков, банков) и рентабельности для покрытия внутренних потребностей (прирост собственного капитала, дивиденды). В системе внешних факторов должен преобладать заряд положительного воздействия для сохранения финансовой устойчивости предприятий, так как это залог устойчивости всей экономической политики государства.

## ГЛАВА II. АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

### 2.1 Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия с учетом инфляционных и других факторов

Анализ экономических показателей позволяет оценить финансовую устойчивость субъекта экономики, его платежеспособность и ликвидность. Он может быть использован в качестве инструмента предварительной проверки при выборе направления инвестирования или возможных вариантов организации деятельности, а также при прогнозировании будущих финансовых условий и ожидаемых результатов.

Оценка финансового состояния и его устойчивости предполагает реализацию разработанной методики на практических материалах. Выбор объекта исследования обусловлен общей характеристикой, в основе которой находится производственная деятельность.

Характер деятельности отражается в балансе субъекта экономики и в финансовых результатах, поэтому объединяющим типовым признаком является структура баланса, свойственная хозяйствующим субъектам с фондемким производством. Как показывают исследования, структура баланса таких предприятий, как ОАО "ЧАЗ", ОАО "ЧЗПТ", ОАО "ЧЭАЗ" - предприятия с производственной деятельностью Чувашской Республики, имеет общие черты: значительную долю (50% — 60%) занимают внеоборотные активы, а в пассиве — капитал и резервы (80%). В структуре финансовых результатов предприятий доля себестоимости продукции достаточна высока.

Исследуемое предприятие ОАО "ЧЭАЗ" (Чебоксарский электроаппаратный завод) было вывезено из г. Харькова во время войны. В г. Чебоксары

предприятие начало функционировать в декабре 1941 года и через три месяца уже выпустило свою первую продукцию.

В настоящее время ОАО "ЧЭАЗ" работает на двух рынках: промышленной электротехнической продукции и товаров народного потребления. При этом основным направлением является производство промышленной продукции, а производство товаров народного потребления носит вспомогательный характер.

Основными видами деятельности этого предприятия являются: производство и реализация продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров, выполнение работ и оказание услуг в соответствии со специализацией на договорной основе, в т.ч. для государственных нужд; разработка и производство составных частей электротехнического и электронного оборудования для вооружения и военной техники; проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, относящихся к его деятельности; разработка и внедрение новых прогрессивных видов техники и технологий; подготовка и освоение новых видов продукции, работ, услуг и технологий их выполнения; введение внешней экономической деятельности; осуществление операций по экспорту, импорту товаров, машин, оборудования и научно-технических услуг, развитие новых форм взаимовыгодных внешнеэкономических связей, торгово-экономического и научно-технического сотрудничества с зарубежными фирмами; осуществление в соответствии с законодательством инвестиционной деятельности, включая эмиссию собственных ценных бумаг; другие виды деятельности, не запрещенные законодательством.

ОАО "ЧЭАЗ" на сегодняшний день является наиболее значимым в России предприятием электротехнической промышленности. Основы для этого были заложены в годы СССР, когда за счет концентрации государственных средств была возможность создавать подобные гиганты, оказывающие влияние практически на все сегменты рынка электротехнической промышленно-

сти. Была создана законченная система, включающая в себя проектирование (с постоянным обновлением) электротехнической продукции, ее производство, подготовку квалифицированных кадров. На базе ОАО "ЧЭАЗ" был создан Всероссийский НИИ релестроения ("ВНИИР"), являющийся главным разработчиком по большинству видов низко- и высоковольтного оборудования. Для обеспечения завода квалифицированными кадрами была создана учебная база на основе высших и средних специальных учебных заведений г. Чебоксары.

ОАО "ЧЭАЗ" в 2004 г. внедрил в производство 17 новых видов продукции, из них 3 — товары народного потребления.

Являясь крупным современным предприятием, ОАО "ЧАЗ"— безусловный лидер отечественного машиностроения в производстве запасных частей к ходовым системам промышленной, сельскохозяйственной и трелевочной гусеничной техники, а также узлов и деталей для тракторов, комбайнов и автомобилей с ежегодным объемом производства более 2 млрд. рублей. Немалая часть выпускаемой продукции поставляется на сборочные конвейеры ведущих тракторостроительных, экскаваторных, моторостроительных, а также автомобилестроительных предприятий России и СНГ.

Управленческий, технический и производственный потенциал предприятия обеспечивает производство конкурентоспособной продукции в необходимых объемах. Завод за счет собственных средств из года в год вкладывает и наращивает инвестиции в техническое развитие.

За последние 7 лет предприятие обновило ассортимент выпускаемой продукции более чем на 80%, в том числе только за 1998-1999 годы на заводе было разработано и освоено производство 98 наименований новых изделий. В последние годы ассортимент продукции был обновлен на 6,5%. На заводе внедрена система качества в соответствии с требованиями международного стандарта ИСО-9001.

Выпускаемая заводом продукция (гусеничные цепи, катки опорные, ко-

леса ведущие) поставляется на экспорт для таких мировых гигантов машиностроения, как Caterpillar и FIAT. У завода также существуют многолетние прямые связи с зарубежными фирмами Италии, Китая, Польши, Литвы, Латвии и стран СНГ.

ОАО "ЧЗПТ" является одним из лидеров по выпуску многопрофильных промышленных тракторов, которыми успешно пользуются предприятия топливно-энергетического комплекса, золотодобывающей, нефтегазовой, угольной, горнорудной отраслей, строительной индустрии и дорожного хозяйства не только России, но и Европы.

На заводе значительно расширилась гамма производимой заводом техники – на производство поставлены новые модели бульдозерно-рыхлительных агрегатов, трубоукладчиков и колесных тракторов. Потребителями продукции являются Украина, Казахстан, Узбекистан, а также страны ближнего Востока.

Для осуществления анализа необходимы сопоставимые данные о финансовых результатах. Так как предприятия функционировали в условиях высокой инфляции<sup>1</sup> данные бухгалтерской отчетности до приведения их в сопоставимый вид неприемлемы для проведения данного анализа. В связи с этим откорректируем данные о прибылях (убытках) и приведем их в сопоставимый вид, используя следующую методику.

Первоначально необходимо определить прибыль (убыток) от обесценивания "денежных" статей баланса. К таким статьям относятся:

- долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения;
- краткосрочная и долгосрочная дебиторская задолженность;
- НДС по приобретенным ценностям;
- денежные средства;
- долгосрочные и краткосрочные заемные средства;
- кредиторская задолженность.

---

<sup>1</sup> 38,9% (в 2000 г.); 21,4 % (в 2001 г.); 17,9% (в 2002 г.); 17% (в 2003 г.).

Потери (выгоды) свойственны всем "денежным" статьям и их можно отразить следующим образом.

$$\text{Пдсн}_x = Z_x \times (\overline{Pdc}_x \times \frac{\overline{Pdc}_x}{I}), \quad (2.1.1)$$

где  $\text{Пдсн}_x$  — прибыль (убыток) от "денежной" статьи  $y$ , выраженная в реальных рублях с покупательной способностью на начало периода;

$Z_x$  — множитель, равный -1, если статья  $x$  находится в активе баланса, или 1, если статья  $x$  принадлежит пассиву баланса;

$Pdc_x$  — средний размер "денежной" статьи  $x$ ;

$I$  — индекс инфляции.

В связи с тем, что прибыль или убыток необходимо определить в номинальных рублях (или в реальных рублях с покупательной способностью на конец периода) формулу (2.1.1) нужно преобразовать, умножив правую ее часть на индекс инфляции.

$$\text{Пдсн}_x = Z_x \times (\overline{Pdc}_x \times \frac{\overline{Pdc}_x}{I}) \times I = Z_x \times \overline{Pdc}_x \times (I-1) \quad (2.1.2)$$

где  $\text{Пдсн}_x$  — прибыль (убыток) от "денежной" статьи  $y$ , выраженная в реальных рублях с покупательной способностью на конец периода.

Средняя величина "денежной" статьи определяется как средняя между ее размером на начало и конец отчетного периода. Тогда формулу (2.1.2) можно записать следующим образом:

$$\overline{Pdc}_x = \frac{\text{Пдсн}_x + \text{Пдсн}_x}{2} \times (I-1) \times Z_x \quad (2.1.3)$$

Следует отметить, что при определении прибыли (убытка) от дебиторской и кредиторской задолженности при расчетах не следует брать во внимание дебиторскую задолженность покупателей и кредиторскую задолженность поставщиков, так как прибыль от этих статей уже отражена в отчете о финансовых результатах в виде более высокого объема реализации и себестоимости товаров.

По формуле определим прибыль (убыток) от обесценивания каждой де-

нежной статьи баланса за последние три года, а результаты расчетов оформим в табл. 2.1.1.

Приведем расчет прибыли (убытка) от обесценивания "денежных" статей баланса ОАО "ЧЭАЗ":

1) Долгосрочные финансовые вложения на конец 2003 г.:

$$\Pi\partial c_1^3 = \left( \frac{P\partial c_{n1} + P\partial c_{k1}}{2} \right) \times (I - 1) \times Z_1 = \left( \frac{21456 + 25479}{2} \right) \times (1,17 - 1) \times (-1) = -3989(\text{тыс.руб.})$$

2) Краткосрочные финансовые вложения:

$$\Pi\partial c_2^3 = \left( \frac{P\partial c_{n2} + P\partial c_{k2}}{2} \right) \times (I - 1) \times Z_1 = \left( \frac{435 + 1612}{2} \right) \times (1,17 - 1) \times (-1) = -174(\text{тыс.руб.})$$

3) НДС по приобретенным ценностям:

$$\Pi\partial c_3^3 = \left( \frac{P\partial c_{n3} + P\partial c_{k3}}{2} \right) \times (I - 1) \times Z_1 = \left( \frac{5208 + 8194}{2} \right) \times (1,17 - 1) \times (-1) = -1139(\text{тыс.руб.})$$

5) Краткосрочная дебиторская задолженность:

$$\Pi\partial c_5^3 = \left( \frac{P\partial c_{n5} + P\partial c_{k5}}{2} \right) \times (I - 1) \times Z_1 = \left( \frac{41043 + 58473}{2} \right) \times (1,17 - 1) \times (-1) = -8459(\text{тыс.руб.})$$

6) Денежные средства:

$$\Pi\partial c_6^3 = \left( \frac{P\partial c_{n6} + P\partial c_{k6}}{2} \right) \times (I - 1) \times Z_1 = \left( \frac{17346 + 33179}{2} \right) \times (1,17 - 1) \times (-1) = -4295(\text{тыс.руб.})$$

8) Краткосрочные заемные средства:

$$\Pi\partial c_8^3 = \left( \frac{P\partial c_{n8} + P\partial c_{k8}}{2} \right) \times (I - 1) \times Z_2 = \left( \frac{20132}{2} \right) \times (1,17 - 1) \times 1 = 1711(\text{тыс.руб.})$$

9) Кредиторская задолженность:

$$\Pi\partial c_9^3 = \left( \frac{P\partial c_{n9} + P\partial c_{k9}}{2} \right) \times (I - 1) \times Z_2 = \left( \frac{72746 + 102766}{2} \right) \times (1,17 - 1) \times 1 = 14919(\text{тыс.руб.})$$

Совокупное влияние инфляции на "денежные" статьи баланса вызывает увеличение прибыли, так как преобладают "денежные" статьи пассива, повышающие покупательную способность денежных средств. Однако за исследуемый период эта сумма имеет тенденцию к снижению (см. табл. 2.1.1) в связи с замедлением темпов роста инфляции.

Таблица 2.1.1.

Определение прибыли (убытка) ОАО "ЧЭАЗ"  
от обесценивания "денежных" статей за 2000-2003 гг., тыс. руб.

"Денежные" статьи	Прибыль (убыток)			
	Годы			
	2000	2001	2002	2003
1. Долгосрочные финансовые вложения	-6842	-4162	-4707	-3989
2. Краткосрочные финансовые вложения	-4108	-1296	-71	-174
3. НДС по приобретенным ценностям	-1484	-1018	-938	-1139
4. Долгосрочная дебиторская задолженность	-5314	-2392	-	-
5. Краткосрочная дебиторская задолженность	-13500	-9447	-10143	-8459
6. Денежные средства	-1143	-1585	-2533	-4295
7. Долгосрочные заемные средства	-	-	-	58
8. Краткосрочные заемные средства	1167	8696	6737	1711
9. Кредиторская задолженность	28767	13792	12298	14919
Итого по всем "денежным" статьям:	-2457	2589	643	-1368

В ОАО "ЧЭАЗ" в 2000 и 2003 годах влияние инфляции вызвало уменьшение прибыли, так как в эти годы преобладали "денежные" статьи актива баланса.

Аналогичный расчет проведем для ОАО "ЧАЗ" и ОАО "ЧЗПТ", результаты которого представлены в приложениях 2.1.1., 2.1.2.

Влияние инфляции на "денежные" статьи баланса в ОАО "ЧАЗ" вызывает увеличение прибыли, так как преобладают "денежные" статьи пассива, повышающие покупательную способность денежных средств. Однако за исследуемый период эта сумма имеет тенденцию к снижению в связи с замедлением темпов роста цен.

В структуре баланса ОАО "ЧЗПТ" преобладают «денежные» статьи пассива, поэтому влияние инфляции вызвало рост прибыли. Следует отметить, что заметна тенденция роста прибыли в результате снижения денежных ста-

тей актива баланса, однако увеличение долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений в 2002 г. вызвало уменьшение суммы прибыли, а 2003 г. наблюдается увеличение прибыли.

Используя бухгалтерскую отчетность, определим реальную (выраженную в рублях с покупательной способностью на конец каждого года) балансовую и чистую прибыль предприятия в 2000-2003 гг.

Для расчета необходимой корректировки показателей используем табл. 2.1.2 и следующую методику пересчета: корректировке подлежат не все статьи формирования прибыли. В частности, мы считаем, что не должен производиться пересчет статей по внереализационным операциям, так как денежные средства по ним обычно поступают в конце отчетного периода, т.е. в момент выявления финансового результата.

Наша задача состоит в определении множителей, по которым будет происходить корректировка и приведение прибыли к уровню цен на конец отчетного периода. Для этого рассмотрим процесс формирования каждой статьи.

Выручка от реализации (без НДС и акцизов) формируется ежедневно и представляет собой денежное выражение оборота по выбытию товарных запасов.

Бухгалтерские данные за отчетный период, отраженные в ценах на момент выбытия запасов, можно записать следующим образом.

$$B_3 = B_{31} + B_{32} + \dots + B_{3k}, \quad (2.1.4)$$

где  $B_3$  — оборот по выбытию запасов за отчетный период по данным бухгалтерской отчетности;

$B_{3k}$  — оборот по выбытию запасов на  $k$ -й день;

$k$  — число дней в отчетном периоде.

Данные о выбытии запасов в ценах на конец отчетного периода можно записать в следующем виде.

$$B_{3r} = B_{3r1} + B_{3r2} + \dots + B_{3rk}, \quad (2.1.5)$$

где  $B_{3p}$  - оборот по выбытию запасов за отчетный период в ценах на конец отчетного периода;

$B_{3pk}$  - оборот по выбытию запасов на  $k$ -й день в ценах на конец отчетного периода.

Данные бухгалтерской отчетности по дням можно преобразовать к масштабу цен на конец отчетного периода следующим образом.

$$\begin{cases} B_{3p_1} = B_{31} \times I^{\frac{k-1}{k}} \\ B_{3p_2} = B_{32} \times I^{\frac{k-2}{k}} \\ \vdots \\ B_{3p_k} = B_{3k} \times I^{\frac{k-k}{k}} \end{cases} \quad (2.1.6)$$

Отсюда можно получить следующую систему:

$$\begin{cases} B_{31} = \frac{B_{3p_1}}{I^{\frac{k-1}{k}}} \\ B_{32} = \frac{B_{3p_2}}{I^{\frac{k-2}{k}}} \\ \vdots \\ B_{3k} = \frac{B_{3p_k}}{I^{\frac{k-k}{k}}} \end{cases} \quad (2.1.7)$$

Пользуясь системой (2.1.7), можно преобразовать формулу (2.1.4):

$$B_3 = \sum_{\alpha=1}^k \frac{B_{3p_1}}{I^{\frac{k-\alpha}{k}}} \quad (2.1.8)$$

Так как оборот по выбытию в постоянных ценах каждый день примерно одинаковый, то формулу (2.1.8) запишем следующим образом:

$$B_3 = B_{3p_1} \times \sum_{\alpha=1}^k \frac{1}{I^{\frac{k-\alpha}{k}}} \quad (2.1.9)$$

где  $B_{3p_1}$  — оборот по выбытию в первый и каждый последующий день, выраженный в ценах на конец отчетного периода.

Отсюда оборот по выбытию основных запасов каждый день можно представить таким образом:

$$B3p = \frac{B3_1}{\sum_{\alpha=1}^k I^{\frac{k-\alpha}{k}}} \quad (2.1.10)$$

Тогда оборот по выбытию запасов за отчетный период, выраженный в ценах на конец отчетного периода, можно представить в следующем виде:

$$B3p = \frac{B3 \times k}{\sum_{\alpha=1}^k I^{\frac{k-\alpha}{k}}} \quad (2.1.11)$$

Таким образом, для корректировки выручки от реализации можно использовать формулу (2.1.11). Тогда множитель этой статьи  $M_1$  можно записать следующим образом:

$$M_1 = \frac{k}{\sum_{\alpha=1}^k \frac{1}{I^{\frac{k-\alpha}{k}}}} \quad (2.1.12)$$

Себестоимость продукции, работ, услуг — это затраты предприятий на закупку сырья, материалов, или денежное выражение оборота по формированию товарных запасов. Процесс формирования товарных запасов аналогичен процессу реализации товаров с той разницей, что пополнение запасов может происходить как каждый день, так и реже. Материальные затраты в натуральном выражении имеют место каждый день, но их начисление происходит обычно в конце месяца. Процесс начисления материальных затрат аналогичен процессу выбытия запасов. Поэтому откорректировать этот вид затрат можно по формуле. Начисление заработной платы и отчисления на социальные нужды происходят один раз в месяц. Износ основных средств также начисляется раз в месяц. В связи с этим множитель  $M_2$  можно определить в следующем виде.

$$M_2 = \frac{n}{\sum_{\alpha=1}^n \frac{1}{I^{\frac{n-\alpha}{n}}}} \quad (2.1.13)$$

Прочие коммерческие затраты и управленческие расходы невелики, но это не означает, что можно пренебречь влиянием инфляции на них. Частота

этих расходов не известна, но чаще всего они начисляются в конце каждого месяца. Таким образом, множители  $M_3$  и  $M_4$  также будут равны множителю  $M_2$ .

Налог на прибыль определяется в конце отчетного периода, но платежи по нему могут осуществляться как ежемесячно, так и ежеквартально. В связи с этим для расчета множителя  $M_5$  необходимо использовать следующую формулу:

$$M_5 = \frac{m}{\sum_{\alpha=1}^m \frac{1}{I^{\frac{m-\alpha}{m}}}} \quad (2.1.14)$$

где  $m$  — число платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде

В данной работе расчеты представлены по ОАО "ЧЭАЗ", по остальным предприятиям все таблицы с расчетами приводятся в приложениях.

Для пересчета выручки от реализации, а также других статей табл. 2.1.2. необходимо использовать общий индекс инфляции, так как в данном случае рассчитываются финансовые потоки, формирующие прибыль, а не стоимость имущества. Рассчитаем множители, с помощью которых будет производиться корректировка чистой выручки:

$$M_1^0 = \frac{K^0}{\sum_{\alpha=1}^{k^0} \frac{1}{I^{0 \frac{k^0-\alpha}{k^0}}}} = \frac{294}{\sum_{\alpha=1}^{249} \frac{1}{1,389^{\frac{249-\alpha}{249}}}} = 1,1725$$

$$M_1^1 = \frac{K^1}{\sum_{\alpha=1}^{k^1} \frac{1}{I^1 \frac{k^1-\alpha}{k^1}}} = \frac{251}{\sum_{\alpha=1}^{251} \frac{1}{1,214^{\frac{251-\alpha}{251}}}} = 1,0997$$

$$M_1^2 = \frac{K^2}{\sum_{\alpha=1}^{k^2} \frac{1}{I^2 \frac{k^2-\alpha}{k^2}}} = \frac{252}{\sum_{\alpha=1}^{252} \frac{1}{1,179^{\frac{252-\alpha}{252}}}} = 1,0842$$

$$M_1^3 = \frac{K^3}{\sum_{\alpha=1}^{k^3} \frac{1}{I^3 \frac{k^3-\alpha}{k^3}}} = \frac{252}{\sum_{\alpha=1}^{252} \frac{1}{1,17^{\frac{252-\alpha}{252}}}} = 1,0802$$

I. Определим объем чистой реальной выручки в 2000-2003 гг.

$$B_p^0 = 673758 \times 1,1725 = 789981 (\text{тыс.руб.})$$

$$B_p^1 = 800082 \times 1,0997 = 879850 (\text{тыс.руб.})$$

$$B_p^2 = 822483 \times 1,0842 = 891736 (\text{тыс.руб.})$$

$$B_p^3 = 1167679 \times 1,0802 = 12613327 (\text{тыс.руб.}),$$

где  $B_p^0$  — объем реальной выручки в 2000 г.;

$B_p^1$  — объем реальной выручки в 2001 г.;

$B_p^2$  — объем реальной выручки в 2002 г.;

$B_p^3$  — объем реальной выручки в 2003 г.

Таблица 2.1.2.

Определение реальной величины балансовой и чистой прибыли

ОАО "ЧЭАЗ" за 2000-2003 гг., тыс. руб.

