

Теоретические и практические подходы к формированию собственного капитала для развития предпринимательской деятельности

Лев Я. Аврашков	¹	ekonomika310@mail.ru
Галина Ф. Графова	¹	grafova_gf@mail.ru
Андрей В. Графов	¹	grafav@mail.ru
Светлана А. Шахватова	¹	ssha76@mail.ru

¹ Российская академия народного хозяйства и государственной службы, ул. Интернациональная, 3, г. Липецк, 398001, Россия

Аннотация. Статья посвящена вопросам методологии формирования и оптимизации собственного капитала фирмы. В рыночной экономике финансовая стабильность фирмы, зависящая от финансового состояния, является одним из важнейших факторов жизнедеятельности фирмы и развития предпринимательской деятельности. Положительное финансовое состояние определяет конкурентоспособность фирмы на рынке. Также оно помогает в сотрудничестве с кредиторами в финансовом аспекте. Финансовое состояние демонстрирует возможность организации финансировать деятельность собственными средствами, а также рационально распоряжаться ими во взаимоотношениях с другими лицами. Поэтому цель любой фирмы – сохранять стабильное, устойчивое финансовое состояние и достижение прибыли. Наиболее важным для развития фирмы является формирование и наращивание собственного капитала. Авторы рассматривают различные методические подходы к формированию собственного капитала фирмы. Традиционная позиция формирования собственного капитала и его оптимизации находит место в бухгалтерском учете, также в специальной экономической литературе. Однако, при изучении различных подходов к определению конечного результата финансово-хозяйственной деятельности фирмы, подобная трактовка вызывает серьезные *возражения*. Начальным этапом управления формированием капитала фирмы является определение потребности в необходимом его объеме. Оптимизация общей потребности в капитале фирмы достигается различными методами, позволяющими в итоге достичь положительного результата деятельности фирмы. В статье уделено внимание направлениям в сфере обеспечения принятия оперативных управленческих решений по выбору источников финансирования хозяйственной деятельности фирм с позиции обеспечения достаточного уровня платежеспособности и повышению эффективности использования капитала. Сформулированы основные этапы процесса оптимизации капитала фирмы.

Ключевые слова: прибыль, собственный капитал, внеоборотные активы, оборотные активы, амортизация

Theoretical and practical approaches to the formation of equity for the development of entrepreneurial activity

Lev Ya. Avrashkov	¹	ekonomika310@mail.ru
Galina F. Grafova	¹	grafova_gf@mail.ru
Andrey V. Gtafov	¹	grafav@mail.ru
Svetlana A. Shakhvatova	¹	ssha76@mail.ru

¹ The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, International St., 3 Lipetsk, 398001, Russia

Abstract. The article is devoted to the methodology of formation and optimization of the company's equity. In a market economy, the financial stability of the firm, depending on the financial condition, is one of the most important factors in the life of the firm and the development of entrepreneurial activity. A positive financial condition determines the competitiveness of the company in the market. It also helps in cooperation with creditors in the financial aspect. The financial condition demonstrates the ability of the organization to finance activities with its own funds, as well as to manage them rationally in relations with other persons. Therefore, the goal of any company – to maintain a stable, stable financial condition and profit. The most important for the development of the company is the formation and increase of equity capital. The article deals with various methodological approaches to the formation of the company's equity. The traditional position of equity formation and its optimization is found in accounting, as well as in the special economic literature. However, in the study of different approaches to determining the final result of financial and economic activities of the company, such interpretation raises serious objections. The initial stage of capital formation management of the company is to determine the need for the required amount. Optimization of the total capital requirement of the company is achieved by various methods, which eventually allow to achieve a positive result of the company. The article focuses on the areas in the field of ensuring the adoption of operational management decisions on the choice of sources of financing of economic activities of firms from the position of ensuring a sufficient level of solvency and improving the efficiency of capital use. The main stages of the optimization process of the capital of the company)

Keywords: profit, equity, non-current assets, current assets, depreciation

Для цитирования

Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф., Графов А.В., Шахватова С.А., Теоретические и практические подходы к формированию собственного капитала для развития предпринимательской деятельности // Вестник ВГУИТ. 2018. Т. 80. № 4. С. 441–451. doi:10.20914/2310-1202-2018-4-441-451

For citation

Avrashkov L.Ya., Grafova G. F., Grafov A.V., Shakhvatova S.A. Theoretical and practical approaches to the formation of equity for the development of entrepreneurial activity. *Vestnik VGUIT* [Proceedings of VSUET]. 2018. vol. 80. no. 4. pp. 441–451. (in Russian). doi:10.20914/2310-1202-2018-4-441-451

Введение

На сегодняшний день достаточно большое количество фирм находится в сложном финансовом положении в силу того, что внимание органов государственной власти в ходе экономических реформ было сосредоточено в большей мере на проведении рыночной макроэкономической политики, о чем свидетельствует динамика финансового результата фирм (таблица 1).

С 2005 по 2007 гг. совокупная прибыль российских фирм увеличилась с 3226 до 6041 млрд р. В результате кризиса 2008 г. сальдо финансового результата отечественных фирм снизилось более чем на 30% по сравнению

с предыдущим годом. До 2012 г. сохранялась стабильная ситуация с тенденции сальдо финансового результата отечественных фирм к росту. Сложными для российской экономики стали 2013 и 2014 гг., когда сальдо финансового результата сокращалось, практически каждая третья фирма в это время являлась убыточной. В 2015 г. наметилась положительная тенденция, выраженная в росте сальдо финансового результата, однако негативным моментом было сохранение высокой доли убыточных фирм. В связи с чем наблюдались низкие показатели рентабельности фирм, что свидетельствует о низкой эффективности деятельности (таблица 2).

Таблица 1.

Динамика финансового результата фирм (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации

Table 1.

Dynamics of financial results of firms (without small businesses) in the Russian Federation

Период Period	Сальдо прибылей и убытков, млрд р. Balance of profit and loss, billion rubles	В % к предыдущему году % to the previous year	Сумма прибыли млрд р. Amount of profit RUB bln	Удельный вес прибыльных организаций, % Specific weight of profitable entities, %	Сумма убытка млрд р. Amount of loss billion roubles	Удельный вес убыточных организаций, % Share of unprofitable organizations, %
2005	3226	129,8	3674	63,6	448	36,4
2006	5722	177,4	6085	67,5	363	32,5
2007	6041	105,6	6412	74,5	371	25,5
2008	3801	69,1	5354	71,7	1553	28,3
2009	4432	124,1	5852	68,0	1420	32,0
2010	6331	144,1	7353	70,1	1022	29,9
2011	7140	114,2	8794	70,0	1654	30,0
2012	7824	110,8	9213	70,9	1389	29,1
2013	6854	82,7	9519	69,0	2665	31,0
2014	4347	68,2	10465	67,0	6118	33,0
2015	7503	173,6	12654	67,4	5151	32,6
2016	12801	157,0	15823	70,5	3022	29,5
2017	10320	91,5	12276	73,7	1956	26,3

Таблица 2.

Динамика рентабельности фирм (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации

Table 2.

Dynamics of profitability of firms (without small businesses) in the Russian Federation

Период Period	Рентабельность активов, % Return on assets, %	Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг, % Profitability of goods, products, works and services sold, %
2005	8,8	13,5
2006	12,2	13,2
2007	10,4	13,1
2008	5,4	13,0
2009	5,5	10,8
2010	6,7	10,0
2011	6,5	9,6
2012	6,1	8,6
2013	4,5	7,0
2014	2,5	7,3
2015	3,7	8,1
2016	5,9	7,6
2017	5,3	7,5

Однако в современных экономических условиях сложилась такая тенденция, что каждый экономический субъект является частью рыночных отношений, которые заинтересованы в бесперебойной работе данного субъекта. Поэтому каждая фирма должна следить и правильно организовывать свою предпринимательскую деятельность. В связи с этим необходимо контролировать ведение финансово-хозяйственной деятельности.

Необходимо рассмотреть пути оптимизации капитала и финансового результата деятельности фирмы. Цель исследования – введение нового экономического показателя «чистый доход» вместо «чистая прибыль».

Теоретические основы исследования

При проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности нет системного подхода и глубины исследования. Данный анализ необходимо осуществлять с пониманием объекта, который исследуется специалистом. Исследуемый объект (фирма) должна рассматриваться как некая сложная система, которая имеет свою сложную структуру и элементы, а не просто проведены расчеты базовых показателей, которые будут не взаимосвязаны между собой. Только тогда можно говорить о полном анализе финансово-хозяйственной деятельности, который повысит экономическую безопасность фирмы.