Показатели	В ценах на конец года			
	2000	2001	2002	2003
1. Выручка от реализации (без НДС и акцизов)	789981	879850	891736	12613327
2. Себестоимость продукции, работ, услуг	491902	541591	560926	809065
3. Коммерческие расходы	11455	12929	16792	31682
4. Управленческие расходы	126352	162542	225435	264106
5. Прибыль (убыток) от реализации продукции	160272	162788	88583	156474
6. Проценты к получению	-	1	19	39
7. Проценты к уплате	-	2423	3046	1035
8. Доходы от участия в других организациях	1322	2077	766	24956
9. Прочие операционные доходы	7896	5040	6887	1146
10. Прочие операционные расходы	19568	20975	14376	17538
11. Прибыль (убыток) от финансово – хозяйственной деятельности	149922	146508	78833	164012
12. Прочие внереализационные доходы	1869	1279	3558	4881
13. Прочие внереализационные расходы	3277	6254	24274	24012
14. Прибыль (убыток) от инфляционного влияния на "денежные" статьи баланса	-2457	2589	643	-1368
15. Балансовая прибыль	146057	144122	58760	143513
16. Налог на прибыль	30663	28720	18779	34685
17. Чистая прибыль	115394	115402	39981	108828

Прежде чем рассчитать реальную величину затрат по формуле, определим множители, с помощью которых они будут скорректированы.

$$M_2^0 = \frac{n}{\sum_{\alpha=1}^n \frac{1}{I^{0\frac{n-1}{n}}}} = \frac{12}{\sum_{\alpha=1}^{12} \frac{1}{1,389^{\frac{12-\alpha}{12}}}} = 1,1574$$

$$M_2^1 = \frac{n}{\sum_{\alpha=1}^n \frac{1}{I^{1\frac{n-1}{n}}}} = \frac{12}{\sum_{\alpha=1}^{12} \frac{1}{1,214^{\frac{12-\alpha}{12}}}} = 1,0913$$

$$M_2^2 = \frac{n}{\sum_{\alpha=1}^n \frac{1}{I^{2\frac{n-1}{n}}}} = \frac{12}{\sum_{\alpha=1}^{12} \frac{1}{1,179^{\frac{12-\alpha}{12}}}} = 1,0772$$

$$M_2^3 = \frac{n}{\sum_{\alpha=1}^n \frac{1}{I^{3\frac{n-1}{n}}}} = \frac{12}{\sum_{\alpha=1}^{12} \frac{1}{1,17^{\frac{12-\alpha}{12}}}} = 1,0735$$

## II. Себестоимость продукции в 2000-2003 гг.

$$C^0 = 425006 \times 1,1574 = 491902(\text{тыс.руб.})$$

$$C^1 = 496281 \times 1,0913 = 541591(\text{тыс.руб.})$$

$$C^2 = 520726 \times 1,0772 = 560926(\text{тыс.руб.})$$

$$C^3 = 753670 \times 1,0735 = 809065(\text{тыс.руб.}),$$

где  $C^0$  — себестоимость продукции в 2000 г.;

$C'$  — себестоимость продукции в 2001 г.;

$C^2$  — себестоимость продукции в 2002 г.;

$C^3$  — себестоимость продукции в 2003 г.

Для корректировки суммы налога на прибыль и необходимо рассчитать третий множитель. Так как авансовые платежи налога на прибыль производились ежемесячно, его числовое значение совпадет со вторым множителем. Итак, рассчитаем реальные платежи налога на прибыль.

$$НП^0 = 26493 \times 1,1574 = 30663(\text{тыс.руб.})$$

$$НП^1 = 26317 \times 1,0913 = 28720(\text{тыс.руб.})$$

$$НП^2 = 17433 \times 1,0772 = 18779(\text{тыс.руб.})$$

$$НП^3 = 32310 \times 1,0735 = 34685(\text{тыс.руб.})$$

где  $НП^0$  — реальные платежи налога на прибыль в 2000 г.;

$НП^1$  — реальные платежи налога на прибыль в 2001 г.;

$НП^2$  — реальные платежи налога на прибыль в 2002г.;

$НП^3$  — реальные платежи налога на прибыль в 2003г.

Реальная величина чистой прибыли ОАО "Чебоксарский электроаппаратный завод" в 2003 г. составила 109 млн. руб.

Аналогично рассчитаем реальную величину прибыли для ОАО "ЧАЗ" и ОАО "ЧЗПТ". Результаты расчетов даны в прил. 2.1.3., 2.1.4.

Реальная величина прибыли ОАО "Чебоксарский агрегатный завод" на конец 2003 г. составила 144 млн. руб., а ОАО "Чебоксарский завод промышленных тракторов" — 221 млн. руб.

В табл. 2.1.2. представлены данные о реальных суммах дохода, затрат и прибыли, рассчитанных на конец каждого года. Метод корректировки показателей финансовых результатов позволяет получить оценку влияния инфляции не только по каждому показателю, но и учесть влияние на балансовую прибыль «денежных» статей баланса. Это еще раз подтверждает мысль о том, что снижение покупательной способности денежных средств, находящихся в активе баланса, приводит предприятие к убытку. Для проведения сравнительного анализа показателей чистой и балансовой прибыли эти данные необходимо привести к концу 2003 года.

Оформим вычисления в табл. 2.1.3. Во 2, 3 и 6 колонки табл. 2.1.3. данные заносятся из таблицы 2.1.2. В 4 и 5 колонки необходимо занести приведенные к 2003 г. данные за 2000-2002 гг.

Приведение статей можно осуществить по формуле, на примере приведения данных о выручке в 2000-2002 гг. к 2003 г.

$$B_{P0} = B_{P0} \times I_1 \times I_2 \times I_3 = 789981 \times 1,214 \times 1,179 \times 1,17 = 1322925 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$B_{P1} = B_{P1} \times I_2 \times I_3 = 879850 \times 1,179 \times 1,17 = 1213691 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$B_{P2} = B_{P2} \times I_3 = 891736 \times 1,17 = 1043331 \text{ (тыс. руб.)},$$

где  $B_{P0}$  — выручка от реализации за 2000 г. в сопоставимых ценах;

$B_{P1}$  — выручка от реализации за 2001 г. в сопоставимых ценах;

$B_{P2}$  — выручка от реализации за 2002 г. в сопоставимых ценах;

$I_1$  – индекс цен 2001 г.;

$I_2$  – индекс цен 2002 г.;

$I_3$  – индекс цен 2003 г.

Аналогичным образом можно рассчитать и другие статьи.

Таблица 2.1.3.

Определение влияния инфляции на прибыли ОАО "ЧЭАЗ"

в 2000-2002 гг., тыс. руб.

Показатели	По данным табл. 2.1.2			В сопоставимых единицах			
	Годы						
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2003
1. Выручка от реализации (без НДС и акцизов)	789981	879850	891736	1322925	1213691	1043331	1261327
2. Себестоимость продукции, работ, услуг.	491902	541591	560926	823753	747087	656283	809065
3. Прибыль от реализации продукции	160272	162788	88583	268397	224555	103642	156474
4 Прибыль от финансово- хозяйственной деятельности	149922	146508	78833	251064	202098	92235	164012
5. Прочие внерализацион- ные доходы	1869	1279	3558	3130	1764	4163	4881
6. Прочие внерализацион- ные расходы	3277	6254	24274	5488	8627	28401	24012
7. Прибыль от инфляцион- ного обесценения «денежных» статей	-2457	2589	643	-4115	3571	752	-1368
8. Балансовая прибыль (убыток)	146057	144122	58760	244581	198806	68749	143513
9. Чистая прибыль	115394	115402	39981	213918	170086	49970	108828

В табл. 2.1.3. представлены реальные данные о формировании прибыли в 2000-2003 гг., исчисленные на конец 2003 года. Таким образом, в нашем распоряжении имеется вся необходимая информация для проведения анализа динамики чистой и балансовой прибыли, а также факторного ее исследования.

В табл. 2.1.4. дается относительное изменение доходов, затрат и прибы-

лей. Во 2, 3, 4, 5 колонки табл. 2.1.4. данные заносятся из таблицы 2.1.3., в 6, 7, 8 колонках отражаются относительные изменения каждой статьи.

Корректировка доходов, затрат и прибылей ОАО "ЧЭАЗ" создает условия для наиболее достоверного анализа. Он показал, что уменьшение прибыли от реализации продукции в 2001-2002 гг. в первую очередь связано со снижением выручки и ростом себестоимости продукции. Однако в 2003 г. отмечается увеличение выручки от реализации на 21% при снижении себестоимости на 23%, что вызвало рост прибыли от реализации в 1,5 раза.

Таблица 2.1.4.

**Изменение доходов, затрат и прибыли ОАО "ЧЭАЗ"**

за 2000-2003 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы				Темп изменения, %		
	2000	2001	2002	2003	2001г. к 2000 г.	2002 г. к 2001 г.	2003 г. к 2000 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка от реализации (без НДС и акцизов)	1322925	1213691	1043331	1261327	91,7	86,0	120,9
2. Себестоимость продукции, работ, услуг	823753	747087	656283	809065	90,7	87,8	123,3
3. Прибыль от реализации продукции	268397	224555	103642	156474	83,7	46,2	151,0
4 Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности	251064	202098	92235	164012	80,5	45,6	177,8
5. Прочие внераализационные доходы	3130	1764	4163	4881	56,4	В 2,4 р.	117,3
6. Прочие внераализационные расходы	5488	8627	28401	24012	157,2	В 3,3 р.	84,5
7. Прибыль от инфляционного обесценивания «денежных» статей	-4115	3571	752	-1368	-	21,1	-
8. Балансовая прибыль (убыток)	244581	198806	68749	143513	81,3	34,6	в 2,1 р.
9. Чистая прибыль	213918	170086	49970	108828	79,5	29,4	в 2,2 р.

Положительным фактором, повышающим финансовые результаты, является рост внереализационных доходов на 17,3% при уменьшении внереализационных расходов на 15,5%. Хотя этот фактор не является результатом основной деятельности, но чистая прибыль ОАО "ЧЭАЗ" возросла 2,2 раза.

Приведение данных, представленных в табл. 2.1.4., на основе вышеизложенной методики, обеспечивает сопоставимость результатов различных периодов. В процессе анализа устанавливается двоякое влияние инфляции: с одной стороны, происходит увеличение денежных потоков, с другой - их обесценение. Поэтому результаты анализа влияния инфляции на устойчивость предприятия следует использовать при разработке финансовой стратегии предприятия.

В 2003 г. чистая прибыль ОАО "ЧАЗ" увеличилась на 2,4%, за счет прочих операционных доходов. Снижение прибыли от реализации на 10,3% вызвано снижением выручки на 8% при уменьшении себестоимости на 7,6%. Отрицательным фактором в деятельности предприятия является рост внереализационных расходов в 18% (см. прил. 2.1.7.).

ОАО "ЧЗПТ" в 2003 г. получило чистой прибыли на 65% больше, чем в предшествующем году. Это объясняется ростом прочих операционных доходов (см. прил. 2.1.8.).

Для расчета коэффициентов рентабельности за 2000-2003 гг. необходима информация не только о реальной чистой и балансовой прибыли, но и имущество предприятия, которое отражено в балансе. Так как данные бухгалтерской отчетности в результате инфляционного роста цен были искажены, бухгалтерский баланс предприятия нуждается в корректировке. На основании нашей методики была произведена корректировка бухгалтерских балансов за последние три года, результаты пересчета отражены в табл. 2.1.5.

Баланс отражает деятельность предприятия, которая динамична, поэтому расчет влияния инфляции должен учитывать это постоянное движение.

Универсальная формула корректировки "неденежных" статей баланса

имеет следующий вид:

$$C_p = C_b \times I, \quad (2.1.15)$$

где  $C_p$  — пересчитанная статья баланса на конец отчетного периода;

$C_b$  —статья баланса по данным бухгалтерского учета на конец отчетного периода;

$I$  — индекс инфляции на момент анализа, исчисленный с момента формирования статьи баланса.

Рассматривая "неденежные" статьи бухгалтерского баланса, следует отметить, что они формируются не в один день и не одним видом объектов. Неденежные статьи - это статьи, которые выражают собой претензии, не представляющие определенную сумму денег, например, запасы, имущество, здания и оборудование, обыкновенные акции, а также счета собственного капитала в виде акционерного капитала и нераспределенной прибыли. Если статья не считается денежной, она является неденежной, например, авансированные расходы, которые представляют собой требования на будущие услуги.

Поэтому формула (2.1.15) требует некоторых преобразований применительно к особенностям учета и движения объектов основных средств, нематериальных активов и запасов. Рассмотрим особенности преобразования "неденежных" статей каждого вида.

При корректировке основных средств, по нашему мнению, следует иметь в виду, что в соответствии с положениями по бухгалтерскому учету они в конце каждого года переоцениваются по рыночным ценам. Поэтому основные средства подлежат корректировке только в том случае, если на момент составления отчетности переоценка не была произведена.

Сальдо на конец отчетного периода будет частично состоять из "старых" основных средств, используемых на протяжении всего периода, и частично из "новых", введенных в эксплуатацию только в этом периоде. В связи с этим корректировку данной статьи необходимо проводить отдельно по "новым" и

"старым" основным средствам. Итак, ее можно осуществить в несколько этапов:

- a) сумму основных средств по первоначальной (восстановительной) стоимости на начало отчетного периода (считается, что эта сумма получена в конце предыдущего периода при переоценке основных средств, поэтому ее можно считать вновь сформированной) за вычетом выбывших средств необходимо умножить на индекс инфляции за отчетный период;
- б) сумму вновь введенных в эксплуатацию основных средств также нужно преобразовать с помощью индекса инфляции, но не за весь отчетный период, а лишь за его половину, так как точные сроки ввода основных средств неизвестны,
- в) полученные в предыдущих пунктах суммы необходимо сложить и вычесть износ (сумма износа корректируется аналогично).

Все эти вычисления мы осуществим, используя следующую формулу:

$$OCp = (OCph - OCвыб) \times I + OCвв \times \sqrt{I - (Ин - Иисп) \times I - Инач} \times \sqrt{I}$$

$$\text{откуда } OCp = (OCph - OCвыб + Иисп) \times I + (OCвв - Инач) \times \sqrt{I}, \quad (2.1.16)$$

где  $OCp$  — полученная реальная остаточная стоимость основных средств на конец периода;

$OCph$  — реальная остаточная стоимость основных средств на начало периода;

$OCph$  — сумма основных средств по первоначальной (восстановительной) стоимости, отраженная в бухгалтерской отчетности на начало отчетного периода;

$OCвыб$  — сумма выбывших за отчетный период основных средств;

$OCвв$  — сумма введенных в эксплуатацию за отчетный период основных средств;

$Ин$  — сумма износа основных средств на начало отчетного периода;

$Иисп$  — сумма использованной амортизации основных средств за отчетный период;

*Инач* — сумма начисленного износа основных средств за отчетный период;

*I* — индекс инфляции за отчетный период.

В том случае, если в конце предыдущего периода переоценка основных средств не производилась, то реальную остаточную стоимость основных средств можно найти по формуле (2.1.16), увеличив отчетный период до момента последней переоценки основных средств или формирования данной статьи.

Корректировка нематериальных активов и МБП, находящихся в эксплуатации, производится так же, как и основных средств. Ее можно провести по формуле (2.1.16), заменив показатели по основным средствам на показатели по нематериальным активам или МБП. В связи с тем, что переоценка нематериальных активов и МБП не производится или производится крайне редко, отчетный период следует увеличить до момента последней переоценки, формирования статьи или момента, когда данные отчетности наиболее точно соответствовали их рыночной стоимости.

Корректировку запасов сырья, материалов и других аналогичных ценностей, готовой продукции, а также МБП на складе можно произвести на основании формулы (2.1.15), правильно определив момент формирования данных запасов. Несмотря на то, что данные по закупке, производству, продаже каждого вида запасов неизвестны, срок формирования данных статей можно определить как величину их оборота в днях. Так как формирование новых запасов происходит на протяжении всего оборота, моментом формирования лучше считать середину последнего оборота. Итак, корректировку запасов можно осуществить по следующей формуле:

$$З_{kp} = З_k \times I^{\frac{t}{2k}} \quad (2.1.17)$$

где *З<sub>kp</sub>* — скорректированные запасы сырья, материалов и других аналогичных ценностей или готовой продукции на конец отчетного периода;

$Z_k$  — запасы сырья, материалов и других аналогичных ценностей или готовой продукции на конец отчетного периода по балансу;

$t$  — число дней одного оборота данного вида запасов;

$k$  — число дней в отчетном периоде, которое отработало предприятие.

Число дней одного оборота ( $t$ ) можно найти как отношение средних запасов и однодневного оборота запасов по выбытию, выраженных в рублях. Так как запасы на начало и конец отчетного периода, а также их обороты (продажа товаров, использование сырья происходят на протяжении всего периода) выражены в разных ценах, то данные величины необходимо привести к масштабу цен на конец отчетного периода.

Запасы на начало периода необходимо умножить на индекс инфляции за отчетный период:

$$Z_{np} = Z_n \times I \times I^{\frac{t}{2k}} \quad (2.1.18)$$

где  $Z_{np}$  — величина запасов на начало отчетного периода в ценах на конец периода.

$Z_n$  — величина запасов на начало отчетного периода по данным бухгалтерской отчетности.

Для приведения запасов на конец периода к масштабу цен того периода можно использовать формулу (2.1.17).

Используя формулу (2.1.11), найдем величину однодневного выбытия запасов:

$$B_3 = \frac{B_3}{\sum_{\alpha=1}^k \frac{1}{I^{\frac{k-\alpha}{k}}} \quad (2.1.19)}$$

Таким образом, используя формулы (2.1.17), (2.1.18) и (2.1.19) можно найти оборачиваемость запасов:

$$t = \frac{I^{\frac{t}{2k}} \times (Z_n \times I + Z_k) \times \sum_{\alpha=1}^k \frac{1}{I^{\frac{k-\alpha}{k}}}}{2 \times B_3} \quad (2.1.20)$$

Так как в левой и правой части уравнения (2.1.20) имеется показатель оборачиваемости в днях  $t$ , то после подстановки в данное уравнение всех известных показателей мы получим следующее выражение:

$$t = z \times I^{\frac{t}{2k}}, \quad (2.1.21)$$

где  $z$  — множитель полученный в результате преобразования.

В связи с тем, что оборачиваемость в днях выразить из выражения (2.1.21) невозможно, ее значение находится методом подбора. После нахождения оборачиваемости запасов в днях  $t$  по формуле (2.1.17) необходимо определить скорректированную величину запасов сырья и готовой продукции на конец года. Когда корректировка всех "неденежных" статей будет закончена, необходимо регулированием статьи "Добавочный капитал" отрегулировать баланс по активу и пассиву. Выравнивание актива и пассива с помощью статьи "Нераспределенная прибыль", нельзя считать верным, так как в этом случае неоправданно будет завышена прибыль предприятия.

На этом корректировку бухгалтерского баланса можно считать завершенной. Теперь он действительно отражает стоимость имущества предприятия в масштабе цен на момент составления бухгалтерской отчетности.

Данные баланса на конец 2000 г., а также данные на конец 2001-2003 гг. по "денежным" статьям актива и по всем статьям пассива, кроме добавочного капитала, мы представили в табл. 2.1.5. без пересчета.

Скорректируем по формуле остаточную стоимость нематериальных активов, основных средств на конец 2001-2003 гг. Скорректированный баланс ОАО "ЧЭАЗ" представлен в прил. 2.1.9.

Статья "Нематериальные активы" была сформирована главным образом в начале 2000 г., поэтому за начало отчетного периода при расчете остаточной стоимости нематериальных активов возьмем 1 января 2000 г. Для корректировки используем общие индексы цен.

Рассчитаем реальную стоимость основных средств ОАО "ЧЭАЗ" на ко-

нец 2001-2003 гг.

$$\begin{aligned} OC^1 &= (OC_n^1 - OC_{\text{выб}}^1 + I_{ucn}^1) \times I^1 + (OC_{\text{вс}}^1 - I_{\text{нач}}^1) \times \sqrt{I^1} = \\ &= (252272 - 18150 + 1720) \times 1,214 + (31030 - 13783) \times \sqrt{1,214} = 305315(\text{тыс.руб.}) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} OC^2 &= (OC_n^2 - OC_{\text{выб}}^{1-2} + I_{ucn}^{1-2}) \times I^{1-2} + (OC_{\text{вс}}^{1-2} - I_{\text{нач}}^{1-2}) \times \sqrt{I^{1-2}} = \\ &= (310262 - 18150 - 20940 + 1720 + 2010) \times 1,214 \times 1,179 + \\ &+ (31030 + 57381 - 13783 - 29816) \times \sqrt{1,214 \times 1,179} = 447081(\text{тыс.руб.}) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} OC^3 &= (OC_n^3 - OC_{\text{выб}}^{1-3} + I_{ucn}^{1-3}) \times I^{1-3} + (OC_{\text{вс}}^{1-3} - I_{\text{нач}}^{1-3}) \times \sqrt{I^{1-3}} = \\ &= (316887 - 18150 - 20940 - 11560 + 1720 + 2010 + 1505) \times 1,214 \times 1,179 \times 1,17 + \\ &+ (31030 + 57381 + 52841 - 13783 - 29816 - 29918) \times \sqrt{1,214 \times 1,179 \times 1,17} = 542271(\text{тыс.руб.}) \end{aligned}$$

Определим реальную величину запасов на конец 2001-2003 гг. Для этого, используя выражение и индексы потребительских цен, определим оборачиваемость запасов в днях в каждом году.

$$\begin{aligned} t^1 &= \frac{\frac{I^1}{I^{2*k^1}} (3_n^1 * I^1 + 3_k^1) \sum_{\alpha=1}^{k^1} \frac{1}{I^{\frac{k^1-\alpha}{k^1}}} \cdot 1.214^{\frac{I^1}{2*251}} (157824 \times 1.214 + 194021) \sum_{\alpha=1}^{251} \frac{1}{1.214^{\frac{251-\alpha}{251}}}}{2 * B^1} = \\ &= 55.589228 \times 1.214^{\frac{I^1}{502}} \end{aligned}$$

Отсюда оборачиваемость запасов в 2001 г. составила 56 дней.

$$\begin{aligned} t^2 &= \frac{\frac{I^2}{I^{2*k^2}} (3_n^2 * I^2 + 3_k^2) \sum_{\alpha=1}^{R^2} \frac{1}{I^{\frac{R^2-\alpha}{R^2}}} \cdot 1.179^{\frac{I^2}{2*252}} (194021 \times 1.179 + 173937) \sum_{\alpha=1}^{252} \frac{1}{1.179^{\frac{252-\alpha}{252}}}}{2 * B^2} = \\ &= 56.88986 \times 1.179^{\frac{I^2}{504}} \end{aligned}$$

Отсюда оборачиваемость запасов в 2002 г. составила 57 дней.

$$\begin{aligned} t^3 &= \frac{\frac{I^3}{I^{2*k^3}} (3_n^3 * I^3 + 3_k^3) \sum_{\alpha=1}^{R^3} \frac{1}{I^{\frac{R^3-\alpha}{R^3}}} \cdot 1.17^{\frac{I^3}{2*252}} (173937 \times 1.17 + 253939) \sum_{\alpha=1}^{252} \frac{1}{1.17^{\frac{252-\alpha}{252}}}}{2 * B^3} = \\ &= 45.6956 \times 1.17^{\frac{I^3}{504}} \end{aligned}$$

Отсюда оборачиваемость запасов в 2002 году составила 46 дней

По формуле определим реальную величину запасов на конец каждого года.

$$Z_{kp}^1 = Z_k^1 \times I^{1^{\frac{1}{2+k^1}}} = 194021 \times 1.214^{\frac{56}{2+251}} = 198264 (\text{тыс.руб.})$$

$$Z_{kp}^2 = Z_k^2 \times I^{2^{\frac{1}{2+k^2}}} = 173937 \times 1.179^{\frac{57}{504}} = 177207 (\text{тыс.руб.})$$

$$Z_{kp}^3 = Z_k^3 \times I^{3^{\frac{1}{2+k^3}}} = 253939 \times 1.17^{\frac{46}{504}} = 257604 (\text{тыс.руб.})$$

Аналогичные расчеты проведем для ОАО "ЧАЗ" и ОАО "ЧЗПТ" (см. прил. 2.1.10, и 2.1.11).