Из системного подхода вытекает еще одна проблема, которая связана с плановостью. Многие руководители фирм не считают важным планировать свою деятельность. Однако план является основой экономической безопасности предприятия. Любая финансово-хозяйственная деятельность должна проводиться систематически и иметь четкий план действия. Планируя финансово-хозяйственную деятельность, фирма предупреждает неблагоприятный исход нежелательных ситуаций (форс мажоров).

Часто специалисты сталкиваются с такой распространенной проблемой, как недостаточность информации. Это может быть связано с неквалифицированными специалистами, которые сталкиваются с незнанием теоретического материала, в связи с чем не понимают важность процесса ведения финансово-хозяйственной деятельности. Недостаточность информации может быть обусловлена неполнотой или неточностью заполнения бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Если первая проблема неквалифицированных специалистов решается просто, то неправильность бухгалтерской (финансовой)

отчетности является важной и трудно решаемой задачей. Часто фирмы занижают показания прибыли и увеличивают свои расходы, чтобы избежать уплаты высоких налогов. Существует обратная сторона, когда фирма завышает показатели, чтобы показать сверхприбыль, высокую рентабельность или ликвидность. В связи с этим часто при анализе финансово-хозяйственной деятельности выявляется несопоставимость некоторых показателей.

Экономической целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, фирма является центром привлечения и аккумуляции капитала, обеспечивая его прирост.

Рассмотреть сущность прибыли можно с различных сторон. Наиболее распространенным является рассмотрение сущности прибыли с точки зрения функций и происхождения прибыли.

Прибыль как одну из форм реализации собственности на капитал рассматривает марксистская теория. Согласно марксистской теории труд является единственным товаром, стоимость которого выше затрат на его приобретение, и капиталист извлекает из этого прибавочную стоимость, т. е. разницу между издержками производства рабочей силы и ее реальной стоимостью. В отечественной экономической теории долгое время считалось, что единственным источником прибыли является труд. Концепция прибавочного труда наиболее наглядно демонстрирует себя в такой ситуации, когда предприниматель купил и перепродал товар, получив при этом прибыль. Ее источником, естественно, является труд данного предпринимателя.

Как можно увидеть из опыта государства с развитой экономикой, могут существовать и другие варианты получения прибыли. В большинстве случаев она представляет собой результат реализации (производства) продукта (услуги), основанного на привлечении нескольких факторов, прежде всего труда и капитала. Более того, понятие прибыли связано не только со стоимостью используемого капитала, но и с его амортизацией и с периодом, в течение которого происходит эта амортизация.

Отсюда можно сделать вывод о том, что прибыль представляет собой экономическую категорию, отражающую дополнительный доход, созданный в сфере экономической деятельности. Это результат сочетания различных факторов производства: труда, капитала, природных ресурсов, предпринимательских способностей. В комплексе они приносят финансовый эффект, который называется прибылью.

Основоположником функционального подхода выступает американский экономист П. Самуэльсон. Он считал, что прибыль это безусловный доход от факторов производства; вознаграждение за предпринимательскую деятельность, технические нововведения и улучшения, за способность принимать риски в условиях неопределенности; монопольный доход в определенных рыночных ситуациях; этическая категория.

Сторонники немецкой экономической школы (Ф. Хайек, Д. Сахал) рассматривают прибыль с точки зрения ее происхождения, а именно как «вознаграждение», полученное в рамках предпринимательской инициативы; прибыль «неожиданная», полученная в благоприятных рыночных условиях и обстоятельствах, признанная государственной властью или соответствующим законодательством (легализованная).

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, который создан в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

Формирование прибыли представляет собой процесс, который является, по сути, производственно-хозяйственной деятельностью фирмы, основанной на использовании различных факторов, к которым относят:

- создание нового уровня технического состояния, что напрямую зависит от технической оснащенности фирмы;

- получение сверхприбыли, особенно в топливно-энергетическом комплексе, которую называют экономической рентой;

- неодинаковую величину трендов нормы прибыли российских фирм;

- модель поведения фирмы, которая определяется степенью влияния персонифицированных субъектов, взаимодействием и взаимосвязями их целей, интересов, способов накопления прибыли;

- стремление максимизировать прибыль. При этом крупные фирмы не учитывают социальную функцию бизнеса, не несут социальной ответственности перед обществом;

- существующую систему налогообложения прибыли, которая не стимулирует фирму к ее росту.