Используя данные о прибылях, определим коэффициенты рентабельности первой группы для ОАО "ЧЭАЗ".

Коэффициент уровня прибыли от реализации:

$$K_{np}^1 = \frac{\Pi P_p^1}{B_p^1} = \frac{143011}{800082} \approx 0,179$$

Коэффициент уровня балансовой прибыли:

$$K_{nb}^1 = \frac{\Pi B^1}{B_p^1} = \frac{121756}{800082} \approx 0,152$$

Коэффициент уровня чистой прибыли:

$$K_{nq}^1 = \frac{\Pi \chi^1}{B_p^1} = \frac{95439}{800082} \approx 0,119$$

Определим коэффициенты рентабельности, показывающие эффективность использования имущества предприятия. В связи с тем, что для расчета этой группы коэффициентов рентабельности необходима информация о среднегодовой стоимости имущества, данные об имуществе на начало каждого года для обеспечения их совместимости с данными на конец года необходимо привести к концу года.

Коэффициент отдачи всех активов предприятия:

$$K_A^1 = \frac{\Pi \chi^1}{(A_p^0 * I^1 + A_p^1) / 2} = \frac{95439}{(554630 * 1,214 + 665495) / 2} \approx 0,143$$

$$K_A^2 = \frac{\Pi\chi^2}{(A_p^1 * I^2 + A_p^2)/2} = \frac{28990}{(665495 * 1,179 + 738626)/2} \approx 0,038$$

Коэффициент отдачи внеоборотных активов предприятия:

$$K_{AB}^1 = \frac{\Pi\chi^1}{(AB_p^0 * I^1 + AB_p^1)/2} = \frac{95439}{(302435 * 1.214 + 369073)/2} \approx 0,259$$

Коэффициент отдачи оборотных активов предприятия:

$$K_{AO}^1 = \frac{\Pi\chi^1}{(AO_p^0 * I^1 + AO_p^1)/2} = \frac{95439}{(252195 * 1,214 + 296422)/2} \approx 0,317$$

Коэффициент отдачи на инвестированный капитал предприятия:

$$K_{KI}^1 = \frac{\Pi\beta_p^1}{(KI_p^0 * I^1 + KI_p^1)/2} = \frac{121756}{(444752 * 1,214 + 520743)/2} \approx 0,230$$

Все рассчитанные коэффициенты рентабельности оформлены в табл. 2.1.5.

Таблица 2.1.5.

Коэффициенты рентабельности ОАО "ЧЭАЗ" за 2001-2003 гг.

Показатели рентабельности	Годы			Отклонение, (+;-)	
	2001	2002	2003	2002 г. от 2001 г.	2003 г. от 2002 г.
<b>Первая группа</b>					
1. Коэффициент уровня прибыли от реализации	0,179	0,093	0,119	-0,086	0,026
2. Коэффициент уровня валовой прибыли	0,152	0,005	0,109	-0,147	0,104
3. Коэффициент уровня чистой прибыли	0,119	0,035	0,082	-0,084	0,047
<b>Вторая группа</b>					
5. Коэффициент отдачи всех активов	0,143	0,038	0,099	-0,105	0,061
6. Коэффициент отдачи внеоборотных активов	0,259	0,062	0,157	-0,194	0,095
7. Коэффициент отдачи оборотных активов	0,317	0,098	0,267	-0,219	0,169
8. Коэффициент отдачи на инвестированный капитал	0,230	0,139	0,151	-0,091	0,012
9. Коэффициент отдачи на акционерный капитал	3,103	1,044	3,446	-2,059	2,402

## Коэффициент отдачи на акционерный капитал предприятия

$$K_{KA}^1 = \frac{\Pi\chi_p^1}{(KA_p^0 * I^1 + KA_p^1)/2} = \frac{95439}{(27780 * 1,214 + 27780)/2} \approx 3,103$$

Проведенные расчеты показывают, что деятельность ОАО "ЧЭАЗ" за 2001-2003 гг. являлась рентабельной. Хотя наблюдалось снижение всех показателей в 2002 г., к 2003 г. ситуация улучшилась.

Рентабельность ОАО "ЧАЗ" неуклонно падала на протяжении последних лет. Показатели рентабельности за 2002 г. по сравнению с 2001 г. снизились в 2 раза. В 2003 г. наметилось увеличение рентабельности и остальных коэффициентов (см. прил. 2.1.12.).

ОАО "ЧЗПТ" работает не так рентабельно, хотя положительным является динамичное развитие данного предприятия на протяжении последних лет, о чем свидетельствует рост большинства показателей рентабельности (см. прил. 2.1.13.).

Величина и динамика показателей рентабельности позволяет оценить устойчивость финансового положения предприятия: чем больше они испытывают колебаний, особенно с тенденцией к понижению, тем меньше устойчивость предприятия.

Таким образом, анализ рентабельности способствует целенаправленному поиску неиспользованных резервов укрепления финансовой устойчивости субъекта экономики, оптимизации в использовании ресурсов, принятию управлеченческих решений, направленных на повышение ее эффективности, оценке перспектив развития.

## 2.2. Объективная необходимость планирования прибыли

С переходом к экономике рыночного типа предприятия стали свободны от опеки со стороны государства, но резко повысилась их ответственность за экономические и финансовые результаты работы. Предприятия осуществляют свою деятельность на началах коммерческого расчета, при котором расходы должны покрываться за счет собственных доходов. Главным источником производственного и социального развития трудовых коллективов становится прибыль.

Предприятия стали обладать реальной финансовой независимостью, самостоятельно распределять выручку от реализации продукции, по своему усмотрению распоряжаться прибылью, формировать производственные и социальные фонды, изыскивать необходимые средства для инвестирования, используя в том числе и ресурсы финансового рынка — кредиты банков, эмиссию облигаций и прочие его инструменты. Первоочередное значение приобрела проблема определения основных направлений развития хозяйствующего субъекта.

Планирование развития стало важнейшей сферой деятельности любого субъекта рыночного хозяйства, особенно предприятия, ведущего производственно-коммерческую деятельность. Изменение технологии производства, выход на новые рынки, расширение или свертывание объемов выпуска продукции основываются на глубоких финансовых расчетах, на стратегии привлечения, распределения, перераспределения и инвестирования финансовых ресурсов.

Слабое распространение финансового планирования на российских предприятиях обусловлено различными причинами. Наиболее важными из них являются нестабильность внешней среды, низкий уровень общей финансовой культуры фирм, высокая зависимость от государственного бюджета, а также дефицит времени, приоритеты текущих дел, мнение об отсутствии

влияния планирования на результаты деятельности, недостаточная квалификация управляющих и служащих, отсутствие методической базы, негативное отношение к планированию, теоретический подход к планированию со стороны плановиков.

Широкое распространение получила точка зрения, что в условиях политической и экономической нестабильности, а также при высоких темпах инфляции планирование не имеет смысла. Однако чем выше уровень неопределенности, порождаемый нестабильностью, тем значительнее роль планирования, в ходе которого должны быть обоснованы различные варианты хозяйствования, адекватные соответствующим прогнозным сценариям развития.

Основной целевой функцией планирования становится обеспечение долгосрочной конкурентоспособности, которая обуславливает прочность и устойчивость объекта управления на рынке. Другая его основная функция — информационно-ориентирующая. Главная задача состоит в том, чтобы дать ориентиры для менеджеров, которые, с одной стороны, соответствовали бы их интересам, с другой — способствовали достижению основных результатов плана.

Для составления обоснованной программы развития предприятие должно постоянно заниматься сбором и анализом огромного объема информации об отрасли, рынке, конкуренции и других факторах в целях прогнозирования будущих проблем и возможностей. Это помогает при создании плана на длительный срок, дает высшему руководству основу для принятия решений и формально способствует снижению риска при принятии решений.

Однако следует отметить, что в современных быстроменяющихся условиях планы теряют свою актуальность без соответствующих оперативных управленческих воздействий, направленных на контроль исполнения поставленных задач. Важной методологической особенностью формирования системы планирования становится механизм адаптации планов организации к меняющимся внешним условиям развития.

Для повышения эффективности управления предприятием цели развития должны быть вполне конкретными и осозаемыми, то есть материализованными в конкретных контрольных показателях.

Самостоятельно планируемым показателем в числе других стала прибыль. Планирование прибыли является составной частью финансового планирования и важным участком финансово-экономической работы на предприятии. Но нельзя однако полагать, что планирование и формирование прибыли находится в сфере интересов только самого предприятия. В этом заинтересованы также государство, коммерческие банки, инвестиционные институты, акционеры и другие держатели ценных бумаг.

В нынешних условиях интерес к достоверному планированию прибыли в значительной мере утрачен. Финансовый план предприятия в форме баланса доходов и расходов, на который опиралось бюджетное планирование, в условиях инфляции потерял былое значение. Предпочтение отдано плановым расчетам прибыли, которые никоим образом не связаны с поставленными задачами и целями (например, для определения авансовых платежей налога на прибыль). Но и в этих случаях, как показывают исследования, расчеты делаются приблизительные.

Ранее основным методом планирования прибыли был ее прямой расчет, предполагающий наличие у предприятия однозначной информации об объеме и составе выпускаемой продукции (работ, услуг), ее реализации, себестоимости и ценах. Прибыль определялась не как первичный, а как производный показатель: в виде разности между плановым объемом реализуемой продукции в оптовых ценах предприятия и ее себестоимостью. В условиях директивных заданий и стабильных цен такой метод был наиболее точным и предсказуемым.

Новая хозяйственная ситуация сделала метод прямого расчета неточным. В современных условиях хозяйствования метод прямого счета можно использовать при планировании прибыли только на очень короткий период

времени, пока не изменились цены, зарплата и другие обстоятельства. Его нельзя применять при годовом и перспективном планировании прибыли.

Перспективной стала дальнейшая разработка факторного метода планирования, предложенная П.Н. Шуляком. Принципиальные установки этого метода таковы:

- прогнозный характер планирования;
- полный учет инфляционных изменений;
- использование базовых показателей за предшествующий период;
- четкая система факторов, влияющих на планируемый показатель.

Программированный факторный метод планирования прибыли в условиях инфляции включает четыре последовательных этапа:

I. Расчет и корректировка с учетом инфляции базовых показателей за предшествующий период.

II. Постановка целей хозяйственной деятельности на планируемый период.

III. Прогнозирование индексов инфляции.

IV. Расчет плановой прибыли без учета и с учетом инфляции в планируемом периоде.

Базовые показатели за предшествующий год рассчитываются и корректируются согласно представленной методике.

На втором этапе предприятие должно определить целевые ориентиры путей хозяйствования в следующем периоде. Цели должны быть четко сформулированы, согласованы с потребностями рынка и ресурсными ограничениями и отражены в факторах в виде их роста или снижения.

Индексы цен на планируемый период предприятие определяет на основе общего индекса инфляции и индексов цен по отдельным группам товаров, а также запланированного правительством на будущий период общего индекса инфляции.

$I_j n$  — планируемый индекс цен на определенную группу товаров;

*Ij б* — индекс цен на определенную группу товаров в базисном периоде;  
*In* — общий индекс инфляции, запланированный правительством;  
*Iб* — общий индекс инфляции в базисном периоде.

Расчет плановой прибыли представлен в прил. 2.2.1., в котором планируемые индексы цен обозначены следующим образом:

*Ipн* — индекс розничных цен на товары;  
*Ion* — индекс оптовых цен на товары;  
*Icp* — индекс цен на сырье и материалы;  
*Iзпп* — индекс средней номинальной заработной платы;  
*Iквп* — индекс цен на капитальные вложения.

Следует отметить, что плановая прибыль в приложении 2.2.1 (колонки 4 и 5) рассчитывается в реальных рублях с покупательной способностью на начало и конец планируемого периода соответственно. Поэтому полученные в будущем бухгалтерские данные о прибылях будут занимать промежуточное значение между данными четвертой и пятой колонок, так как прибыли будут формироваться на протяжении всего планируемого периода.

После расчета показателей (см. прил. 2.2.1) можно определить абсолютное влияние изменения каждого фактора на планируемую балансовую прибыль, а также величину инфляционного влияния (см. табл. 2.2.1.).

На основании данных табл. 2.2.1. можно сделать выводы о том, какие факторы окажут наибольшее влияние на валовую прибыль в планируемом периоде, а также как на нее влияет инфляция.

Как же предполагается "вычленить" инфляционную прибыль? Нами предлагается методика, основанная на структуре выручки от реализации продукции, работ, услуг и наблюдаемых индексах инфляции. Последних должно быть четыре:

*I1* — по отпускным ценам предприятия за продукцию, работы, услуги;  
*I2* — по покупным ценам на сырье, материалы, топливо и др.;  
*I3* — по коэффициенту переоценки основных фондов;

*I4* — по инфляционному росту (индексация) оплаты труда.

Таблица 2.2.1.

Определение влияния роста каждого фактора прибыли и инфляции на планируемую балансовую прибыль

Показатели	Влияние фактора	Влияние инфляции
1. Выручка от реализации (без НДС и акцизов)	Врп-Вр	Впр-Врп
2. Затраты на производство и реализацию продукции:	-(Зп-З)	-(Зпр-Зп)
- себестоимость продукции, работ, услуг;	-(Сп-С)	-(Спр-Сп)
- коммерческие расходы;	-(КРп-КР)	-(КРпр-КРп)
- управленческие расходы;	-(УРп-УР)	-(УРпр-УРп)
3. Прибыль от реализации продукции	ПРп-ПР	ПРпр-ПРп
4. Прибыль от прочей реализации	ППРп-ППР	ППРпр-ППРп
5. Прибыль от внереализационных операций	ПВп-ПВ	ПВпр-ПВп
6. Прибыль от инфляционного обесценивания "денежных" статей	-Пдс	Пдспр
Итого:	Пбп-Пб	Пбпр-Пбп

Приведем условный пример расчета инфляционной прибыли (табл. 2.2.2.)

Таблица 2.2.2

Структура выручки от реализации продукции, работ, услуг

в базовом году, %

Выручка от реализации	100
В том числе:	
Косвенные налоги	25
Материальные затраты	30
Амортизация	5
Оплата труда с начислениями	20
Прочие расходы, относимые на себестоимость	2
Прибыль от реализации	18

Наблюдаемые индексы инфляции в отчетном году по сравнению с базовым: по отпускным ценам предприятия за продукцию, работы, услуги - 1,65; по покупным ценам на сырье, материалы, топливо и др. - 1,80; по коэффициенту переоценки основных фондов - 2,10; по инфляционному росту (индексации) оплаты труда - 1,45.

Таблица 2.2.3

Показатели	Метод расчета	Влияние инфля-
Выручка от реализации	$100 \times 0,65$	65
Косвенные налоги	$25 \times 0,65$	16,25
Материальные затраты	$30 \times 0,80$	24,0
Амортизация	$5 \times 1,10$	5,5
Оплата труда	$20 \times 0,45$	9,0
Прочие затраты	$2 \times 0,45$	0,9
Прибыль от реализации	$65 - 16,25 - 24 - 5,5 - 9 -$	9,35

Примечание: пересчет по прочим затратам производится по индексу преобладающего в них элемента затрат.

Влияние инфляционных факторов на составные элементы выручки от реализации рассчитывается путем умножения прироста индекса инфляции на удельный вес каждого фактора, а по прибыли — как разность между влиянием инфляции на выручку от реализации и суммой факторов, уменьшающих

прибыль (см. табл.2.2.3.)

Итак, инфляционный эффект увеличил прибыль по сравнению с базовым годом на 9,35%. Если прибыль от реализации в базовом году равнялась 500 млн. руб., а в отчетном — 885 млн., то ее прирост составил 385 млн., в том числе за счет инфляционных факторов — 259,7 млн. руб. ( $500/18 \times 100 \times 9,35/100$ ). Возможно, предполагаемая методика может иметь некоторые допущения, однако важнее учесть влияние инфляции, чем ее не замечать.

Эту часть прибыли целесообразно использовать в дальнейшем (полностью или частично) в качестве финансового источника пополнения оборотных средств.

На точность расчета инфляционного прироста прибыли влияет устойчивость структуры выручки от реализации в базовом и отчетном году. При существенном ее изменении необходимо внести поправку на структурные сдвиги.

В 2003 г. финансовое положение ОАО "ЧЭАЗ" несколько улучшилось, на что указывает сравнительно высокие темпы роста коэффициентов рентабельности первой и второй группы. Однако это не дает повода полагать, что в 2004 г. наступит полная стабилизация и увеличение рентабельности, так как за последние годы значительно выросла величина заемных средств.

Корректировка статей баланса, показателей рентабельности и анализ влияния инфляционной составляющей создает условия для прогноза реальных показателей прибыли.

Чистая выручка от реализации без учета инфляции в 2004 г. вырастет по сравнению с 2003 г. Если в 2003 г. темп роста реальной выручки от реализации составил 26,7% (темпер роста выручки в 2003 г. (140,0%) минус инфляция за этот год (13,3%)), то в 2004 г. из-за возможного падения спроса на некоторые группы продукции он не превысит 15%.

Примерно такой же темп роста можно ожидать и у переменных издержек. Затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды возрастут

примерно на 10%. Это связано с возможным увеличением численности работников. Амортизация основных средств снизится примерно на 5%. Прочие расходы в связи с ростом заемных средств и соответственно процентов по ним увеличатся, и темп роста составит примерно 5%. Остальные доходы и расходы предположительно не изменятся.

Рассчитаем индексы цен на 2004 г. Общий уровень инфляции, запланированный правительством на 2004 г., равен 10%. Найдем по формуле индекс розничных цен.

$$I^{04}_{\text{ром}} = I^{04}/I^{03} \times I^{03}_{\text{ром}} = 1,10/1,133 \times 1,17 = 1,136$$

Индекс оптовых цен и индекс цен на сырье и материалы примерно будут равны индексу розничных цен.

Заработная плата на предприятии индексируется на уровень инфляции с коэффициентом 0,8, поэтому можно предположить, что индекс средней номинальной заработной платы будет равен 1,109.

Рассчитаем плановую прибыль ОАО "ЧЭАЗ" на 2004 г. Результаты расчетов представлены в табл. 2.2.4.

Пример расчета прогнозируемой на 2004 г. выручки от реализации без учета инфляции приведем ниже:

$$B^{04}_{pn} = B^{03}_p \times I^{04}_{\text{ром}} = 1342831 \times 1,136 = 1525456 (\text{тыс. руб.})$$

Также рассчитываются остальные показатели колонки 4.

Данные колонки 5, кроме прибыли от обесценивания «денежных» статей, рассчитываются путем перемножения колонки 4 и соответствующего прогнозируемого индекса инфляции. Приведем пример расчета выручки от реализации и прибыли от обесценивания «денежных» статей баланса на 2004 г.

$$B^{04}_{prp} = B^{03}_{pn} \times T1 = 1167679 \times 1,15 = 1342831 (\text{тыс. руб.})$$

$$\Pi_{\text{спр}} = \Pi_{\text{ср}} \times (In-1)/(I6-1) = -368 \times (1,1-1)/(1,133-1) = -1029 (\text{тыс. руб.})$$

Аналогично выручке рассчитываются и остальные показатели колонки 5.

Таблица 2.2.4.

Расчет плановой прибыли с учетом и без учета инфляции  
ОАО "ЧЭАЗ" на 2004 г.

Показатели	2003 г.	Темп из- менения показателя	2004 г. без учета инфля- ции	2004 г. с учетом инфляции
1. Выручка от реализации (без НДС и акцизов)	1167679	1,15	1342831	1525456
2. Затраты на производство и реализацию продукции, услуг, работ	1000538	-	1118156	1259961
в том числе:				
- материальные затраты	536097	1,15	616512	700357
- затраты на оплату труда	353450	1,1	388795	431174
- амортизация основных фондов	36911	0,95	35065	39834
- прочие затраты	74080	1,05	77784	88596
3. Коммерческие расходы	29513	1,1	32464	35711
4. Прибыль (убыток) от реализации продукции (1-2-3)	138473	-	192211	229784
5. Проценты к получению	39	1,0	39	43
6. Проценты к уплате	1035	1,0	1035	1139
7. Доходы от участия в других организаций	24926	1,0	24926	27419
8. Прочие операционные доходы	1146	1,0	1146	1261
9. Прочие операционные расходы	17538	1,0	17538	19292
10. Прочие внереализационные доходы	4881	1,0	4881	5369
11. Прочие внереализационные расходы	24012	1,0	24012	26413
12. Прибыль (убыток) от финансово- хозяйственной деятельности (4+5-6+7+8-9+10-11)	126880	-	180618	217032
13. Прибыль (убыток) от ин- фляционного влияния на "денежные" статьи баланса	-1368	-	-	-1029
14. Прибыль до налогообложения (12+13)	125512	-	180618	216003

Расчет влияния различных факторов представим в табл. 2.2.5.

Таблица 2.2.5.

Определение влияния факторов на планируемую прибыль  
до налогообложения в ОАО "ЧЭАЗ" на 2004 г.

Показатели	Влияние	Влияние
1. Выручка от реализации (без НДС и акцизов)	+175152	+182625
2. Затраты на производство	-117618	-141805
3.Коммерческие расходы;	-2951	-3247
4. Прибыль от реализации продукции	53738	37573
5. Прибыль от инфляционного обесце-	1368	-1029
6. Прибыль до налогообложения	55106	35385

Показатели колонки 2 табл.2.2.5. рассчитываются как разность между колонками 4 и 2 табл. 2.2.4., умноженная на коэффициент влияния, который равен 1, если данная статья доходная, или - 1, если она расходная.

Приведем пример расчета влияния выручки от реализации на прибыль.

$$\Delta B_{pn}^{04} = B_{pn}^{04} - B_p^{03} = 1342831 - 1167679 = 175152 \text{ (тыс. руб.)}$$

Также можно найти остальные показатели колонки 2 табл. 2.2.5.

Показатели колонки 3 табл. 2.2.5 рассчитывается как разность колонок 5 и 4 табл. 2.2.4., умноженная на коэффициент влияния. Приведем пример расчета влияния инфляции на выручку от реализации.

$$\Delta B_{pnp}^{04} = B_{pnp}^{04} - B_{pn}^{04} = 1525456 - 1342831 = 182625 \text{ (тыс. руб.)}$$

Остальные показатели колонки 3 табл. 2.2.5. рассчитываются аналогичным образом.

Снижение инфляции на 3,3% повлечет за собой сокращение убытка от обесценения "денежных" статей баланса на 339 тыс. руб. Положительное

влияние инфляция окажет на прибыль от реализации продукции. Она возрастет под ее воздействием на 19,5%. Итак, инфляция и сокращение убытка от обесценения "денежных" статей уменьшит прибыль до налогообложения на 35385 тыс. руб.

Следует отметить, что данные бухгалтерской отчетности даже при точном прогнозировании темпов роста показателей, слагающих прибыль, и индексов инфляции, не будут совпадать с данными, рассчитанными в табл. 2.2.4. Причина этого заключается в том, что прибыль, отражаемая в бухгалтерской отчетности, складывается на протяжении всего отчетного периода и образуется путем сложения чистых доходов, выраженных в рублях с разной покупательной способностью, а в колонке 5 табл. 2.2.4. отражены реальные данные о прибылях, исчисленные в рублях с покупательной способностью на конец 2004 г. Таким образом, только после корректировки отчета о финансовых результатах его данные совпадут с данными табл. 2.2.4., а до его корректировки данные бухгалтерской отчетности будут занимать промежуточное значение между показателями 4 и 5 колонок.

В ОАО "ЧЭАЗ" выручка от реализации в I квартале 2004 г. возросла на 8% по сравнению с IV кварталом 2003 г., во II квартале — на 19% по сравнению с I кварталом 2004 г., что выше, чем в целом по промышленности республики и машиностроительной отрасли, к которой относится деятельность предприятия. Причины: активизация маркетинговой работы ОАО "ЧЭАЗ", увеличение спроса на продукцию электротехнической отрасли, общая тенденция ускорения экономического роста России. При условии, что деятельность субъекта будет развиваться теми же темпами, выручка от реализации за 2004 г. составит 1516687 руб., что практически совпадает с показателем, запланированным нами (табл. 2.2.6.). Это и подтверждает достоинства нашей методики.

Таблица 2.2.6

## Финансовые показатели деятельности ОАО "ЧЭАЗ"

по плану и фактически на 2004 г., руб.

Показатели	2004 г. по плану	I полугодие 2004 г. фактически	2004 г. ожидаемый
1. Выручка от реализации (без НДС и акцизов)	1525456	621891	1516687
2. Прибыль от реализации продукции	229784	125080	216668
3. Прибыль до налогообло- жения	216003	69883	212336

Таким образом, учет по себестоимости в условиях инфляции имеет три основных негативных момента: искаженность балансовых оценок статей, времененная несопоставимость отчетности, отсутствие правильных ориентиров в управлении собственным капиталом и текущей прибылью.

## ГЛАВА III. МУЛЬТИПЛИКАЦИОННЫЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

### 3.1. Понятие мультипликативного эффекта и его воздействие на экономические показатели

В экономике все процессы взаимосвязаны между собой. Например, инвестиции способствуют увеличению объемов производства продукции, а излишняя налоговая нагрузка сворачивает воспроизводственный процесс. Таким образом, финансово — кредитные факторы влияют на конечные результаты экономики мультипликативно, что требует более внимательного изучения комплексного влияния элементов мультипликативных воздействий.

Предположим, что любое производство дает адекватный размер дохода после уплаты налогов, в том числе и для населения, которое часть их может сберечь, то есть не потребить. Сбережения, соответственно, представляют собой изъятие средств из объема потребления. Вследствие этих сбережений потребление становится меньше объема производства ВВП и недостаточным, чтобы выбрать с рынка весь объем произведенной продукции что, в конечном счете может привести к снижению общего объема производства<sup>2</sup> или залежа- лости товаров.

С другой стороны, часть продукции принимает форму средств производства или инвестиционных товаров, которые будут реализованы внутри самого предпринимательского сектора. Поэтому инвестиции можно рассматривать как вливание в экономику, что дополняет потребление, то есть компенсирует изъятие средств из обращения — сбережения.

---

<sup>2</sup> Такое явление случилось в России, когда деньги у населения полностью изъяли, то есть обесценили, покупательский спрос резко упал и переход на импортные товары предопределил спад уровня производства продукции национальной экономикой.

В экономике первоначальное изменение в расходах обычно выявляется сдвигами в инвестиционных расходах по причине того, что инвестиции представляют собой наиболее изменчивый компонент совокупных расходов.

В то же время изменения в потреблении, государственных закупках или экспорте подвергаются действию мультипликативных факторов на экономические процессы.

- Явление мультипликации основывается на следующем:
  - для экономики характерны повторяющиеся непрерывные потоки расходов и доходов, где потраченные одним деньги получает другой;
  - любое изменение дохода влечет за собой изменения в потреблении и сбережениях, в том же направлении, соблюдая пропорции потребления и сбережения.

Изменение инвестиций вызывает изменение реального объема ВВП. Мультипликатор может действовать в обоих направлениях: как в сторону увеличения, когда незначительное увеличение расходов может дать многократное увеличение ВВП, так и в сторону уменьшения. С другой стороны, небольшое сокращение расходов, то есть увеличение сбережений, может привести через мультипликативные факторы к значительному уменьшению ВВП.

Изменение величины расходов порождает последовательную, постепенно затухающую, цепную реакцию и приводит к изменению ВВП. Если изъятие средств в сбережения превышает инвестиционные вливания, то объем ВВП уменьшается и, наоборот, если инвестиции превышают изъятие денег, то объем ВВП повышается. В целом, под изъятием средств понимается любое использование дохода не на закупку продукции внутри страны (импорт, дополнительные налоги и т.п.). В то же время в понятие вливание средств в экономику нужно включать государственные закупки, экспорт.

Следует отметить, что экономика любой страны должна находиться в режиме равновесия, иначе любое возмущение, изменение объема инвестиций или сбережений может привести либо к перепроизводству, либо к недопроиз-

водству. Результаты возмущения могут существенно уменьшить или улучшить экономические показатели.

Политика государства в управлении финансово - экономическими процессами — это манипулирование налогами и государственными расходами (закупками) с целью изменения реального объема национального производства и занятости, контроля над инфляцией и ускорения экономического роста с помощью законодательных актов.

Для изучения этого процесса мы будем вводить упрощающие предпосылки, большинство из которых отпадут при изучении сложностей и несовершенств экономики, с которыми реально сталкивается фискальная политика. Первоначально предположим, что государственные закупки товаров и услуг ( $G$ ) и налоговые поступления ( $H$ ) были равны нулю и увеличиваются с этой отметки до определенных размеров. Рассмотрим воздействие каждого такого изменения, а затем их общий совокупный эффект.

Предположим, что государство приняло решение осуществить закупки товаров и услуг на сумму налоговых поступлений  $H_0$  и примем  $H_0 = 20$  млрд. руб. вне зависимости от того, какова величина ВВП.<sup>3</sup> Добавив государственные закупки к расходам ( $P+I+E$ ), где  $P$  — объем потребления,  $I$  — инвестиции,  $E$  — экспорт, мы получаем более высокий уровень совокупных расходов. Увеличение государственных расходов вызовет перемещение графика совокупных расходов относительно биссектрисы и приведет к росту величины равновесного ВВП.

Увеличение государственных расходов на  $G_0 = 20$  млрд. руб. финансируется не за счет роста налоговых поступлений, а рост налогов ведет к снижению величины равновесного ВВП. Таким образом, чтобы государственные расходы имели необходимое стимулирующее воздействие бюджет должен сопровождаться дефицитом. В этом случае объемы государственных закупок, сбереже-

---

<sup>3</sup> В этих расчетах мы заранее предположили, что из общего объема доходов населения часть (3/4) их потребляется, а остальная часть накапливается, или сберегается. Такое соотношение соблюдается в США, Германии, во Франции и т.д. В России сбережения основной массы населения составляют только около 5%.

ний и инвестиций должны быть равны между собой (см. строку 5 табл.3.1.1.).

Таблица 3.1.1.

## Воздействие государственных закупок на равновесный ВВП

Реальный ВВП, V	Потребле- ние, П	Сбереже- ния, С	Инвести- ции, И	Чистый экспорт		Государст- венные закупки, Г	Совокуп- ные рас- ходы, Р
				Экспорт, Э	Импорт, М		
V <sub>0</sub>	V <sub>0</sub> - 5	0	20	10	10	20	V <sub>0</sub>
20	V <sub>0</sub> +15	5	20	10	10	20	V <sub>0</sub> +20
V <sub>0</sub> +40	V <sub>0</sub> +30	10	20	10	10	20	V <sub>0</sub> +40
V <sub>0</sub> +60	V <sub>0</sub> +45	15	20	10	10	20	V <sub>0</sub> +60
V <sub>0</sub> +80	V <sub>0</sub> +60	20	20	10	10	20	V <sub>0</sub> +80
V <sub>0</sub> +100	V <sub>0</sub> +80	25	20	10	10	20	V <sub>0</sub> +100

Для конкретного примера увеличение на 20 млрд. руб. государственных закупок вызовет рост равновесного ВВП на 80 млрд. руб. (см. табл. 3.1.1.). То есть мультипликативный эффект в данном случае равен 4.

Взимание налогов влияет на величину равновесного ВВП. Предположим, что государство вводит единовременно оплачиваемый налог H<sub>0</sub> = 20 млрд. руб., который даст одну и ту же сумму налоговых поступлений при любой величине ВВП [95 с.118-120]. Воздействие роста государственных налоговых сборов с нуля до H<sub>0</sub> = 20 млрд. руб., при каждой величине ВВП, рассмотрим в табл. 3.1.2.

Таблица 3.1.2

## Воздействие налоговых сборов на величину ВВП

Реаль- ный ВВП, V	Нало- ги, H	Доход после налога (1-2)	Потреб- ление, П	Сбере- жения, С	Инве- стиции, И	Чистый экс- порт		Государст- венные закупки, Г	Совокуп- ные рас- ходы
						Экс- порт, Э	Им- порт, М		
1	2	3	4	5	6	7		8	9=4+6+ +7+8
V <sub>0</sub>	20	V <sub>0</sub> - 20	V <sub>0</sub> - 35	5	20	10	10	20	V <sub>0</sub> +15
V <sub>0</sub> +20	20	V <sub>0</sub> +0	V <sub>0</sub> -20	10	20	10	10	20	V <sub>0</sub> +30
V <sub>0</sub> +40	20	V <sub>0</sub> +20	V <sub>0</sub> -5	15	20	10	10	20	V <sub>0</sub> +45
V <sub>0</sub> +60	20	V <sub>0</sub> +40	V <sub>0</sub> +10	20	20	10	10	20	V <sub>0</sub> +60
V <sub>0</sub> +80	20	V <sub>0</sub> +60	V <sub>0</sub> +25	25	20	10	10	20	V <sub>0</sub> +75
V <sub>0</sub> +100	20	V <sub>0</sub> +80	V <sub>0</sub> +40	30	20	10	10	20	V <sub>0</sub> +90

При уплате налога  $H_0$  величина располагаемого (после уплаты налогов) дохода отличается от ВВП на величину налогов. Доход после уплаты налогов сократится на  $H_0 = 20$  млрд. руб. на величину налогов для каждого уровня ВВП. И поскольку он состоит из потребительских расходов и сбережений, мы можем ожидать, что снижение располагаемого дохода вызовет снижение потребления и сбережения. Мультипликаторы личного потребления и личного сбережения (МЛП и МЛС) показывают, какая часть падения дохода после уплаты налогов произойдет за счет потребления, а МЛС показывает, какая часть падения доходов будет сопровождаться падением сбережений. Считая, что МЛП равен  $3/4$  ( $15/20$ ) и МЛС —  $1/4$  ( $5/20$ ), можно сделать вывод: если государство собирает  $H_0 = 20$  млрд. руб. налогов при любом размере ВВП, то размер ожидаемого потребления будет при каждом значении ВВП сокращаться на 15 млрд. руб. ( $3/4$  от 20 млрд. руб.), а размер сбережений при каждом ВВП будет сокращаться на 5 млрд. руб [95 с.118-120].

Таким образом, налогообложение вызывает сокращение дохода после уплаты налогов относительно ВВП на величину налогов  $H_0$ . Это сокращение дохода в свою очередь вызывает снижение объемов потребления и сбережений при каждом уровне ВВП. Размер сокращения определяется величиной МЛП и МЛС. В частности, для определения величины сокращения потребления нужно умножить сумму увеличения налогов (20 млрд. руб.) на МЛП ( $3/4$ ). Аналогично можно найти величину снижения сбережений.

Отметим, что совокупные расходы на 15 млрд. руб. меньше при каждой величине ВВП, чем это было в табл. 3.1.1. Конечно, потребление после уплаты налогов, обозначенное как  $\Pi$ , уменьшается на 15 млрд. руб. при каждом значении ВВП. Сравнивая ВВП и совокупные расходы в колонках видим, что совокупные величины производства и потребления совпадают только при величине ВВП, равной  $V_0 + 60$  млрд. руб. (строка 4). Введение единовременной постоянной величины налога вызывает сокращение равновесного ВВП на 60 млрд. руб.

Увеличение налогов вызывает сокращение величины равновесного ВВП и имеет двусторонний эффект.

Во-первых, налоги ведут к сокращению дохода после уплаты налогов и вызывают снижение сбережений при любом уровне ВВП. Во-вторых, это дополнительная утечка из системы при каждом уровне ВВП. Равновесие достигается при такой величине ВВП, когда общая сумма, которую сберегают потребители, плюс импорт, плюс сумма, которую государство намеревается собрать в виде налогов, равны общей сумме, которую предприниматели планируют инвестировать, плюс экспорт, плюс величина государственных закупок. Результатом в любом случае будет кратный рост величины равновесного ВВП.

Таким образом, мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице, т. е. одинаковое увеличение налогов и государственных расходов вызывает прирост ВВП на величину, равную приросту объема государственных расходов и налогов. При доле потребления (МЛП), равной  $3/4$ , увеличение налогов на 20 млрд. руб. вызывает снижение дохода после уплаты налогов на 20 млрд. и сокращение потребительских расходов на 15 млрд., поскольку мультипликатор равен 4, ВВП сократится на 60 млрд.

Прирост государственных расходов на 20 млрд. вызывает более чем уравновешивающее увеличение ВВП на 80 млрд. руб. Следовательно, чистый прирост ВВП составит 20 млрд. руб., что равно величине прироста государственных налогов и доходов<sup>4</sup>.

При доле потребления, равной  $3/4$ , увеличение налогов на 20 млрд. руб. сократит доход после уплаты налогов на 20 млрд. руб. и вызовет снижение потребительских расходов на 15 млрд. руб. В свою очередь сокращение потребительских расходов на 15 млрд. руб. вызовет сокращение ВВП на 60 млрд. руб. (15 млрд. руб. x на мультипликатор 4). Однако прирост государственных расходов на 20 млрд. руб. вызывает рост ВВП на 80 млрд. руб.

---

<sup>4</sup> Такое возможно при условии, если все налоги расходуются внутри страны. Если же часть налогов будет направляться, как это сказал бывший Председатель Правительства РФ Кирсанов С.В., 44% или 17 млрд. дол. расходов бюджета идет на погашение внутреннего и внешнего долга, то это простому анализу по графику не поддается.

( $20 \times 4$ ). Следовательно, равное увеличение налогов и государственных расходов на 20 млрд. руб. приносит чистое увеличение ВВП на 20 млрд. руб. (80 млрд. руб. - 60 млрд. руб.). Мультипликатор действует вне зависимости от величины предельных склонностей к потреблению и сбережению, так как они одинаково влияют на все процессы. Однако нужно помнить о том, что размеры ВВП зависят не только от разницы между государственными расходами и налогами (то есть от размеров дефицита или положительного сальдо), но и от абсолютных размеров бюджета.

Если для стабилизации используется фискальная политика государства, то её задача состоит в том, чтобы использовать стимулирующую роль фискальной политики. Под этим понимается увеличение государственных расходов или снижение налогов, или их сочетание.

Другими словами, если в исходном пункте имеет место сбалансированный бюджет, а в период спада или депрессии фискальная политика должна двигаться в направлении государственного бюджетного дефицита. И наоборот, если в экономике имеет место инфляция, вызванная избыточным спросом, то в этом случае применяется сдерживающая фискальная политика, которая включает уменьшение государственных расходов или увеличение налогов, или их сочетание.

Фискальная политика должна ориентироваться на положение сальдо госбюджета, если перед экономикой стоит проблема контроля над инфляцией<sup>5</sup>.

Алгебраически эффект мультипликации можно определить как сумму бесконечной геометрической прогрессии или сумму бесконечного убывающего ряда чисел, каждая из которых является строго определенной дробью пре-

---

<sup>5</sup> В наших числовых и графических иллюстрациях мы видели, что одинаковые приросты величин  $\Gamma$  и  $H$  влекут за собой стимулирующее воздействие мультипликатора сбалансированного бюджета. Поскольку изменение правительственные расходов имеет более мощный стимулирующий эффект на совокупные расходы по сравнению с аналогичными изменениями налогов, возросший бюджет со сравнительно небольшим положительным сальдо может иметь незначительный стимулирующий эффект. Следовательно, если желательной является сдерживающая фискальная политика, размеры бюджетного излишка должны быть весьма значительны, чтобы перекрыть действие мультипликатора сбалансированного бюджета.

дущего числа. Если эту дробь обозначить буквой  $a$ , то сумма геометрической прогрессии можно изобразить формулой:

$$M = 1 + a + a^2 + a^3 + \dots + a^n, \quad (3.1.1)$$

где:  $M$  – мультипликативный эффект;

$a^n$  – показатели дроби.

Если умножим обе стороны на  $a$  и вычтем из первого уравнения второе, то получим:

$$M - Ma = 1 - a^{n+1} \quad (3.1.2)$$

или же

$$M = \frac{1 - a^{n+1}}{1 - a}. \quad (3.1.3)$$

$$\text{Если принять } a^{n+1} \text{ бесконечно малой, тогда } M = \frac{1}{1 - a}. \quad (3.1.4)$$

Если буквой  $a$  обозначить долю потребления в общей сумме доходов населения, то эффект мультипликации от потребления можно представить следующим образом:

$$M = \frac{1}{1 - a}, \quad (3.1.5)$$

при  $a = 0,75$ , как это показано в табл. 3.1.3.,  $M = 4$ .

Таблица 3.1.3.

Процесс мультипликации доходов населения

	Изменения в доходах	Изменения в по- треблении МЛП = 3/4	Изменения в сбережениях МЛС = 1/4
Рост инвестиций	$I$	$\frac{3}{4}I$	$\frac{1}{4}I$
Второй цикл	$\frac{3}{4}I$	$\frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4}I$	$\frac{1}{4} \cdot \frac{3}{4}I$
Третий цикл	$\frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4}I$	$\frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4}I$	$\frac{1}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4}I$
Четвертый цикл	$\frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4}I$	$\frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4}I$	$\frac{1}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4}I$
Пятый цикл	$\frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4}I$	$\frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4}I$	$\frac{1}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4}I$
Все циклы	$1 + \lim_{m \rightarrow \infty} \sum_{m=5}^{\infty} (\frac{3}{4})^m I$	$\lim_{m \rightarrow \infty} \sum_{m=5}^{m+1} (\frac{3}{4})^m I$	$\lim_{m \rightarrow \infty} \frac{1}{4} \sum_{m=5}^{\infty} (\frac{3}{4})^m I$
Итого:	4	3	1

Вышеприведенный мультипликативный эффект называется простым. Однако в реальной экономике возникают и такие процессы, как изъятие доходов

в качестве дополнительных налогов, направление части доходов на закупку импортных товаров, поступление внешних инвестиций. В результате этого возникает сложная мультипликация.

Если государство получает внешние инвестиции, то формула преобразуется в следующий вид:

$$M = \frac{1}{1 - (\Pi + I)}, \quad (3.1.6)$$

где  $M$  – мультипликация;

$\Pi$  – потребление в общем доходе;

$K_i$  – отношение изменения инвестиций к изменению объема выпускаемой продукции, что изображается формулой:

$$K_i = I_0 / ВВП, \quad (3.1.7)$$

где  $I_0$  – общая сумма внешних инвестиций;

$ВВП$  – валовой внутренний продукт.