Как результат, прибыль определяет эффективность использования имеющихся ресурсов, успех (неудачу) в бизнесе, рост (уменьшение) объема деятельности. В качестве количественного показателя прибыль является разницей между ценой и стоимостью товаров, между продажами и стоимостью (в сфере обращения –

между доходами от продаж и расходами на реализацию). Прибыль, являющаяся конечным результатом деятельности организации, создает условия для ее расширения, развития, самофинансирования и повышения конкурентоспособности. По мере развития экономической теории определение термина «прибыль» постоянно уточнялось из простейшего определения – как дохода, полученного от производства и продажи любого товара, до понятия чистой прибыли.

На сегодняшний день он характеризуется с точки зрения двух уровней: микро- и макроэкономического. Расчет прибыли с использованием существующей методологии на макро- и микроуровне отличается. На уровне фирмы расчет связан с процессом образования и на государственном уровне с определением места прибыли в доходах страны. Если фирма является прибыльной (при нормальных условиях управления), то она показывает, что покупатель, приобретая товар этого конкретного производителя, получает удовлетворение от покупки (когда у него есть выбор), а государство (общество) может за счет налогов на прибыль поддерживать убыточные объекты, решать приоритетные социальные проблемы.

Методология исследования

В процессе ведения хозяйственной деятельности возникают ситуации, когда фирма не получает прибыли, используя оборотные активы безрезультатно, или даже производит убытки. Но для стабильно функционирующей фирмы такие ситуации носят временный, эпизодический характер, которые не меняют главного предназначения фирмы – формирование массы прибыли.

Производя прибыль, фирма наращивает капитал, повышает уровень капитализации, рационально размещает финансы, что дает теоретическую возможность исполнить свои финансовые обязательства. Но зачастую могут возникать варианты, когда финансовые средства нельзя быстро или без экономических потерь привлечь для обеспечения расчетов по обязательствам, например, когда финансы размещены нерационально.

Следовательно, проблема неисполнения финансовых обязательств в значительной мере связана с размещением и использованием ресурсов (капитала). Рассмотрим основные этапы происхождения и размещения капитала.

1. Первым условием образования и функционирования фирмы является наличие первоначального собственного капитала.

2. При недостаточной величине собственного капитала фирма берет на себя определенные обязательства в виде банковских кредитов, займов третьих лиц, кредиторской задолженности. Общая сумма всех взятых обязательств образует заемные средства, находящиеся в распоряжении предприятия.

3. Собственные средства (капитал) и заемные средства (обязательства) представляют собой совокупный капитал или пассивы (по бухгалтерской терминологии). Если средства были переданы предприятию на безвозмездной основе, то они относятся на собственный капитал фирмы.

За счет собственного капитала приобретается имущество фирмы или, если обратиться к бухгалтерской терминологии, формируется актив баланса.

Если рассматривать заемный капитал как основной источник структуры капитала, в числе его преимуществ следует выделить, прежде всего, большие возможности привлечения займов (при условии хорошей кредитной истории), возможность повышения рентабельности собственного капитала и финансового

потенциала фирмы. В то же время избыток заемных средств в структуре капитала снижает прибыльность бизнеса и может повлечь за собой такие угрозы, как риск снижения финансовой устойчивости, потеря платежеспособности.

Данные плюсы и минусы элементов структуры капитала подтверждаются результатами корреляционного анализа зависимости структуры источников средств от ряда факторов финансового состояния предприятия. Структура капитала фирмы отрицательно коррелирует с его прибыльностью и ликвидностью его активов. Кроме того, подтверждено, что в развивающихся странах осязаемые активы компании отрицательно коррелируют с его отношением долга (высокий уровень материальных активов – не гарантия для кредиторов в случае дефолта заемщика). С другой стороны, размер фирмы и оборачиваемость активов положительно коррелируют с уровнем задолженности. Эмпирические результаты исследования подтверждают теорию иерархии, в соответствии с которой прибыльное предприятие с высоким уровнем ликвидности будет иметь пониженный уровень долга (таблица 3).

Таблица 3.
Динамика коэффициента платежеспособности фирм (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации

Table 3.