Прирост сбережений ведет за собой снижение совокупного спроса на товары. С другой стороны, чем больше сбережений инвестируется в экономику, тем более высокие темпы экономического роста достигаются, то есть это возможно тогда, когда государство должно стремиться как можно больше производить средства производства (парадокс экономики), которые находят потребление.

Однако в этом случае возникает проблема снижения объема производства предметов потребления. Поэтому необходимо найти нужную пропорцию взаимоотношений производства средств производства и предметов потребления.

Индикативным показателем состояния экономики является показатель национального дохода (НД). Спад и подъем экономики, прежде всего, отражают динамику этого показателя. Функция потребления по Кейнсу зависит от национального дохода, отражая потребительские расходы и потребительский

спрос. Таким образом, потребление растет вместе с доходом, однако в нормальной экономике первый показатель никогда не может превышать его.

Будем считать, что в рыночных условиях российская экономика открыта, то есть предприниматели свободно перемещают свои товары через границы. Тогда общее уравнение открытой экономики выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{НД} &= \Pi + I + G + (\text{чистый экспорт}) \text{ или} \\ \text{НД} &= \Pi + I + G + (\mathcal{E} - M), \end{aligned} \quad (3.1.8)$$

где НД – национальный эффективный спрос;

$\Pi$  – потребление;

$I$  – инвестиции;

$G$  – государственное потребление или закупки;

$\mathcal{E}$  – сумма экспортных операций;

$M$  – сумма импортных операций.

Преобладание экспорта расширяет спрос, прибавляя к внутреннему потреблению сбыт продукции за рубеж. Между тем импорт замещает внутреннее потребление зарубежной продукцией и снижает спрос на национальную продукцию.

Мультипликатор роста национального дохода отражается формулой:

$$Mc = \frac{1}{1 - \alpha}, \quad (3.1.9)$$

где  $\alpha$  – соотношение экспорта и импорта.

Если в уравнении открытую экономику принять в следующих показателях:

$2000\text{НД} = 1400\Pi + 400I + 200G$ , то подставляя эти данные в формулу мультипликатора получим:

$$Mc = \frac{1}{1 - \alpha} = \frac{1}{1 - 0,7} = 3,3. \quad (3.1.10)$$

Если предположим, что на каждый рубль приходится 0,3 руб. импортной продукции, то спрос на товары национального производства сократится до 0,4 руб. на каждый рубль ( $0,7 - 0,3$ ).

В таком случае мультипликатор национальной экономики с учетом импорта снижается до следующей величины:

$$Mc = \frac{1}{1 - (0,7 - 0,3)} = 1,67 \quad (3.1.11)$$

В конечном счете снижение мультипликатора может привести к уменьшению эффективного спроса и предложения, а также занятости населения. Сокращение спроса повлечет за собой уменьшение инвестиций.

Следует помнить, что большая доля импорта сокращает заработную плату населения, уменьшает сбережения, инвестиции. С другой стороны, увеличение импорта влияет на себестоимость наукоемкого производства, уменьшает прибыль, уменьшаются соответственно инвестиции. Когда эти два фактора, как по населению, так и по производству, налагаются друг на друга, то происходит умножение вышеприведенной мультипликации. Это вызывает многократное сокращение производственных, потребительских и инвестиционных возможностей национальной экономики.

### 3.2 Влияние инвестиций и налоговых платежей на финансовую устойчивость

Известно, что потребление выступает главным компонентом совокупных расходов. Поэтому необходимо рассмотреть основные факторы, определяющие расходы на потребление. Экономисты определяют личные сбережения как то, что не израсходовано или как ту часть дохода после уплаты налогов, которая не потребляется, другими словами, доход после уплаты налогов равен потреблению плюс сбережения. Значит, при рассмотрении факторов, определяющих потребление, мы одновременно изучаем факторы, определяющие сбережения.

Существует много факторов, которые влияют на уровень потребительских расходов. И самым важным фактором является доход, в частности доход после уплаты налогов. А поскольку сбережения являются той частью дохода, которая не потребляется, то доход после уплаты налогов представляет основной фактор, определяющий и личные сбережения. В годы очень низкого дохода потребление превышает доход после уплаты налогов, население живет в долг, влезая в кабалу и используя ранее накопленное. Но сбережения всегда находятся в непосредственной зависимости от уровня дохода.

Между сбережениями и частью доходов после уплаты налогов существует прямая зависимость. Однако сбережения составляют меньшую его часть (долю) небольших доходов, чем больших. Если при увеличении указанных доходов население потребляет все меньшую его долю, то оно должно сберегать все большую и большую долю доходов.

Отношение в процентах к общему доходу называется средней склонностью к потреблению (СП), а та доля общего дохода, которая идет на сбережения, называется средней склонностью к сбережению (ССС).

$$\text{CCP} = \frac{\text{потребление}}{\text{доход}} \quad \text{CCC} = \frac{\text{сбережения}}{\text{доход}}$$

В целом, потребляемая доля общего дохода после уплаты налогов снижается и возрастает по мере увеличения доходов. Поскольку доход после уплаты налогов либо потребляется, либо сберегается, сумма потребляемой и сберегаемой (непотребляемой) частей должна поглотить всю величину дохода любого уровня, или  $\text{CCP} + \text{CCC} = 1$ .

Население потребляет определенную долю общего дохода после уплаты налогов, но это не значит, что они будут потреблять ту же самую долю при изменении величины дохода. Доля, или часть прироста (сокращения) дохода, которая потребляется, называется предельной склонностью к потреблению (ПСП). Иными словами, это отношение любого изменения в потреблении к тому изменению в величине дохода, которое привело к изменению потребления:

$$\text{ПСП} = \frac{\text{изменение в потреблении}}{\text{изменение в доходе}}$$

Доля любого прироста (сокращения) дохода, которая идет на сбережения, называется предельной склонностью к сбережению (ПСС). ПСС – это отношение любого изменения в сбережениях к тому изменению в доходе, которое его вызвало:

$$\text{ПСС} = \frac{\text{изменение в сбережениях}}{\text{изменение в доходе}}$$

Сумма ПСП и ПСС для любого изменения в доходе после уплаты налогов должна всегда быть равной единице. То есть прирост дохода может идти либо на потребление, либо на сбережения. Отсюда следует, что доля любого изменения в величине дохода, которая не потребляется, по существу идет на сбережения. Поэтому потребленная доля (ПСП) и сбереженная доля (ПСС) должны поглотить весь прирост дохода:

$$\text{ПСП} + \text{ПСС} = 1$$

Не все экономисты полностью согласны с зависимостью изменений ПСП и ПСС от возрастания дохода. В течение многих лет утверждалось, что с ростом дохода ПСП понижается, а ПСС увеличивается. То есть считалось, что потребляться будет уменьшающаяся доля прироста дохода, а сберегаться — возрастающая. Но мы считаем, что для экономики ПСП и ПСС относительно постоянны.

Уровень дохода после уплаты налогов является основным фактором, определяющим величину потребления и сбережений населения, точно так же, как цена является основным фактором, определяющим спрос на отдельный продукт. В то же время изменения других факторов, кроме цены, таких, как вкусы потребителей, доходы и т. д., приводят к смещению кривой спроса на данный или другой продукт. Аналогичным образом, помимо дохода существуют и другие факторы, которые побуждают население потреблять меньше или больше при каждом возможном уровне. При этом следует подчеркнуть, что совокупный спрос и факторы, вызывающие перемещение, воздействуют на взаимозависимость между потреблением и доходом, а также между сбережениями и доходом после уплаты налогов.

Чем больше накопленного богатства у населения, тем больше величина потребления и меньше величина сбережений при любом уровне текущего дохода. Под богатством мы подразумеваем как недвижимое имущество (дом, автомобили, телевизоры и другие предметы длительного пользования), так и финансовые средства (наличные деньги, сбережения на счетах, акции, облигации, страховые полисы, пенсии), которыми обладает население, которое сберегает, воздерживаясь от потребления, чтобы накапливать богатство. При прочих равных условиях чем больше богатства накопило население, тем слабее у них стимул для сбережений, накопления дополнительного богатства.

Например, разыгравшийся в августе 1998 года кризис в России повлиял на финансовое благосостояние большей части населения всего за одну ночь. Это, несомненно, явилось фактором снижения уровня потребления в послед-

ние годы. В основном же величина богатства населения изменяется из года в год незначительно, поэтому оно обычно не вызывает серьезных сдвигов в доле потребления и сбережений.

Повышение уровня цен ведет к снижению потребления, а его снижение — к увеличению. Этот вывод имеет прямое отношение к нашему анализу фактора потребления, поскольку изменения в уровне цен влияют реальную стоимость или покупательную способность. Точнее говоря, реальная стоимость финансовых средств, номинальная стоимость которых выражается в деньгах, будет обратно пропорциональна изменениям уровня цен. Это и есть эффект богатства. Например, предположим, что у вас есть государственная облигация на 100 тыс. руб. Если уровень цен повышается на 10%, то реальная стоимость ваших финансовых средств снизится приблизительно на 10%. Поскольку ваше реальное финансовое богатство уменьшилось, вы менее склонны к потреблению текущего дохода. Наоборот, снижение уровня цен увеличит ваше реальное финансовое богатство и будет побуждать вас потреблять большую часть вашего текущего дохода.

Ожидания населения, связанные с будущими ценами, денежными доходами и наличием товаров, могут оказать существенное воздействие на текущие расходы и сбережения. Ожидание повышения цен и дефицита товаров ведет к понижению текущих расходов и снижению сбережений. Для потребителей естественно стремление избегать покупать по более высоким ценам или жить по принципу «обойдусь без этого». Ожидаемая инфляция и ожидаемые дефициты побуждают людей «покупать впрок» во избежание более высоких будущих затрат. Наоборот, ожидаемое падение цен, предчувствие снижения доходов, что товары будут в изобилии, может побудить потребителей к сокращению потребления и увеличению сбережений.

Уровень потребительской задолженности вызывает у населения желание направлять текущий доход либо на потребление, либо на сбережение. Если задолженность населения достигла такой величины, что значительная часть

его текущих доходов (20 – 25%) отчисляется для уплаты очередных взносов по предыдущим закупкам, то потребители будут вынуждены сокращать текущее потребление, чтобы снизить задолженность. Наоборот, если потребительская задолженность относительно низка, то уровень сбережений населения может повыситься, что приведет к возрастанию их задолженности.

Если проанализировать взаимосвязь потребления и дохода до уплаты налогов, мы увидим, что изменения в налогах приведут к смещению объемов потребления и сбережений. Но налоги уплачиваются частично за счет потребления и частично за счет сбережений. Поэтому рост налогов воздействует как на потребление, так и на сбережения. Наоборот, доля дохода, полученного от снижения налогов, будет частично потребляться и частично идти на сбережения. Таким образом, снижение налогов вызовет увеличение как потребления, так и сбережения.

Население будет меньше потреблять и меньше сберегать в силу необходимости выплачивать более высокие налоги. Значит, рост налогов уменьшит как потребление, так и сбережение, в то время как снижение налогов увеличивает оба показателя.

Это происходит потому, что на решение населения потреблять или сберегать значительное влияние оказывает соответствующая привычка. В то же время факторы, не связанные с доходом, многообразны, и изменения в них зачастую действуют в противоположных направлениях и потому взаимоуравновешиваются.

Теперь обратимся к инвестициям. Инвестиции – это расходы на строительство новых заводов, на станки и оборудование с длительным сроком службы и т. п. При этом важными являются два основных фактора: ожидаемая норма чистой прибыли, которую предприниматели рассчитывают получать от расходов на инвестиции, и ставка процента за кредит.

Побудительным мотивом осуществления расходов на инвестиции является прибыль. Предприниматели приобретают средства производства только тогда, когда ожидается, что подобные закупки будут прибыльными.

Но есть еще один компонент расходов, связанных с инвестированием — это ставка процента — цена, которую фирма должна заплатить, чтобы занять денежный капитал, необходимый для приобретения реального капитала. Если ожидаемая норма чистой прибыли превышает ставку процента, то инвестирование будет прибыльным. Но если ставка процента превышает ожидаемую норму чистой прибыли, то инвестировать будет невыгодно.

Именно реальная ставка процента, а не номинальная играет существенную роль в принятии инвестиционных решений. Отметим, что номинальная ставка процента выражается в текущих ценах, а реальная ставка процента — в постоянных или скорректированных с учетом инфляции ценах. Другими словами, реальная ставка процента — это номинальная ставка за вычетом уровня инфляции.

А если имеет место инфляция? Предположим, инвестиции на сумму 10000 руб. должны принести реальную (скорректированную с учетом инфляции) норму ожидаемой чистой прибыли в 10%, а номинальная норма ставки процента равна 15%. На первый взгляд может показаться, что инвестиции неприбыльны и их не следует делать. Допустим, что имеющая место инфляция составит 10% в год. Это значит, что инвестор будет платить деньгами, покупательная способность которых уменьшилась на 10%. Если номинальная ставка процента равна 15%, то реальная ставка составит только 5% (15% - 10%). Сравнивая эту 5% реальную ставку процента с 10% ожидаемой нормой чистой прибыли, мы увидим, что инвестиции являются выгодными и их следует осуществить.

Если двигаться от инвестиционных решений отдельной фирмы к пониманию общего спроса на инвестиционные товары всего предпринимательского сектора, то видно, что каждая отдельная фирма производит оценку

ожидаемой нормы чистой прибыли от всех соответствующих инвестиционных объектов и все эти данные сводятся воедино. Теперь эти оценки можно суммировать, то есть последовательно сложить, и определить, какова должна быть суммарная стоимость инвестиционных проектов, способных принести ожидаемую норму чистой прибыли.

Предположим, что вообще нет перспективных инвестиций, которые бы давали бы ожидаемую норму прибыли, равную 16 и более процентов. Но есть возможность инвестировать 5 млрд. руб. при ожидаемой норме чистой прибыли между 14% и 16%; дополнительные 5 млрд. руб. обеспечат норму чистой прибыли между 12% и 14%; еще дополнительные 5 млрд. руб. — между 10% и 12%; а любые последующие дополнительные 5 млрд. руб. — на 2% меньше до интервала от 0 до 2%. Суммируя эти величины, получаем данные таблицы 3.2.1.

Таблица 3.2.1.

## Ожидаемая прибыль и инвестиции (гипотетические данные)

Ожидаемая норма чистой прибыли, в%	Величина инвестиций, млрд. руб. в год
16	0
14	5
12	10
10	15
8	20
6	25
4	30
2	35
0	40

Например, цифра в таблице, стоящая напротив 12%, указывает, что есть возможность инвестирования 10 млн. руб. и получения прибыли на уровне 12 и более процентов. Другими словами, 10 млрд. руб. включают инвестиции на 5 млрд. долларов., которые дадут ожидаемую прибыль, равную 14 и более процентов, плюс 5 млрд. руб., которые, как ожидается, принесут прибыль

между 12% и 14%.

Имея эту обобщенную информацию об ожидаемой норме чистой прибыли на все потенциальные инвестиционные объекты, мы вводим реальную ставку процента (или цену инвестиций). Инвестиции будут осуществляться в том случае, если норма ожидаемой чистой прибыли превышает реальную ставку процента. Предположим, ставка процента составляет 12%. Затраты на инвестиции в сумме 10 млрд. руб. будут выгодными, то есть инвестиционный проект на сумму 10 млрд. руб. принесет ожидаемую норму чистой прибыли в 12 и более процентов. Иначе говоря, спрос на инвестиционные товары на сумму 10 млрд. руб. будет при "цене", равной 12%. Аналогично, если ставка процента была бы ниже, скажем, 10%, стали бы выгодными инвестиционные проекты еще на 5 млрд. руб. и величина спроса на инвестиционные товары составила бы 15 млрд. руб. (= 10 млрд. + + 5 млрд.). При ставке процента в 8% стали бы прибыльными дополнительные инвестиции еще на 5 млрд. руб. и общий спрос на инвестиционные товары равнялся бы 20 млрд. руб. При 6% инвестиции составили бы 25 млрд. руб. И так далее.

Такая модель инвестиционных решений позволяет предусмотреть важный аспект макроэкономической политики. При анализе кредитно-денежной политики государство может изменять ставку процента, меняя предложение денег. Это делается главным образом для того, чтобы изменить уровень расходов на инвестиции. Допустим, что в любой момент в распоряжении у всех фирм имеется широкий выбор инвестиционных проектов. При высокой ставке процента будут осуществляться только те инвестиционные проекты, которые обеспечивают самую высокую ожидаемую норму чистой прибыли. Значит, уровень инвестиций будет небольшим. При снижении ставки процента становятся коммерчески выгодными также проекты, ожидаемая норма чистой прибыли от которых меньше. Соответственно уровень инвестиций возрастает. Таким образом, при фиксированном предложении денег изменения в уровне цен влияют на величину инвестиций вследствие действия эффекта

процентной ставки. С ростом уровня цен увеличивается количество денег, которое потребители и предприниматели хотели бы иметь в наличии для закупки продукции по возросшим ценам. Значит, если цены возрастут, скажем, на 10%, люди захотят иметь на 10% больше денег в кошельках и на счетах. При фиксированном предложении денег такое расширение спроса на неиспользованные деньги приведет к снижению цены денег — процентной ставки, что в свою очередь уменьшает инвестиции. Подобным же образом более низкий уровень цен вызывает сокращение спроса на неиспользованные деньги, понижает ставку процента и увеличивает инвестиции.

Известно, что доход после уплаты налогов и является ключевым фактором, определяющим величину потребления.

Первоначальные расходы на основной капитал вместе с расходами на техническое обслуживание, текущий ремонт и эксплуатацию очень важны при исчислении ожидаемой нормы прибыли от любого определенного инвестиционного проекта. Насколько эти расходы будут возрастать, настолько ожидаемая норма чистой прибыли от предполагаемого инвестиционного проекта будет снижаться, а кривая спроса на инвестиции — смещаться влево. И наоборот, если эти расходы падают, то ожидаемая норма чистой прибыли возрастает и кривая спроса на инвестиции сдвигается вправо. Любая политика в отношении заработной платы может повлиять на инвестиции, ибо зарплатная плата представляет собой основной элемент издержек производства.

При принятии инвестиционных решений владельцы предприятий рассчитывают на ожидаемую прибыль после уплаты налогов. Значит, возрастание налогов у предпринимателей приведет к снижению доходности инвестиций, а сокращение налогов — к их увеличению.

Технический прогресс — разработка новой и совершенствование имеющейся продукции, создание новой техники и новых производственных процессов — является основным стимулом для инвестирования. Разработка более производительного оборудования снижает издержки производства или

повышает качество продукции, тем самым увеличивая ожидаемую норму чистой прибыли от инвестирования на данное оборудование. Рентабельные новые виды продукции вызывают резкое увеличение инвестиций, поскольку фирмы стремятся расширять производство. Таким образом, ускорение технического прогресса вызывает спрос на инвестиции.

Как имеющиеся в наличии потребительские товары оказывают воздействие на принятие населением решений по поводу потребления и сбережений, так и наличный основной капитал влияет на ожидаемую норму прибыли от дополнительных инвестиций в любой отрасли производства. Если какая либо отрасль хорошо обеспечена производственными мощностями и запасами готовой продукции, то в этой отрасли инвестирование будет сдерживаться по причине того, что отрасль достаточно оснащена, чтобы обеспечить текущий и будущий спрос по ценам, которые обеспечивают среднюю прибыль. Если в отрасли имеются достаточные или даже избыточные мощности, то ожидаемая норма прибыли от прироста инвестиций будет низкой, и инвестирование будет незначительным или его не будет совсем.

Известно, что основой любого проекта является ожидаемая прибыль. Основной капитал находится в длительном пользовании, его срок службы может исчисляться 10 или 20 годами<sup>6</sup>, и поэтому доходность любого капиталовложения будет зависеть от прогнозов будущих продаж и будущей рентабельности продукции, производимой с помощью этого основного капитала. Ожидания предпринимателей могут базироваться на разработанных прогнозах будущих условий предпринимательства. Вместе с тем такие и трудно-предсказуемые факторы, как изменения во внутреннем политическом климате, осложнения в международной обстановке, рост населения, условия на фондовой бирже и т. д., должны приниматься во внимание на субъективной и интуитивной основе. В этой связи отметим, что если руководители предприятия настроены оптимистично в отношении будущих условий предпри-

---

<sup>6</sup> В настоящее время этот срок значительно снижается.

нимательства, то спрос на инвестиции будет расти, и, наоборот, пессимистические настроения приведут к снижению инвестиций.

Чтобы соотнести инвестиционные решения предпринимателей с планами потребления населения, необходимо выразить планы инвестиций через уровень дохода после уплаты налогов. Это значит, что нужно построить график инвестиций, показывающий объемы средств, которые все фирмы планируют (намереваются) инвестировать при любом потенциальном уровне дохода или объема производства. Такой график отражает инвестиционные планы или намерения владельцев и управляющих фирм, так же, как и графики потребления и сбережений отражают планы потребления и сбережений домохозяйств.

Предположим, что предприниматели начинают инвестировать, ожидая получение прибыли в течение длительного периода из-за технического прогресса, роста денег у населения и т. д. Поэтому инвестирование автономно (независимо) от уровня текущего дохода после уплаты налогов или объема производства.

Существует по крайней мере две причины, которые влияют на инвестиции, которые могут изменяться непосредственно с изменением дохода. Во-первых, инвестиции связаны с прибылью; крупные инвестиции финансируются из предпринимательской прибыли. Поэтому весьма правомерно утверждать, что с возрастанием дохода после уплаты налогов будет возрастать прибыль, и соответственно уровень инвестирования. Во-вторых, при низком уровне дохода и объема производства в предпринимательском секторе могут находиться неиспользуемые или излишние производственные мощности, то есть на многих предприятиях будет простаивать оборудование. Это значит, что стимул для закупки дополнительного основного капитала будет незначительным. Но как только уровень дохода вырастет, этот излишек мощностей исчезнет, и у фирмы появится стимул пополнить свой основной капитал.