Dynamics of solvency ratio of firms (without small businesses) in the Russian Federation

Период Period	Коэффициент текущей ликвидности, % Return on assets, %	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, % Factor of availability of own working capital, %	Коэффициент автономии, % Current liquidity ratio, %
2005	122,2	-12,5	56,2
2006	123,7	-13,3	57,1
2007	130,7	-10,5	55,9
2008	129,2	-14,1	50,5
2009	129,4	-18,8	51,6
2010	134,3	-14,1	52,4
2011	136,2	-17,8	50,8
2012	128,1	-25,5	48,2
2013	125,3	-30,7	45,3
2014	121,1	-41,2	40,1
2015	126,6	-42,6	39,9
2016	124,7	-42,2	42,5
2017*	152,8	-95,1	49,8

Актив формируют внеоборотные и оборотные активы. Внеоборотные активы состоят из основных средств, нематериальных активов, финансовых вложений сроком свыше одного года, прочих внеоборотных активов. К оборотным активам относятся:

- запасы – сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция на складе (которая еще не реализована и, следовательно, не принесла прибыли) и др.;

- средства в расчетах – продукция и услуги, которые отгружены или оказаны, но расчет по которым еще не произведен, т. е. средства, которые фирма предоставила в долг другим организациям, своим дебиторам. Сюда также относятся выданные авансы, ссуды работникам предприятия, краткосрочные финансовые вложения, средства в банке на расчетном и валютном счетах и в кассе предприятия.

Размещение капитала, т. е. состояние финансов фирмы, фиксируется на определенную дату. Такое одновременное отражение активов и пассивов представляет собой бухгалтерский баланс фирмы на определенную дату, при этом сумма активов всегда равна сумме пассивов.

Величина собственного оборотного капитала формируется разностью между суммой собственного капитала фирмы и стоимостью внеоборотных активов.

Зачастую наблюдается такая ситуация, как отсутствие у фирмы собственного оборотного капитала, что свидетельствует о том, что оборотные средства фирмы полностью формируются за счет заемных источников. Очевидно, что наибольшую устойчивость с позиций платежеспособности будет иметь предприятие, у которого доля собственного оборотного капитала в общей сумме оборотных средств высока.

В процессе производственного цикла капитал находится в движении.

При этом:

- происходит износ и обновление основных производственных фондов (обновление основных средств относится к разряду долгосрочных финансовых вложений);

- формируется прибыль за счет оборотных средств в той их части, которая находится в производстве;

- средства в расчетах – это та часть оборотных средств, которая систематически отвлекается на текущее обслуживание производства или на осуществление иных финансовых вложений;

- цикл от вложений капитала в производство в виде запасов до реализации продукции формирует оборот предприятия.

В результате оборота у фирмы образуется выручка, которая включает следующие компоненты:

- компенсацию произведенных затрат на производство, также включается и погашение обязательств;

- учтенные при формировании цены косвенные налоги и обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды;

- норму прибыли.

Следовательно, прибыль формируется разностью выручки от продаж (реализации) продукции (работ, услуг), прочих доходов от операционной и внереализационной прибыли и всеми видами затрат и убытков. Эта прибыль до налогообложения, из которой в дальнейшем осуществляется уплата налога на прибыль и других обязательных платежей.

Остаток прибыли после вычета налога на прибыль составляет свободную для экономического маневра чистую прибыль предприятия.

Чистая прибыль представляет собой основную потенциальную возможность увеличения собственного капитала (прибыль на накопление).

В современных экономических реалиях эта возможность реализуется лишь частично, так как за счет прибыли осуществляются безвозвратные расходы – выплата дивидендов, формирование фондов материального поощрения, фонды социального назначения и т. д. (направление прибыли на потребление). Нераспределенная прибыль формируется как разница между чистой прибылью и безвозвратными расходами.

Увеличение (прирост) собственного капитала фирмы возможно осуществить за счет той части чистой прибыли, которая расходуется на накопление (нераспределенная прибыль), т. е. пополняет основные и оборотные средства.

Такая позиция формирования собственного капитала и его увеличения находит место в бухгалтерском учете, также в специальной экономической литературе. Однако при изучении различных подходов к определению конечного результата финансово-хозяйственной деятельности предприятия, по мнению авторов, подобная трактовка вызывает серьезные возражения.

Если к конечному финансовому результату отнести только показатель чистой прибыли, то общепризнанная теория формирования собственного капитала в бухгалтерском учете находит свое подтверждение.

Однако в реальной финансово-хозяйственной деятельности фирмы в качестве итогового конечного финансового результата выступает не «чистая прибыль», а показатель – «чистый доход».