Инвестиционные товары в силу своей природы имеют довольно неопределенный срок службы. В каких-то пределах закупки инвестиционных товаров носят дискретный характер и поэтому могут быть отложены. Старое оборудование или здания можно либо полностью ликвидировать и заменить, либо отремонтировать и использовать еще несколько лет. Оптимистические прогнозы могут побудить предприятия принять решение о замене устаревшего оборудования, то есть модернизировать производство, что увеличит уровень инвестиций. Чуть менее оптимистичный взгляд может привести к небольшому инвестированию.

Технический прогресс является основным фактором инвестиций, и новая продукция и новые технологии — главный стимул к инвестированию. Однако история свидетельствует, что крупные нововведения происходят не столь часто. Но когда это случается, наблюдается огромный рост, или волна, инвестиционных расходов, который со временем снижается. Например, широкое распространение автомобилей в начале XX в. не только привело к значительному росту инвестиций в саму автомобильную промышленность, но и повлекло за собой огромные инвестиции в такие смежные отрасли, как сталелитейная, нефтеперерабатывающая, производство стекла и резинотехнических изделий, не говоря уже о государственных инвестициях на строительство дорог и магистралей. Но когда инвестиции в смежные отрасли были окончательно "завершены", то есть когда они обеспечили достаточный основной капитал для удовлетворения потребностей автомобильной промышленности, общий уровень инвестиций стабилизировался.

Известно, что на ожидания будущей доходности в значительной степени влияет размер текущей прибыли. Кроме того, владельцы и управляющие предприятий инвестируют только тогда, когда чувствуют, что это будет прибыльно. Текущая прибыль, однако, сама очень непостоянна. Следовательно, непостоянство прибыли придает изменчивый характер инвестиционным стимулам. Более того, нестабильность прибыли может вызвать инвестиционные

колебания, так как прибыль выступает как основной источник средств для предпринимательских инвестиций.

Поскольку основной капитал имеет длительный срок службы, принятие инвестиционных решений осуществляется на основе ожидаемой чистой прибыли. Однако фирмы склонны прогнозировать условия предпринимательства с учетом реалий сегодняшнего дня. Поэтому правомерно предположить, что какие-либо события или сочетание событий могут привести к значительным изменениям в условиях предпринимательства в будущем, и ожидания подвергнутся радикальному пересмотру.

По этой причине вполне справедливо констатировать зависимость большинства колебаний в объеме производства и занятости от изменений в инвестициях.

Некоторая часть экономистов-классиков утверждает, что пока предложение создает спрос, то общее перепроизводство невозможно. Этот вывод, как считалось, действителен и тогда, когда имеют место сбережения, ибо денежный рынок, в частности ставка процента, автоматически приводит в соответствие планы домохозяйств по сбережениям и инвестиционные планы предприятий.

Согласно классической теории занятости, даже если и произойдет временное сокращение общих расходов, то оно будет компенсировано снижением цен и заработной платы, так что реальный объем производства, занятость и реальный доход не снижаются.

Расположение кривых потребления и сбережений определяется такими факторами, как: а) размер богатства домохозяйств; б) уровень цен; в) ожидания будущего дохода, цен и продукции; в) соответствующий размер потребительской задолженности; д) налогообложение. Графики потребления и сбережений относительно стабильны.

Средняя склонность к потреблению и сбережению характеризует часть, или долю, любого уровня общего дохода, который потребляется или сберега-

ется. Предельная склонность к потреблению и сбережению характеризует часть, или долю, любого изменения в общем доходе, которая потребляется или сберегается.

Непосредственными факторами, определяющими инвестиции, являются ожидаемая норма чистой прибыли и реальная ставка процента. Кривую спроса на инвестиции в экономике в целом можно построить, сведя вместе инвестиционные объекты и расположив их по нисходящей в соответствии с ожидаемой чистой доходностью от них, при этом применив правило о том, что инвестиции будут выгодными до точки, при которой реальная ставка процента равна ожидаемой норме чистой прибыли. Кривая спроса на инвестиции отражает обратную зависимость между ставкой процента и уровнем совокупных инвестиций.

Смещения кривой спроса на инвестиции могут произойти в результате изменений в издержках на приобретение, эксплуатацию и обслуживание основного капитала; налогах на предпринимателя; технологии; наличном основном капитале; ожиданиях.

Попробуем определить, как влияют инвестиции и налоговые платежи на финансовую устойчивость предпринимательских структур. Ранее мы подчеркнули, что инвестиции увеличивают объем производства продукции коэффициентом 4 в сторону увеличения от суммы вложенных средств. Исходя из этого сделаем вывод о том, что инвестиции в сумме 100 тыс. руб. дают прирост объема продукции в сумме 400 тыс. руб. Наши расчеты показывают, что при ставке рефинансирования 15% годовых и рентабельности производства продукции в этом же размере нет никакой заинтересованности предпринимательских структур вкладывать определенные средства, в том числе заемные, в инвестиции. Значит, рентабельность производства должна быть не менее 20-25 %.

Итак, вложения 100 тыс. руб. дают прирост продукции в объеме 400 тыс. руб. Эта сумма включает все налоги, затраты на производство продукции, цену кредита.

Допустим, что при выпуске продукции заработная плата составляет 30% материальных затрат. Материальные затраты обозначим буквой  $m$ . Тогда себестоимость продукции можно выразить формулой:  $m + 0,3m = 1,3m$ . Рентабельность примем равной 25%, или сумма прибыли составит:  $1,3 m \times 0,25$ . Налог на добавленную стоимость определяется формулой:  $(1,3 m + 1,3 m \times 0,25) \times 0,18$ ; а налог на прибыль -  $1,3 m \times 0,25 \times 0,24$ . Окончательная цена выражается формулой:

$$\text{Ц} = 1,3 m + 1,3 m \times 0,25 + (1,3 m + 1,3 m \times 0,25 \times 0,18) = 1,9175 m, \quad (3.2.1)$$

где  $m$  – материальные затраты, переменное число для каждого вида выпускаемой продукции.

Попробуем рассчитать  $T_0$  – начальную налоговую ставку. Она имеет следующие составляющие: НДС – 20%, налог на прибыль – 24%, социальные налоги<sup>7</sup> – 35,6% (с 1 января 2001 года).

$$\begin{aligned} T_0 &= (1,3 + 1,3 \times 0,25) m \times 0,18 + 1,3 m \times 0,25 \times 0,24 + 0,3 m \times 0,356 = \\ &= (1,625 \times 0,18 + 0,078 + 0,1068) m = 0,4773 m. \end{aligned} \quad (3.2.2)$$

Отсюда можно определить долю налоговой нагрузки для производителя продукции без учета других налогов (косвенных и акцизов т.д.), что для нашего примера будет составлять:

$$0,4773 m / 1,95 m = 0,2489, \text{ или } 24,9\%.$$

- налоги составляют 24,9 % или  $400 \times 24,9 / 124,9 = 79,7$  тыс. руб.;
- проценты за кредит  $(15\% + 3\%) = 18\%$  – 18 тыс. руб.;
- стоимость затрат 67,8% – 271 тыс. руб.

---

<sup>7</sup> Здесь мы подоходный налог включаем в сумму заработной платы.

Итак, общая сумма затрат только по приведенным трем статьям, составляет 367 тыс. руб.

Таким образом, при получении дополнительного дохода в 400 тыс. руб., за счет инвестиционных вложений с помощью полученных кредитов, обязательные платежи составят 367 тыс. руб. Кроме того, необходимо своевременно вернуть кредит в сумме 100 тыс. руб. В этих условиях ни один субъект предпринимательской деятельности не в состоянии инвестировать заемные средства в дополнительное производство.

С другой стороны, пусть долгосрочным инвестором выступает какой-либо учредитель – участник объекта предпринимательства. От инвестиций он ждет прибыли не менее 15 % годовых. При годовой инфляции в 10-12% она вырастает уже до 20% годовых. Этот пример доказывает, что у этого инвестора ожидается убыток в размере не менее 43 тыс. руб.

Субъект, непосредственно вкладывающий в дело денежные средства (инвестор), стремится к тому, чтобы его деньги приносили ему наибольшую отдачу, т.е. чтобы его затраты (инвестиции) обеспечили как можно большую эффективность. Основной итоговый результат деятельности выражается в виде прибыли.

Из этих примеров следует, что инвестиции в российскую экономику как в форме кредита, так в форме предпринимательского участия в каком-либо проекте приносят ощутимые убытки и приближают субъекты экономики к банкротству. Важно подчеркнуть, что в этих условиях невозможно своевременно рассчитаться с уплатой налогов. Это вызывает штрафы и пени. То есть банкротство могут инициировать как налоговые службы, так и учредители-участники.

Таким образом, в настоящее время в России фактором риска является само предпринимательство. Но, с другой стороны, фактором риска является и факт инвестирования в предпринимательскую деятельность. В этих условиях никакие инвестиции на микроуровне не будут поступать. Надеяться на ино-

странные инвестиции также не приходится, потому что каждый инвестор свои деньги считает, а также просчитывает свои инвестиционные возможности.

Что же нужно, чтобы привлечь инвестиции, сохранив при этом финансовую устойчивость объекта предпринимательства?

1. Должны быть налоговые индульгенции и льготы на инвестиции.
2. Освобождение предпринимателя-инвестора от налогов на определенный период.

Для первого пункта нужен механизм, который обеспечивает льготами налогоплательщика не по самому акту инвестиции, а по факту увеличения объема производства продукции и налоговых платежей, и т.д.

По нашему мнению, если ежегодные приrostы продукции составляют на уровне средней обще государственной или среднетерриториальной, то не должно быть никаких налоговых освобождений. Если прирост продукции превышает данный уровень, то на этот показатель должна быть представлена налоговая льгота.

Например, если среднегодовой территориальный (региональный) прирост продукции составляет 5%, а рост объема производства продукции какого-либо предпринимательского сектора составляет 15%, тогда абсолютный рост составляет  $15 - 5 = 10\%$ , или в абсолютных выражениях это составляет  $400 : 10 \times 15 = 266,67$  тыс. руб. Таким образом, прирост объема продукции составляет 266,6 тыс. руб., а не 400 тыс. руб. Налоговым льготам подлежит именно эта сумма объема продукции (266,67 тыс. руб.),

или:

- НДС (18%)
- 5 % налог, если уплачивается.
- 40,68 тыс. руб.

Также не должен уплачиваться налог на прибыль на сумму  $266,67 : 4 = 66,67$  тыс. руб. Эта сумма тоже должна быть вычтена из налогооблагаемой суммы.

Таким образом, прирост продукции в сумме 266,67 тыс. руб. обеспечивается налоговыми льготами на 107,35 тыс. руб., что составляет  $107,35 : 266,67 \times 100 = 40,26\%$ .

В экономике известна графическая зависимость между ростом объема производства продукции и снижением её себестоимости. Пересечение графиков двух кривых дает точку безубыточности производства. Аналогично рассуждая, можно прийти к следующему выводу. Если существует точка безубыточности производства со своим объемом производственной деятельности, то существует определенная финансовая составляющая, которая обеспечивает указанное состояние. Таким образом, если выпускается продукция больше точки безубыточности, то это прибыльное производство и наоборот. В народе существует выражение – деньги к деньгам идут. В производственной деятельности также существует критическая масса финансовых средств, которая обеспечивает расширенное воспроизводство. Это равносильно тому, что существует в ядерной физике. Когда в реакции участвует критическая масса ядерного заряда, то процесс деления ядра становится всевозрастающим. Аналогично в экономике присутствуют такие же процессы. Определенная сумма финансовых средств менее определенной критической массы не обеспечивает расширенного производства. Деньги не обеспечивают всевозрастающего производства вновь созданной стоимости и уходят, как вода в песок. Это связано с тем, что для организации производства необходимо обеспечение зданиями и сооружениями, техническими, технологическими и людскими ресурсами. Для их содержания нужны финансовые средства. Эти затраты постоянно присутствуют. При этом не важно, производится одно изделие или максимальная партия. С другой стороны, постоянные затраты не одинаковы для любого производства. Для изучаемых нами предприятий они также разные. Их доля в объеме производства продукции на одном предприятии тоже разная. В последующих параграфах мы попробуем рассчитать этот показатель при следующих допущениях:

1. Объем незавершенного производства примем равным нулю, допуская, что он на начало и конец месяца одинаков.
2. Объем отгруженных товаров и отгруженных и оплаченных, а также сумма денег, поступивших по старым долгам равны между собой.
3. Весь объем выпущенных и отгруженных товаров за исследуемый период полностью оплачиваются потребителями.
4. Вся сумма налогов и внебюджетных платежей должны быть выплачены полностью, кроме налога на прибыль.

При таких допущениях наши рассуждения будут верны. Следует подчеркнуть, что такой идеальный вариант в реальной обстановке за короткий промежуток времени невозможен. Но при длительном периоде времени такая ситуация вполне реальна и допустима.

После таких допущений необходимый объем финансовых средств будет определяться по следующей формуле:

$$V_{\phi} = V - (V_{\text{пр}} - 0,24 V_{\text{пр}}), \quad (3.2.3)$$

или

$$V_{\phi} = V - 0,76 V_{\text{пр}},$$

где  $V_{\phi}$  – объем финансовых средств для производства;

$V$  – объем производства продукции;

$V_{\text{пр}}$  – прибыль предприятия;

0,24 – доля налоговых платежей от прибыли.

С другой стороны,  $V_{\text{пр}}$  можно принять равным  $0,25V$ , то есть рентабельность производства 25%, тогда

$$V_{\phi} = V - 0,76 * 0,25V = V(1 - 0,76 * 0,25) = 0,81V \quad (3.2.4)$$

Таким образом, при заданных условиях работы минимально необходимый объем финансовых средств, или критическая масса финансов, необходимая для организации непрерывного производства, должна быть на каком-то определенном уровне от объема выпускаемой продукции.

ОАО "ЧЭАЗ", ОАО "ЧАЗ" и ОАО "ЧЗПТ" проведем аналогичные расчеты и определим критическую массу финансов (КМФ).

Данные расчетов представлены в табл.3.2.2.

Таблица 3.2.2.

Показатели критической массы финансов  
промышленных предприятий Чувашской Республики

Наименование Предприятия	Годы		
	2001	2002	2003
1. ОАО "ЧЭАЗ"	0,86V	0,93V	0,91V
2. ОАО "ЧАЗ"	0,94V	0,97V	0,96V
3. ОАО "ЧЗПТ"	0,91V	0,92V	0,91

Таким образом, данный показатель КМФ колеблется от 0,86V до 0,97V. Рассчитаем его для других промышленных предприятий Чувашской Республики. Он оказался примерно на уровне 0,89. Попробуем найти средний показатель по формуле:

$$\Pi_{KMF} = \frac{\sum_{i=0}^{\infty} \Pi_{KMF_i}}{i} \quad (3.2.5)$$

или

$$\Pi_{KMF} = \frac{\Pi_{KMF_1} + \Pi_{KMF_2} + \Pi_{KMF_3}}{3}$$

$$\Pi_{KMF} = 0,92V$$

Сделаем выборку предприятий с показателями ниже вычисленной. Вычислим среднеарифметический показатель, который выше или ниже средней  $\Pi_{KMF}$ .

Исходя из этого определяем шкалу изменений  $\Pi_{KMF}$ , то есть он будет в пределах от ,85 до 0,97.

Таким образом, показатель  $\Pi_{KMF}$  примем равным в пределах 0,9.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе диссертационного исследования финансовой устойчивости предприятий и организаций промышленности автор приходит к следующим выводам.

Проблема обеспечения финансовой устойчивости исследуемых объектов в рыночных условиях, то есть в нестабильной среде, является одним из важных вопросов социально-экономического развития государства, а также определенных территорий. От неё зависит благосостояние как самих субъектов экономики, работающих в них, членов их семей, а также их участников. Кроме того, деятельность предприятий и организаций обеспечивает благополучие регионов, где расположены такие объекты.

Вопрос ликвидности тесно взаимосвязан с вопросом эффективности управления активами.

Анализ эффективности использования активов убеждает в том, что существуют определенные противоречия между формальными критериями общего коэффициента покрытия и реальной платежеспособностью. Недостаток денежных средств для предприятия не будет иметь значения, если у него есть возможности быстро взять деньги взаймы. Однако ни один из стандартных измерителей ликвидности не учитывает "резерва кредитоемкости" предприятия.

По нашему мнению, платежеспособность предприятия является моментным показателем, а критерием надежности выступает финансовая устойчивость. Показатели финансовой устойчивости характеризуют состояние и структуру активов предприятия, обеспеченность их источниками покрытия. Для этого можно использовать методику оценки финансовой устойчивости на основе абсолютных показателей балансовой модели, так и с помощью финансовых коэффициентов.

В зарубежной финансовой практике управления устойчивостью широко

используется формула Дюопона. Она позволяет рассчитать норму прибыли на активы.

Но для того, чтобы определить влияние структуры капитала на результаты деятельности, предприятию следует норму прибыли на активы умножить на мультипликатор собственного капитала.

Показатели финансовой устойчивости не должны быть многообразны, и порой противоречивы, но должны содержать максимум информации о финансовом состоянии предприятия и отражать в совокупности и доходность активов, и структуру капитала. Подобным критерием полнее всего соответствует Z - счет Э.Альтмана на основе которого в странах с развитой рыночной экономикой устанавливается вероятность банкротства.

Предприятие выступает одновременно и субъектом, и объектом рыночных отношений, обладая разными возможностями влиять на динамику разных факторов, наиболее существенными среди которых являются внутренние и внешние. Внутренние факторы непосредственно зависят от степени управления деятельностью предприятия, вторые являются внешними по отношению к нему, их изменение не всегда подвластно воле предприятия. К внешним факторам финансовой несостоятельности и неплатежеспособности относятся прежде всего экономические (рост цен, общий спад производства, кризис неплатежей, банкротство должников), политические (политическая нестабильность общества, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, включая налогообложение, условия экспорта и импорта), а также уровень развития науки и техники (старение технологий, недостаточность капитальных вложений в наукоемкое производство, неудовлетворительный ход конверсий).

Сложное финансовое положение предприятий реального сектора экономики связано также с государственной налоговой политикой. Налоговое законодательство не направлено на стимулирование научно-технического прогресса, структурную перестройку, увеличение производства в

приоритетных отраслях и развитие малого бизнеса, носит однобоко фискальную направленность. Для предпринимателей и субъектов экономики она является смертельной в части освоения новой техники, технологии, производства современных видов продукции.

В последние годы была провозглашена необходимость нейтрального налогообложения. В настоящее время при неустойчивости экономики, необходимости ее структурных преобразований использование указанного принципа является, на наш взгляд, стратегически поспешным и экономически необоснованным.

Ошибочным является расчет преимущественно на стимулирующее воздействие сокращения налогов и упрощения системы налогообложения в условиях, когда в стране огромный размах получила теневая деятельность, широко применяются различные способы сокрытия доходов и уклонения от уплаты налогов, а также постоянно образуются «излишки» капитала в размере 20-30 млрд. долларов в год, вывозимые за границу.

Стала невыгодной инвестиционная деятельность, порой приводящая ускоренными темпами к банкротству. В результате этого доля убыточных предприятий по всем отраслям в 2003 г. по сравнению с 2000 г. повысилась с 39,8% до 41,5%. В промышленности валовая прибыль сократилась особенно сильно – на 48,6 %, доля убыточных предприятий выросла с 39,7 % до 44,7 %.

Автором рассматриваются вопросы анализа и управления финансовой устойчивостью предприятия с учетом инфляционных и других факторов, а также объективной необходимости планирования финансовых результатов субъекта экономики, в том числе прибыли. Анализ экономических показателей позволяет оценить финансовую устойчивость субъекта экономики, его платежеспособность и ликвидность.

Как показывают исследования (на примере ОАО "ЧАЗ", "ЧЗПТ", "ЧЭАЗ" — производственных предприятий Чувашской Республики),

структура баланса таких предприятий имеет общие черты: значительную долю (50% - 60%) занимают внеоборотные активы, а в пассиве — капитал и резервы (80%), доля себестоимости продукции достаточна высока.

Так как предприятия функционировали в условиях высокой инфляции, данные бухгалтерской отчетности до приведения их в сопоставимый вид, неприемлемы для проведения данного анализа. В связи с этим разработана и предлагается авторская методика корректировки данных о прибылях (убытках) для приведения их в сопоставимый вид от обесценивания "денежных" статей баланса вследствие функционирования в условиях инфляции.

Корректировке подлежат не все статьи формирования прибыли. В частности, автор считает, что не должен производиться пересчет статей по внереализационным операциям, так как денежные средства по ним обычно поступают в конце отчетного периода, т.е. в момент выявления финансового результата. Главная цель состоит в определении множителей, по которым будет происходить корректировка и приведение прибыли к уровню цен на конец отчетного периода. При этом определяется объем чистой реальной выручки в 2000-2003 гг. с учетом корректировки, себестоимость продукции. Для корректировки суммы налога на прибыль необходимо рассчитать реальные платежи налога на прибыль по годам.

Полученные данные о реальных суммах дохода, затрат и прибыли, рассчитанные на конец каждого года, позволяют получить оценку влияния инфляции не только по каждому показателю, но и учесть влияние на балансовую прибыль «денежных» статей баланса. Это еще раз подтверждает мысль о том, что снижение покупательной способности денежных средств, находящихся в активе баланса, приводит предприятие к убытку. Для проведения сравнительного анализа показателей чистой и балансовой прибыли эти данные необходимо привести к концу 2003 года.

Приведение данных на основе вышеизложенной методики обеспечивает

сопоставимость результатов различных периодов. В процессе анализа установлено двоякое влияние инфляции: с одной стороны, происходит увеличение денежных потоков, а с другой - их обесценивание. Поэтому результаты анализа влияния инфляции на устойчивость предприятия следует использовать при разработке финансовой стратегии предприятия.

Величина и динамика приведенных показателей рентабельности позволяет оценить устойчивость финансового положения предприятия и способствует целенаправленному поиску неиспользованных резервов укрепления финансовой устойчивости субъекта экономики, оптимизации в использовании ресурсов, принятию управленческих решений, направленных на повышение ее эффективности, оценке перспектив развития.