Принципиальные отличия в формировании этих показателей проявляются в нижеследующем. Основным источником информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности фирмы является «Отчет о финансовых результатах» (форма № 2), входящий в состав бухгалтерской отчетности и утвержденный Приказом Минфина России от 02.07.2010 г. № 66н (ред. от 06.04.2015 г.) «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Конечный финансовый результат – чистая прибыль $\Pi_{ч}$ – формируется как итог четырех разделов «Отчета о финансовых результатах» (форма № 2), представляющих различные источники (виды деятельности) образования прибыли:

$$\Pi_{ч} = (\Pi_{р} + \Pi_{о} + \Pi_{вд} - H_{п}) + \Pi_{ч0}, \quad (1)$$

где $\Pi_{р}$ – прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг; $\Pi_{о}$ – прибыль от операционной деятельности; $\Pi_{вд}$ – прибыль от внереализационной деятельности; $H_{п}$ – налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи; $\Pi_{ч0}$ – прибыль по чрезвычайным обстоятельствам.

Как правило, получение прибыли от чрезвычайных обстоятельств – это нетипичная ситуация для российских фирм, поэтому обычно величина чистой прибыли формируется прибылью от основной и иных видов деятельности и определяется как разность между суммой всех видов прибыли и налогом на прибыль и отчислениями в качестве обязательных платежей. В свою очередь, каждый из вышеобозначенных видов прибыли определяется как разность соответствующих видов доходов (Д) и расходов (Р).

Следовательно, основным источником формирования прибыли является деятельность по производству и реализации продукции, работ, услуг, которая рассчитывается следующим образом:

$$P_p = B - C, \quad (2)$$

где В – выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом НДС, акцизов и т. п.); С – себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг с учетом коммерческих и управленческих расходов.

При этом возникают сомнения в объективности оценки полученных результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

По мнению авторов, при оценке эффективности производственно-хозяйственной деятельности фирмы следует ориентироваться на сальдо денежного потока (потока реальных денег) за отчетный или плановый период.

В зарубежной практике при анализе финансово-хозяйственной деятельности показатель «чистый доход» является одним из главных критериев для принятия решения о финансировании инвестиционного проекта. В российской практике данный критерий применяется при расчетах согласно «Методическим рекомендациям по оценке эффективности инвестиционных проектов», утвержденным Минэкономки, Минфином, Госстроем РФ 21.06.1999 г. № ВК 477. Чистый доход или сальдо потока реальных денег согласно вышеуказанным методическим рекомендациям определяется как разность между притоком, равным размеру денежных поступлений (результатов в стоимостном выражении), и оттоком, т. е. платежами отчетного периода.

Размер денежных поступлений (приток), главным образом, формируется выручкой (нетто) от реализации продукции, товаров, работ, услуг (без НДС и акцизов).

Как правило, приток от иных видов деятельности незначителен.

В структуре расходов наиболее значимы материальные затраты, к которым относятся:

– расходы на оплату приобретенных и использованных в производственном цикле материальных ресурсов различных видов;

– расходы, связанные с содержанием персонала (заработная плата и отчисления во внебюджетные фонды);

– уплата налогов, процентов по кредитам и займам и др.

Кроме того, в состав платежей отчетного периода (оттока денежных средств) входят расходы по внереализационной деятельности и чрезвычайные расходы.

Можно выявить отличие показателя «чистый доход» (сальдо потока реальных денег) от показателя «чистая прибыль», которое заключается в различных подходах к формированию прибыли от реализации продукции, которые находят отражение в отчете о финансовых результатах. Рассмотрим эту ситуацию более подробно.

Прибыль от реализации продукции определяется по формуле

$$P_p = B - M3 - 3П - A, \quad (3)$$

где МЗ – сумма всех материальных затрат за вычетом возвратных отходов; ЗП – величина заработной платы с учетом отчислений во внебюджетные фонды; А – сумма амортизационных отчислений.

Сальдо денежного потока от реализации продукции может быть рассчитано по формуле

$$СДП_p = B - (M3 + 3П) = P_p + A. \quad (4)$$

Принимая в расчет прибыль (убыток) от операционной и внереализационной деятельности, а также при наличии прибыли (убытка) по чрезвычайным обстоятельствам можно сформулировать параметры расчета сальдо денежного потока от производственно-хозяйственной деятельности в целом (чистый доход):

$$ЧД = P_c + A. \quad (5)$$

Таким образом, к наиболее объективным критериям оценки финансового результата хозяйствующего субъекта следует отнести чистый доход, который формируется суммой чистой прибыли и амортизационных отчислений.