С переходом к экономике рыночного типа предприятия стали свободны от опеки со стороны государства, но резко повысилась их ответственность за экономические и финансовые результаты работы. Планирование развития стало важнейшей сферой деятельности любого субъекта рыночного хозяйства, особенно предприятия, ведущего производственно-коммерческую деятельность. Изменение технологии производства, выход на новые рынки, расширение или свертывание объемов выпуска продукции основываются на глубоких финансовых расчетах, на стратегии привлечения, распределения, перераспределения и инвестирования финансовых ресурсов.

Слабое распространение финансового планирования на российских предприятиях обусловлено различными причинами. Наиболее важными из них являются: нестабильность внешней среды, низкий уровень общей финансовой культуры фирм, высокая зависимость от государственного бюджета, а также дефицит времени, приоритеты текущих дел, мнение об отсутствии влияния планирования на результаты деятельности, недостаточная квалификация управляющих и служащих, отсутствие методической базы, негативное отношение к планированию, теоретический подход к планированию со стороны плановиков. Широкое распространение

получила точка зрения, что в условиях политической и экономической нестабильности, а также при высоких темпах инфляции планирование не имеет смысла. Однако автор считает, что чем выше уровень неопределенности, порождаемый нестабильностью, тем значительнее роль планирования, в ходе которого должны быть обоснованы различные варианты хозяйствования, адекватные соответствующим прогнозным сценариям развития.

Ранее основным методом планирования прибыли был ее прямой расчет, предполагающий наличие у предприятия однозначной информации об объеме и составе выпускаемой продукции (работ, услуг), ее реализации, себестоимости и ценах. Автор считает, что в настоящее время наиболее приемлемым является факторный метод планирования, предложенный П.Н. Шуляком

Следует отметить, что данные бухгалтерской отчетности, даже при точном прогнозировании темпов роста показателей, слагающих прибыль не будут совпадать с данными, рассчитанными автором. Причина этого заключается в том, что прибыль, отражаемая в бухгалтерской отчетности, складывается на протяжении всего отчетного периода и образуется путем сложения чистых доходов, выраженных в рублях с разной покупательной способностью. Учет по себестоимости в условиях инфляции имеет три основных негативных момента: искаженность балансовых оценок статей; временная несопоставимость отчетности; отсутствие правильных ориентиров в управлении собственным капиталом и текущей прибылью.

Автором также рассматриваются вопросы мультипликативного эффекта и его воздействие на экономические показатели. Известно, что в экономике все процессы взаимосвязаны между собой. Например, инвестиции способствуют увеличению объемов производства продукции, а излишняя налоговая нагрузка сворачивает воспроизводственный процесс.

Изменение инвестиций вызывает изменение реального объема ВВП, то есть подвергается действию мультипликативных факторов. Мультипликатор может действовать в обоих направлениях: как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения.

Автор подчеркивает, что политика государства в управлении финансово-экономическими процессами — это манипулирование налогами и государственными расходами (закупками) с целью изменения реального объема национального производства и занятости, контроля над инфляцией и ускорения экономического роста под воздействием законодательных актов.

Налогообложение вызывает сокращение дохода, что, свою очередь, вызывает снижение объемов потребления и сбережений при любом уровне ВВП.

Увеличение налогов сократит доход после уплаты налогов и вызовет снижение потребительских расходов. В свою очередь сокращение потребительских расходов вызовет сокращение ВВП.

При анализе кредитно-денежной политики государство может изменять ставку процента, меняя предложение денег. Это делается главным образом для того, чтобы изменить уровень расходов на инвестиции.

Известно, что основой любого проекта является ожидаемая прибыль. Доходность любого капиталовложения будет зависеть от прогнозов будущих продаж и будущей рентабельности продукции, производимой с помощью этого основного капитала. Ожидания предпринимателей могут базироваться на разработанных прогнозах будущих экономических условий. Вместе с тем неопределенные и труднопредсказуемые факторы, как изменения во внутреннем политическом климате, осложнения в международной обстановке, рост населения, условия на фондовой бирже и т.д., должны приниматься во внимание на субъективной и интуитивной основе.

В настоящее время инвестиции в российскую экономику, как в форме кредита, так и в форме предпринимательского участия в каком-либо проекте,

приносят ощутимые убытки и приближают субъекты экономики к банкротству. В этих условиях невозможно своевременно рассчитаться с уплатой налогов. Это вызывает штрафы и пени. То есть банкротство могут инициировать как налоговые службы, так и учредители-участники. Следовательно, в нынешних условиях в России фактором риска является само предпринимательство. С другой стороны, фактором риска является и факт инвестирования в предпринимательскую деятельность.

Определенная сумма финансовых средств менее критической массы не обеспечивает расширенного производства. Деньги не обеспечивают всевозрастающего производства вновь созданной стоимости. При заданных условиях работы минимально необходимый объем финансовых средств или критическая масса финансов (КМФ), необходимая для организации непрерывного производства, должна быть на определенном уровне от объема выпускаемой продукции. По расчетам автора, для промышленных предприятий Чувашской Республики КМФ будет на уровне 0,89; а для общероссийских предприятий – 0,9.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. М.: ИНФРА, 1996. 352 с.
2. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)». От 08.01.1998 № 6 – ФЗ. – Собрание законодательства РФ № 2, 1998, ст. 222.
3. Федеральный закон «Об акционерных обществах». От 26.12.1995.
4. Указ Президента РФ от 19.10.1993 № 1162 «Об улучшении расчетов в хозяйстве и повышении ответственности за их своевременное проведение» // Финансовая газета 1993 № 44.
5. Указ Президента РФ от 23.05.1994 № 1005 «О дополнительных мерах по нормализации расчетов и укреплению платежной дисциплины в народном хозяйстве» // Финансовая газета. 1994. № 8.
6. Указ Президента РФ от 26.07.1995 № 765 «О дополнительных мерах по повышению эффективности инвестиционной политики РФ» (Указ Президента РФ от 26.07.1995 № 889 «О порядке передачи в 1995 г. в залог акций, находящихся в федеральной собственности»).
7. Постановление Правительства РФ от 30.11.1997 № 1373 «О реформе предприятий и иных коммерческих организаций».
8. Постановление Правительства РФ от 22.11.1997 № 1470 «Положение об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации».
9. Постановление Правительства РФ от 15.04.1995 № 336 «О мерах по развитию рынка ценных бумаг в Российской Федерации // Рынок ценных бумаг. М., 1995.
10. Приказ ЦБ РФ от 30.03.1996 № 02-78 «Положение об обязательных резервах кредитных организаций, депонируемых в ЦБ РФ».
11. Постановление Правительства РФ от 29.06.1995 № 633 «О развитии

- лизинга в инвестиционной деятельности» // Финансовая газета. 1995. № 30.
- 12.Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса: Утв. распоряжением Федерального управления по делам несостоятельности (банкротства) от 12.08.1999 № 31-р.
13. Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия. Приказ Министерства экономики Российской Федерации от 01.10.1997 № 118.
- 14.Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций. Приказ Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству № 16 от 23.01.01г.
- 15.О введении мониторинга финансового состояния организаций и учета их платежеспособности: Распоряжение ФСДН России от 31.03.1999 № 13-р // Экономика и жизнь. 1999. № 22.
- 16.О внесении изменений и дополнений в распоряжение ФСДН России от 31.03.1999 № 13-р «О введении мониторинга финансового состояния организаций и учета их платежеспособности: Распоряжение ФСДН России от 28.06.1999 № 17-р // Экономика и жизнь. 1999 . № 32.
- 17.О методических рекомендациях о порядке формирования бухгалтерской отчетности организации: Приказ Минфина РФ от 28.06.2000 № 60н // Экономика и жизнь. 2000. № 31.
- 18.«О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий»: Постановление правительства РФ от 20.05.1994 № 498.
- 19.Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99): Приложение к приказу Минфина РФ от 30.12.1999. № 107 н // Российская газета. 1999. 22-23 июня.

20. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организаций» (ПБУ 4/99): Приложение к приказу Минфина РФ от 6.07.1999. № 43 н // Экономика и жизнь. 1999. № 35.
21. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): Приложение к приказу Минфина РФ от 30.12.1999 г. № 107 н // Российская газета. 1999. 22-23 июня.
22. Положение о проведении мероприятий по финансовому оздоровлению (досудебной санации) сельскохозяйственных организаций в рамках мер, предусмотренных по предупреждению банкротства. М.: Минсельхозпрод РФ, 1999. 32 с.
23. Абрамов А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятий // Экономико-правовой бюллетень. М.: АНФИ «Экономика и жизнь», 1994. № 1-2.
24. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий. М.: Дело и сервис. 1994. 120 с.
25. Абрютина М.С. Экономический учет и анализ деятельности предприятий // Вопр. статистики.-2000. № 11. С. 15-24.
26. Акбашев Р.Х., Расчет экономической устойчивости коммерческих организаций // Маркетинг. 2002. № 4. С101-108.
27. Алексеев М.Ю. Рынок ценных бумаг. М.: Финансы и статистика, 1992.
28. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика. 1997.
29. Алехин Б.И. Рынок ценных бумаг. Введение в фондовые операции. Самара: Самвен, 1992.
30. Андреев П. А. Обеспечение финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий // АПК: экономика, управление. 2002. № 9. С. 69-73.
31. Анисимов А.П. Экономика, планирование и анализ деятельности автотранспортных предприятий: Учебник. М.: Транспорт, 1998. 245 с.

32. Ансофф И. Стартегическое управление. М.: Экономика, 1989.
33. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебн. пособие. М.: ДИС, НГАЭиУ, 1997. 128 с.
34. Астринский Д., Наноян В. Экономический анализ финансового положения предприятия // Экономист. 2000. № 12. С. 55-59.
35. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 1997. 416 с.
36. Баканов М. И. Бухгалтерский учет в торговле: Учебн. пособие. М.: Финансы и статистика, 2003. 576 с.
37. Бакаев А.С., Шнейдман Л.З. Учетная политика предприятия. М.: Бухгалтерский учет, 1995.
38. Балабанов И.Т. Валютные операции. М.: Финансы и статистика, 1993.
39. Балабанов И.Т. Риск - менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996.
40. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 1994. 306 с.
41. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 1998. 112 с.
42. Барнгольц С.Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений: Учебник. М., 1997. 318 с.
43. Бенников М.А. Совершенствование диагностики финансового состояния промышленного предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 5. С. 80-95.
44. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2001. 214 с.
45. Беренс В., Хавранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций. М.: ИНФРА-М, 1995.
46. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация. М.: Финансы и статистика, 1996. – 624 с.

- 47.Бирман Х., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. М.: Банки и биржи, 1997.
- 48.Бланк И.А. Управление формированием собственного капитала в процессе развития предприятия // Бланк И.А. Управление формированием капитала. Киев, 2000. С. 223-288.
- 49.Бочаров В.В. Финансовый анализ. Санкт-Петербург.Изд-во «Литер», 2001.
- 50.Бригхэм Ю.Ф. Энциклопедия финансового менеджмента. М.: РАГС-Энциклопедия, 1998. 450 с.
- 51.Брейли Р., Майерес С. Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес, 1997. 930 с.
- 52.Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений. М.: ИНФРА-М, 1996.
- 53.Бурцев В.В. Концептуальные основы реформирования государственного финансового контроля в Российской Федерации в современных условиях // Аудит и финансовый анализ. 2002. № 4. С. 5-21.
- 54.Быкова Е.В. Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия // Финансы. 2000. № 2. С. 56-59.
- 55.Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практ. пособие. М.: ПРИОР, 1999. 66 с.
- 56.Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. СПб.: Герда, 2001. 288 с.
- 57.Владимирова Т.А., Соколов В.Г. Как оценить финансовое состояние фирмы. Элементы методики. Новосибирск: ЭКОР, 1994. 70 с.
- 58.Волошина Н.Н. Налоговые и финансовые методы стимулирования процесса внутреннего накопления // Финансы. 2000. № 1. С. 42-44.
- 59.Ван Хорн Дж. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 1996.

60. Выборова Е.Н. Диагностика финансовой устойчивости субъектов хозяйствования // Аудитор. 2002. № 12. С. 37-39.
61. Глазунов В.Н. Учет благосостояния владельцев при анализе финансового состояния фирмы // Аудит и финансовый анализ. 2000. № 1. С. 61-75.
62. Графов А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия // Финансы. 2001. № 7. С. 64-67.
63. Грибовский С.В. Методы капитализации доходов. СПб.: изд-во СПб. университета ун-та, 1997.
64. Гуськов И.Б., Давыдов В.М. Практика антикризисного управления предприятиями АПК: Учебн. пособие. М.: Колос, 1999. 200 с.
65. Дашаев А.З., Черник Д.Г. Финансовая система России: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997. 248 с.
66. Дж. К. Шим, Дж. Г. Сигел. Финансовый менеджмент. М.: Филинъ, 1996.
67. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности. М.: ДИС, 1998. 208 с.
68. Ендовицкий Д.А. Оценка потребности в дополнительных средствах финансирования коммерческой организации // Финансы. 2001. № 5. С. 22-25.
69. Ендовицкий Д.А. Оценка влияния инфляции на финансовые результаты деятельности коммерческой организации // Аудитор. 2002. № 2. С. 44-50.
70. Ермолович Л.Л. Анализ и прогнозирование финансового состояния, диагностика банкротства // Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. пособие для вузов / Под ред. Л.Л. Ермолович. Минск, 2001. С. 151-212.
71. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет, 1998. 320 с.
72. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет. 1999. 752 с.
73. Ефимова М.Р., Петрова Е.В., Румянев В.Н. Общая теория статистики: Учебник. М.: ИНФРА-М, 1998. 416 с.

- 74.Ефимова О.П. Финансовое планирование // Ефимова О.П. Экономика общественного питания: Учебн. пособие для вузов. Минск, 2000. С.276-300.
- 75.Зимин Н.Е. Оценка финансового состояния сельскохозяйственных предприятий. М.: Информагротех, 1999. 68 с.
- 76.Зимин Н.Е. Рекомендации по установлению экономических взаимоотношений при техническом сервисе в условиях рынка. М.: Колос, 1995. 56 с.
- 77.Зимин Н.Е., Тришкина Л.В. Анализ экономических результатов, финансового состояния и оценка эффективности работы предприятий: Метод. рекомендации М.: МГАУ, 1998. 73 с.
- 78.Зимин Н.Е. Технико-экономический анализ деятельности предприятий АПК. М.: Колос, 2001. 256 с.
- 79.Карлин Т.П. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP): Учебник. М.: ИНФРА-М, 1998. 448 с.
- 80.Киселев Ю.М. Оценка финансового инновационного потенциала промышленных предприятий // ЭКО. 2001. № 3. С. 42-48.
- 81.Киселев М. Анализ баланса //Аудит и налогообложение. 2001. № 10. С.21-25.
- 82.Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 1995. 432с.
- 83.Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2001. 560 с.
- 84.Ковалев В.В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства. СПб: Аудит-Ажур, 1994. 7 с.
- 85.Ковалев В.В., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Центр экономического маркетинга, 1997. 192 с.

- 86.Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. М.: Финансы и статистика, 2002. 520 с.
- 87.Кожинов В. Я. Переход промышленных предприятий на упрощенную систему налогообложения // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2003. № 8. С. 31-45.
- 88.Козлова О.И., Сморчкова М.С., Голубович А.Д. Оценка кредитоспособности предприятий. М., 1993.
- 89.Коротнев В.Д., Кочетова Г.Н. Управление предприятиями АПК в условиях формирования рынка. М.: Информагротех, 1999. 52 с.
- 90.Косов Н.С. Роль амортизации и налогообложения в активизации инвестиционного процесса // Банковские услуги. 2002. № 2. С. 5-13.
- 91.Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость. Принятие решений // Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. - изд. 2-ое., перераб. и доп. - М., 2001. С. 74-102.
- 92.Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. М.: АО Дело и сервис, 1994. 256 с.
- 93.Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ ДИС, 1997. 224 с.
- 94.Крылов Э.И. Методологические вопросы анализа финансового состояния во взаимосвязи с инвестиционной привлекательностью предприятия // Финансы и кредит. 2002. № 15. С. 27-35.
- 95.Куликов А. Г. и др. Денежно-кредитные и налоговые факторы устойчивого развития российской экономики. Чебоксары, 2003. 240 с
- 96.Лимитовский М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений. М.: ДеКА, 1997.
- 97.Логвина А. К вопросу об устойчивости бюджетно-налоговой системы // Экономист. 2000. № 3. С. 64-70.

98. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебн. Пособие для вузов / под ред. проф. Н.П. Любушкина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. 471 с.
99. Любушин Н.П. Система показателей анализа финансового состояния организации и методы их определения // Экономический анализ: теория и практика. 2003. № 2. С. 9-21.
100. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления. М.: Финансы и статистика, 1993.
101. Макконели К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Т. 1. М.: Республика, 1992. 154 с.
102. Матвейчева Е.В. Традиционный подход к оценке финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ОАО "Уралсельэнергопроект") // Аудит и финансовый анализ. 2000. № 1. С. 28-60.
103. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. М.: Финансы и статистика, 1997.
104. Миловидов В.Д. Управление инвестиционными фондами. М.: Анкил, 1993.
105. Методика анализа деятельности предприятий в условиях рыночной экономики: Учеб. пособие / под. ред. Г.А. Краюхина. СПб.: СпбГиЭа, 1996. 234 с.
106. Назаров А. А. О налоге на прибыль // Налоговый вестник. 2003. № 1. С. 6-16.
107. Общая теория финансов: Учебник/ Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. 256 с.
108. Обоснование предпринимательского выбора на базе прогнозного анализа цен, доходов, затрат, финансовых результатов // Экономический анализ: учеб. пособие для вузов / Под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. М., 2000. 686 с.

109. Общая теория статистики: Статистическая методология в изучении коммерческой деятельности: Учебник / Под ред. А.А. Спирина, О.Э. Башиной. – 4-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1997. 296 с.
110. Овситчук М.Ф., Сидельникова Л.Б. Финансовый менеджмент. Методы инвестирования капитала. М.: Юрайт: 1996.
111. Остапенко В. Финансовое состояние предприятия:оценка,пути улучшения // Экономист. 2000. №7. С. 37-42.
112. Остапенко В., Мешков В. Собственные источники инвестиций предприятий // Экономист. 2003. N8. С. 28-36.
113. Парушина Н.В. Анализ собственного и привлеченного капитала в бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. 2002. № 3. С. 72-78.
114. Пеньков Б.Е. Финансовые резервы в деятельности корпораций и фирм: методы выявления и реализации //Финансы, налоги и кредит: Учеб. / Под общ. ред. А.М. Емельянова. М., 2001. С. 63-72.
115. Петров Ю.В. Финансово-монетарная политика России: стоит ли продолжать льготное кредитование США? // Российский экономический журнал. 2002. № 10. С. 17-21
116. Подъяблонская Л.М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий // Финансы. 2000. № 12. С. 18-20.
117. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия. М.: Банки и биржи, 1995.
118. Поукока М.В. Финансовое планирование и контроль. М.: Финансы и статистика, 1996.
119. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1995. 18 с.
120. Родионов С.С. Сколько "политик" должна иметь организация?: //Бухгалтерский вестник 2001. № 12. С. 7-25.
121. Руководство по кредитному менеджменту / Под ред. Б. Эдвардса. М.: Инфра-М.: 1996.

122. Рыманов А.Ю. Финансово-экономическая устойчивость предприятия: сущность, формы проявления // Экономический анализ: теория и практика. 2002. № 1. С. 16-19.
123. Рындин А.В., Шамаев Г.А. Организация финансового менеджмента на предприятия. М.: РДЛ, 1997.
124. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Мн.: ИП «Экоперспектива», 1997. 498 с.
125. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник. Мн.: ИП Экоперспектива, 1998. 494 с.
126. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. Минск: 000 «Новое знание», 2000. 640 с.
127. Седачев Ю. Экспресс-анализ финансового состояния предприятия в системе оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков коммерческого банка // Аудитор. 2000. № 8. С. 32-35.
128. Слипенчук М. Структурные особенности источников инвестиций // Экономист. 2002. № 10. С. 38-42.
129. Сосненко Л.С. Аналитические возможности в системе управления экономическим потенциалом предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2003 № 3. С. 28-36.
130. Сотникова Л.В. Методология оценки системы внутреннего контроля в аудите // Бухгалтерский учет. 2003. № 7. С. 48-52.
131. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1994. 33 с.
132. Ступакова М. Индикаторы устойчивости производства: Система Project Expert для проведения анализа безубыточности предприятия // Финансовая газета. 2002. № 29. С. 14-15.
133. Стражев В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник. М.: Финансы и статистика, 1997. 364 с.
134. Супрунович Е.В. Управление рыночным риском // Банковское дело.

2003. № 1. С 27-31.
135. Уткин Э.А. Планирование и организация предпринимательской деятельности. М.: ЭКМОС, 1997.
136. Финансы. Денежное обращение. Кредит / Под ред. Л.А. Дробоздиноой. М.: Финансы, 1997.
137. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. Н.В. Колчиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. 413 с.
138. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. проф. Г.Б. Поляка. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. 518 с.
139. Финансовые результаты и оценка финансового состояния фирмы // Экономика и статистика фирм: Учебник для вузов / М., 2000. С. 240-277.
140. Финансовая стратегия предприятия // Финансы: Учебн. пособие для вузов / Под ред. А.М. Ковалевой. - 4-е изд., доп. перераб. и М., 2001. С. 321-329.
141. Фоломьев А.Н. Концепция экономической устойчивости хозяйственных систем // Экономика и организация рыночного хозяйства: / Под ред. Б.К. Злобина. - 2-е изд., доп. и перераб. М., 2000. С. 252-265.
142. Фомин П.А. Стратегическое финансовое планирование хозяйственного субъекта. // Финансы и кредит. 2003. № 5. С 52-58.
143. Фрайберг Ф. Финансовый контроллинг. Концепция финансовой стабильности фирмы // Финансовая газета 2000. № 51., С.12.
144. Фридман Дж., Ордуэй Мик. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. М.: Дело, 1997. 480 с.
145. Фридман П. Аудит: контроль затрат и финансовых результатов при анализе качества продукции. М.: Аудит, 1997.
146. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 1999. 189 с.
147. Шеремет А.Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2001. 207 с.

148. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА, 1995. С. 54.
149. Хеддервик К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия М.: Финансы и статистика, 1997. 192 с.
150. Хелферт Э.. Техника финансового анализа. М.: Юнити, 1996.
151. Холт Р. Основы финансового менеджмента. М.: Дело, 1993.
152. Цыгичко А. Налоги, субсидии, инвестиции // Экономист. 2002. № 11. С. 49-58.
153. Чеглакова С.Г. Финансовый анализ деятельности предприятий АПК: Учебн. пособие. Рязань: Узорочье, 2000. 128 с.
154. Чернов В.А. Анализ риска банкротства на основе интегральной оценки финансовой устойчивости и денежных потоков // Аудит и финансовый анализ. 2002. № 3. С. 119-126.
155. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. М.: Дело Лтд, 1995.
156. Чупров С.В. Анализ нормативов показателей финансовой устойчивости предприятия // Финансы. 2003. № 2. С. 17-19.
157. Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова - 2-е изд., перераб. и доп. М.: БЕК, 1997. – 816 с.
158. Яцюк Н.А. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2002. № 1. С. 80-112.

## Приложение 1.2.1.

## Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости

ОАО "ЧАЗ" за 2001-2003 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+ ; -)	
	2001	2002	2003	2002 г. от 2001 г.	2003 г. от 2002 г.
1. Степень платежеспособности общая	3,08	3,96	4,01	+0,88	+0,05
2. Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам	0,93	1,44	1,61	+0,51	+0,17
3. Коэффициент задолженности другим организациям	0,99	1,41	1,57	-0,58	+0,16
4. Коэффициент задолженности фискальной системе	1,02	0,97	0,91	-0,05	-0,06
5. Коэффициент внутреннего долга	0,15	0,14	0,16	-0,01	+0,02
6. Степень платежеспособности по текущим обязательствам	3,08	3,96	4,01	+0,88	+0,05
7. Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами	1,21	1,14	1,16	-0,07	+0,02
8. Собственный капитал в обороте	128915	113478	121075	-15437	+7597
9. Доля собственного капитала в оборотных средствах	0,175	0,122	0,158	-0,053	+0,036
10. Коэффициент автономии	0,673	0,598	0,652	-0,075	+0,054

## Приложение 1.2.2.

## Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости

ОАО "ЧЗПТ" за 2001-2003 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+ ; -)	
	2001	2002	2003	2002 г. от 2001 г.	2003 г. от 2002г.
1. Степень платежеспособности общая	6,88	4,15	5,03	-2,73	+0,88
2. Коэффициент задолженности по кредитам банков и заеммам	2,69	5,83	4,65	+3,14	-1,18
3. Коэффициент задолженности другим организациям	2,53	2,47	2,51	-0,06	+0,04
4. Коэффициент задолженности фискальной системе	1,44	0,94	1,21	-0,5	+0,27
5. Коэффициент внутреннего долга	0,23	0,26	0,24	+0,03	-0,02
6. Степень платежеспособности по текущим обязательствам	4,37	5,94	5,45	+1,57	-0,49
7. Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами	1,64	1,57	1,61	-0,07	+0,04
8. Собственный капитал в обороте	46543	-31456	-28561	-77999	-25105
9. Доля собственного капитала в оборотных средствах	0,042	-	-	-0,042	-
10. Коэффициент автономии	0,523	0,455	0,486	-0,068	+0,031

## Приложение 2.1.1.

Определение прибыли (убытка) ОАО "ЧАЗ" от обесценивания  
 "денежных" статей за 2000-2003 гг., тыс. руб.

"Денежные" статьи	Прибыль (убыток)			
	Годы			
	2000	2001	2002	2003
1. Долгосрочные финансовые вложения	- 6410	- 3725	-2039	-1074
2. Краткосрочные финансовые вложения	- 1,95	- 1,07	-464	-53
3. НДС по приобретенным ценностям	- 10384	- 6603	-5926	-5811
4. Долгосрочная дебиторская задолженность	-	-	-	-
5. Краткосрочная дебиторская задолженность	-58042	- 19618	-54403	-51312
6. Денежные средства	- 1820	- 1190	-464	-401
7. Долгосрочные заемные средства	-	-	-	-
8. Краткосрочные заемные средства	1104	20112	43096	38014
9. Кредиторская задолженность	148791	79718	84576	86115
Итого по всем "денежным" статьям:	73238	68693	64376	65478

## Приложение 2.1.2.

Определение прибыли (убытка) ОАО "ЧЗПТ" от обесценивания" денежных"  
статьей за 2000-2003 гг., тыс. руб.

"Денежные" статьи	Прибыль (убыток)			
	Годы			
	2000	2001	2002	2003
1. Долгосрочные финансовые вложения	-120998	-49319	-135294	-112310
2. Краткосрочные финансовые	-5831	-541	-13367	-10415
3. НДС по приобретенным ценностям	-11265	-8908	-7735	-8124
4. Долгосрочная дебиторская задолженность	-	-	-	-
5. Краткосрочная дебиторская задолженность	-44562	-42781	-82770	-67670
6. Денежные средства	-63	-62	-1229	-1015
7. Долгосрочные заемные средства	11030	41715	5099	7017
8. Краткосрочные заемные средства	3890	5098	136675	127418
9. Кредиторская задолженность	194553	103597	106909	105108
Итого по всем "денежным" статьям:	26754	48799	8289	40009

## Приложение 2.1.3.

Определение реальной величины балансовой и чистой прибыли

ОАО "ЧАЗ" за 2000-2003 гг., тыс. руб.

Показатели	В ценах на конец года			
	2000	2001	2002	2003
1	2	3	4	5
1. Выручка от реализации (без НДС акцизов)	2620195	2599995	2695989	2900926
2. Себестоимость продукции, работ, услуг	2051916	2143284	2253826	2437001
3. Коммерческие расходы	16080	22069	30628	33078
4. Управленческие расходы	208677	223236	288245	311593
5. Прибыль (убыток) от реализации продукции	343522	211406	123290	119255
6. Проценты к получению	2	3	187	201
7. Проценты к уплате	-	18401	43092	38011
8. Доходы от участия в других организациях	15	227	1	15
9. Прочие операционные доходы	54582	33114	1148050	1109061
10. Прочие операционные расходы	93193	71058	1193797	1130078
11. Прибыль (убыток) от финансово - хозяйственной деятельности	304928	155291	34639	60443
12. Прочие внереализационные доходы	5285	7036	39285	41347
13. Прочие внереализационные расходы	14305	5469	11444	15783
14. Прибыль (убыток) от инфляционного влияния на "денежные" статьи баланса	59494	34346	64376	65478
15. Балансовая прибыль	355402	191204	126856	151485
16. Налог на прибыль	67081	39333	7356	7952
17. Чистая прибыль	288321	151871	119500	143533

## Приложение 2.1.4.

Определение реальной величины балансовой и чистой прибыли  
ОАО "ЧЗПТ" за 2000-2003 гг., тыс. руб.

Показатели	В ценах на конец года			
	2000	2001	2002	2003
1. Выручка от реализации (без НДС и акцизов)	1524406	2033389	2028510	2393642
2. Себестоимость продукции, работ, услуг	1206606	1563056	1616210	1905512
3. Коммерческие расходы	14597	17243	20874	24106
4. Управленческие расходы	162060	195954	167076	198314
5. Прибыль (убыток) от реализации продукции	141143	257136	224350	265710
6. Проценты к получению	-	-	10234	-
7. Проценты к уплате	-	6450	71384	10117
8. Доходы от участия в других организациях	44	233	-	-
9. Прочие операционные доходы	446750	545919	1111215	1213756
10. Прочие операционные расходы	470065	576451	1163516	1228815
11. Прибыль (убыток) от финансово – хозяйственной деятельности	117872	220387	110899	240534
12. Прочие внереализационные доходы	2016	8001	54267	37819
13. Прочие внереализационные расходы	8188	24480	29239	19178
14. Прибыль (убыток) от инфляционного влияния на "денежные" статьи баланса	26754	48799	8289	40009
15. Балансовая прибыль	138454	252707	144216	299184
16. Налог на прибыль	38913	70758	29562	78314
17. Чистая прибыль	99541	181949	114654	220870

## Приложение 2.1.5.

Определение влияния инфляции на прибыли ОАО "ЧАЗ"

в 2000-2003 гг., тыс. руб.

Показатели	По данным приложения 2.1.3.			В сопоставимых единицах			
	Годы						
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2003
1. Выручка от реализации (без НДС и акцизов)	2620195	2599995	2695989	4387852	3586511	3154307	2900926
2. Себестоимость продукции, работ, услуг	2051916	2143284	2253826	2914502	2956510	2636976	2437001
3. Прибыль от реализации продукции	343522	211406	123290	1473350	630001	517331	463925
4 Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности	304928	155291	34639	1032335	202512	40528	60443
5. Прочие внереализационные доходы	5285	7036	39285	8850	9705	45963	41347
6. Прочие внереализационные расходы	14305	5469	11444	23956	7544	13389	15783
7. Прибыль от инфляционного обесценивания «денежных» статей	59494	34346	64376	99630	47378	75320	65478
8. Балансовая прибыль (убыток)	355402	191204	126856	1116860	252051	148422	151485
9. Чистая прибыль	288321	151871	119500	1038375	206031	139815	143533

## Приложение 2.1.6.

Определение влияния инфляции на прибыли ОАО "ЧЗПТ"

в 2000-2003 гг., тыс. руб.

Показатели	По данным приложения 2.1.4			В сопоставимых единицах			
	Годы						
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2003
1. Выручка от реализации (без НДС и акцизов)	1524406	2033389	2028510	2717969	2804918	2373357	2393642
2. Себестоимость продукции, работ, услуг	1206606	1563056	1616210	2020616	2156126	1890966	1905512
3. Прибыль от реализации продукции	141143	257136	224350	401518	354702	262490	265710
4 Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности	117872	220387	110899	357524	304009	129752	240534
5. Прочие внереализационные доходы	2016	8001	54267	3377	11037	63492	37819
6. Прочие внереализационные расходы	8188	24480	29239	13712	33769	34210	19178
7. Прибыль от инфляционного обесценивания «денежных» статей	26754	48799	8289	44803	67315	9698	40009
8. Балансовая прибыль (убыток)	138454	252707	144216	391991	270463	168733	299184
9. Чистая прибыль	99541	106026	114654	346463	98846	134145	220870

## Приложение 2.1.7

Изменение доходов, затрат и прибыли ОАО "ЧАЗ"

за 2000-2003 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы				Темп изменения, %		
	2000	2001	2002	2003	2001 г. к 2000 г.	2002 г. к 2001 г.	2003 г. к 2000 г.
1. Выручка от реализации (без НДС и акцизов)	4387852	3586511	3154307	2900926	81,7	87,9	92,0
2. Себестоимость продукции, работ, услуг.	2914502	2956510	2636976	2437001	101,4	89,2	92,4
3. Прибыль от реализации продукции	1473350	630001	517331	463925	42,8	82,1	89,7
4 Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности	1032335	202512	40528	60443	19,6	20,0	149,4
5. Прочие внереализационные доходы	8850	9705	45963	41347	109,7	в 4,7 раз	90,0
6. Прочие внереализационные расходы	23956	7544	13389	15783	31,5	177,5	117,9
7. Прибыль от инфляционного обесценивания «денежных» статей	99630	47378	75320	65478	47,6	159,0	86,9
8. Балансовая прибыль (убыток)	1116860	252051	148422	151485	22,6	58,9	102,1
9. Чистая прибыль	1038375	206031	139815	143533	19,8	67,9	102,6

## Приложение 2.1.8.

Изменение доходов, затрат и прибыли ОАО "ЧЗПТ"

за 2000-2003 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы				Темп изменения, %		
	2000	2001	2002	2003	2001 г. к 2000 г.	2002 г. к 2001 г.	2003 г. к 2000 г.
1. Выручка от реализации (без НДС и акцизов)	2717969	2804918	2373357	2393642	103,2	84,6	100,9
2. Себестоимость продукции, работ, услуг	2020616	2156126	1890966	1905512	106,7	87,7	100,8
3. Прибыль от реализации продукции	401518	354702	262490	265710	88,3	74,0	101,2
4 Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности	357524	304009	129752	240534	85,0	42,7	185,4
5. Прочие внедеализационные доходы	3377	11037	63492	37819	в 3,3 раз	в 5,8 раз	59,6
6. Прочие внедеализационные расходы	13712	33769	34210	19178	в 2,5 раз	101,3	56,1
7. Прибыль от инфляционного обесценивания «денежных» статей	44803	67315	9698	40009	150,2	14,4	в 4,1 раз
8. Балансовая прибыль (убыток)	391991	270463	168733	299184	69,0	62,4	177,3
9. Чистая прибыль	346463	98846	134145	220870	28,5	135,7	164,6

## Приложение 2.1.9.

## Краткий баланс ОАО "ЧЭАЗ"

за 2000-2003 гг., тыс. руб.

АКТИВ	На конец года			
	2000	2001	2002	2003
I .Внеборотные активы в том числе:	302435	369073	496844	610090
110. Нематериальные активы	2993	2960	1584	618
120. Основные средства	252272	305315	447081	542271
140. Долгосрочные финансовые вложения	17588	21306	21456	25479
150. Прочие внеоборотные активы	29582	39492	26723	41722
II .Оборотные активы в том числе:	252195	296422	241779	359062
210. Запасы	157824	198264	177207	257604
220. НДС по приобретенным ценностям	4202	5312	5166	8194
240. Дебиторская задолженность	74785	81308	41846	58473
250. Краткосрочные финансовые вложения	11746	362	435	1612
260. Денежные средства	3638	11176	17125	33179
Баланс	554630	665495	738623	969152
ПАССИВ				
III. Капитал и резервы в том числе:	444752	520743	665635	843014
410. Уставной капитал	27780	27780	27780	27780
420. Добавочный капитал	282290	349341	469686	445441
430. Резервный капитал	5067	5067	5067	5067
470. Нераспределенная прибыль	116984	126161	163102	364726
Прочие капиталы и резервы	12667	12394	-	-
IV. Долгосрочные пассивы	-	-	-	686
V. Краткосрочные пассивы, в том числе:	109878	144752	72988	125452
610. Займы и кредиты	6000	75274	-	20132
620. Кредиторская задолженность	103313	65478	72746	102766
660.Прочие краткосрочные пассивы	565	4000	242	2554
Баланс	554630	665495	738623	969152

## Приложение 2.1.10.

## Краткий баланс ОАО "ЧАЗ" за 2000-2003 гг., в тыс. руб.

АКТИВ	На конец года		
	2000	2001	2002.
I .Внеборотные активы в том числе:	1407175	1476268	1756095
110. Нематериальные активы	1956	3077	-
120. Основные средства	1388652	1454943	1751558
140. Долгосрочные финансовые вложения	16567	18248	4537
150. Прочие внеоборотные активы	-	-	-
II .Оборотные активы в том числе:	771645	744785	626466
210. Запасы	492866	457968	544169
220. НДС по приобретенным ценностям	36227	25484	40724
240. Дебиторская задолженность	235926	256110	351741
250.Краткосрочные финансовые вложения	10	-	5186
260. Денежные средства	6515	4611	576
270. Прочие оборотные активы	101	612	70
Баланс	2178820	2221053	2382561
ПАССИВ			
III. Капитал и резервы в том числе:	1620876	1614117	1562390
410. Уставной капитал	321	321	321
420. Добавочный капитал	1517413	1428241	1480626
430. Резервный капитал	80	80	80
460. Прибыль прошлых лет	-	84931	81363
470. Прибыль отчетного года	-	-	-
Прочие капиталы и резервы	103062	100544	-
IV. Долгосрочные пассивы	-	-	-
V. Краткосрочные пассивы в том числе:	557944	606936	820171
610. Займы и кредиты	5588	182378	299141
620. Кредиторская задолженность	552122	424538	520466
640.Прочие краткосрочные пассивы	234	20	584
Баланс	2178820	2221053	2382561

## Приложение 2.1.11.

## Краткий баланс ОАО "ЧЗПТ"

за 2000-2003 гг., тыс. руб.

АКТИВ	На конец года			
	2000	2001	2002	2003
I .Внеборотные активы в том числе:	1552984	1372780	1508026	1487585
110. Нематериальные активы	2095	2074	1573	1014
120. Основные средства	1275106	1185565	1313678	1283156
140. Долгосрочные финансовые вложения	275783	185141	192775	203415
150. Прочие внеоборотные активы	-	-	-	-
II .Оборотные активы в том числе:	651523	1124032	1476438	1575581
210. Запасы	306605	708007	830167	920466
220. НДС по приобретенным ценностям	36506	46750	39671	41513
240. Дебиторская задолженность	308164	363885	560917	587414
250.Краткосрочные финансовые вложения	25	5032	32306	15673
260. Денежные средства	223	358	13377	10515
270. Прочие оборотные активы	-	-	-	-
Баланс	2204507	2496812	2984464	3063166
ПАССИВ				
III. Капитал и резервы в том числе:	1149224	1436879	1503517	1537138
410. Уставной капитал	96497	96497	96497	96497
420. Добавочный капитал	1307349	1261180	1249552	1322519
430. Резервный капитал	436	2436	19269	24310
460. Прибыль прошлых лет	44942	43011	58765	61251
470. Прибыль отчетного года	-	33755	79434	32561
Прочие капиталы и резервы	-	-	-	-
IV. Долгосрочные пассивы	3456	386405	554841	498617
V. Краткосрочные пассивы в том числе:	751827	673528	926106	1027411
610. Займы и кредиты	20000	27647	354126	367114
620. Кредиторская задолженность	723338	635149	555811	642173
640.Прочие краткосрочные пассивы	8489	10732	16169	18124
Баланс	2204507	2496812	2984464	3063166

## Приложение 2.1.12.

Коэффициенты рентабельности ОАО "ЧАЗ" за 2000-2003 гг.

Показатели рентабельности	Годы			
	2000	2001	2002	2003
<b>Первая группа</b>				
1. Коэффициент уровня прибыли от реализации	0,120	0,074	0,040	0,061
2. Коэффициент уровня валовой прибыли	0,098	0,051	0,015	0,043
3. Коэффициент уровня чистой прибыли	0,072	0,036	0,012	0,025
<b>Вторая группа</b>				
5. Коэффициент отдачи всех активов	0,071	0,035	0,012	0,071
6. Коэффициент отдачи внеоборотных активов	0,116	0,053	0,018	0,041
7. Коэффициент отдачи оборотных активов	0,185	0,101	0,041	0,068
8. Коэффициент отдачи на инвестированный капитал	0,133	0,068	0,022	0,046
9. Коэффициент отдачи на акционерный капитал	422,7	239,0	87,6	322,8

## Приложение 2.1.13.

Коэффициенты рентабельности ОАО "ЧЗПТ" за 2000-2002 гг.

Показатели рентабельности	Годы			
	2000	2001	2002	2003
<b>Первая группа</b>				
1. Коэффициент уровня прибыли от реализации	0,080	0,120	0,104	0,116
2. Коэффициент уровня валовой прибыли	0,058	0,091	0,057	0,071
3. Коэффициент уровня чистой прибыли	0,032	0,018	0,042	0,063
<b>Вторая группа</b>				
5. Коэффициент отдачи всех активов	0,020	0,013	0,027	0,020
6. Коэффициент отдачи внеоборотных активов	0,028	0,021	0,051	0,028
7. Коэффициент отдачи оборотных активов	0,067	0,035	0,057	0,067
8. Коэффициент отдачи на инвестированный капитал	0,065	0,119	0,067	0,114
9. Коэффициент отдачи на акционерный капитал	0,364	0,316	0,756	0,386

## Приложение 2.2.1.

## Расчет плановой прибыли с учетом и без учета инфляции

за планируемый период

Показатели	Базис- ный пери- од	Планируе- мый темп роста по- казателя	Планируемый период без учета инфляции	Планируемый период с уче- том инфляции
1. Выручка от реализации (без НДС и акцизов)	Вр	T1	Вр* T1	Вр* T1* Iрп
2. Себестоимость продукции, услуг	С	-	Сп	Спр
в том числе:				
- материальные затраты	Мз	T2	Мз* Т2	Мз* Т2* Iсп
- затраты на оплату труда	ЗОТ	T3	ЗОТ*Т3	ЗОТ*Т3* Iпп
- амортизация основных фондов	А	T4	А*T4	А*T4* Iквп
- прочие затраты	П	T5	П*T5	П*T5* Iп
3. Коммерческие расходы	КР	T6	КР*T6	КР*T6* Iп
4. Управленческие расходы	УР	T7	УР*T7	УР*T7* Iп
5. Прибыль (убыток) от реализации продукции (1-2-3-4)	ПР	-	ПРп	ПРпр
6. Проценты к получению	Пп	T8	Пп*T8	Пп*T8* Iп
7. Проценты к уплате	Пу	T9	Пу*T9	Пу*T9* Iп
8. Доходы от участия в других организациях	Ддо	T10	Ддо*T10	Ддо*T10* Iп
9. Прочие операционные доходы	ПОД	T11	ПОД*T11	ПОД*T11* Iп
10. Прочие операционные расходы	ПОР	T12	ПОР*T12	ПОР*T12* Iп
11. Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности (5+6-7+8+9-10)	Пфхд	-	Пфхдп	Пфхдпп
12. Прочие внереализационные доходы	ПВД	T13	ПВД*T13	ПВД*T13* Iп
13. Прочие внереализационные расходы	ПВР	T14	ПВР*T14	ПВР*T15* Iп
14. Прибыль (убыток) от инфляционного влияния на "денежные" статьи баланса	Пдс	-	-	Пдс* (Iп-1)/(Iб-1)
15. Балансовая прибыль (11+12-13+14)	Пб	-	Пбп	Пбпр