Анализ результатов исследования

Несмотря на то что амортизационные отчисления являются одним из элементов экономической составляющей себестоимости продукции, они не включаются в состав денежного оттока, не являются объектом налогообложения, и фирма может использовать их в полном объеме.

Целевое назначение амортизационных отчислений – финансирование воспроизводства основных фондов за счет чего осуществляется:

– текущий и капитальный ремонт основных производственных фондов;

– реновация основных производственных фондов;

— инновационная деятельность предприятия, направленная на приобретение новых видов нематериальных активов.

Эти направления использования амортизационных отчислений наиболее актуальны в условиях стабильно развивающейся экономики, поскольку для успешного развития фирмы и обеспечения устойчивого финансового состояния необходимо своевременно модернизировать основные производственные фонды. Величина амортизационных отчислений достаточно велика (таблица 4), но в нынешних кризисных условиях многие фирмы убыточны или низкорентабельны,

поэтому вынуждены направлять амортизационные отчисления на другие цели, в первую очередь, на пополнение собственных оборотных средств.

Таким образом, по мнению авторов, более объективным представляется включение в формирование собственного капитала статьи «Нераспределенный чистый доход», в которую следует включить нераспределенную прибыль (фонд накопления) и амортизацию.

В таблице 5 представлено формирование чистого дохода.

Таблица 4.

Амортизация основных фондов, начисленная за отчетный год в коммерческих организациях (без субъектов малого предпринимательства)

Table 4.

Depreciation of fixed assets accrued for the reporting year in commercial organizations (without small businesses)

Период Period	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
млрд р. bln RUR												
Все основные фонды	1043	1270	1542	1907	2349	2669	3148	3665	4179	4752	5298	5863
В процентах к наличию основных фондов на начало отчетного года по полной учетной стоимости As a percentage of the availability of fixed assets at the beginning of the reporting year at full book value												
Все основные фонды All fixed assets	4,7	5,2	5,7	5,9	6,3	6,1	6,6	6,5	6,6	6,7	6,5	6,6

Таблица 5.

Формирование чистого дохода, тыс. р.

Table 5.

Formation of net income, thousand RUR

Показатели Indicators	Условные обозначения Convention	Расчетные значения Calculated value
Выручка от продаж Proceeds from sales	В	2800
Себестоимость продаж, в том числе: Cost of sales, including:	С	2400
– материальные затраты material costs	МЗ	1000
– зарплата работников salary of workers	ЗП	908
– отчисления на социальные нужды eductions on social needs	ОСН	272
– амортизация depreciation	А	200
– прочие затраты other costs	ПЗ	20
Прибыль от продаж Profit on sales	Пп	400 = 2800–2400
Налог на прибыль Profit tax	Нп	80 = 400·0,2
Чистая прибыль Net profit	Пч	320 = 400–80
Сальдо денежного потока от реализации продукции Cash flow balance from sales	СДП _р	2800–(1000 + 908 + +272) = 620
Чистый доход Net income	ЧД	320 + 200 = 520

Таким образом, чистый доход превышает величину чистой прибыли на величину амортизационных отчислений, что является наиболее объективным критерием оценки финансового результата хозяйствующего субъекта.

Принципиальное отличие данной классификации собственного капитала от традиционной – это замена экономической категории «чистая прибыль» на категорию «чистый доход», что предполагает увеличение массы собственного капитала, высокий темп прироста за счет включения в собственный капитал суммы

амортизационных отчислений. Также это является положительным фактором при оценке финансово-хозяйственной деятельности, поскольку снижает порог неплатежеспособности и финансовой зависимости предприятия.

При этом если нераспределенная прибыль нулевая или фирма имеет убытки, то и в этом случае будет иметь место реальное увеличение собственного капитала в случае превышения амортизационных отчислений над суммой убытков.

Таким образом, основным источником исполнения обязательств фирмы является выручка, которая содержит:

- сумму ранее произведенных затрат;
- резерв в виде нераспределенного дохода предприятия.

Необходимо принятие управленческих решений для возможности использования выручки частично или в полном объеме на погашение обязательств предприятия. В связи с этим необходимо совершенствовать методологию и практическое применение планирования выручки от реализации, ее распределения, т. е. прогнозировать денежные потоки под строгим квалифицированным контролем финансового менеджмента предприятия, поскольку большинство фирм в реальных экономических условиях расходуют выручку нерационально, руководствуясь сиюминутными потребностями, что во многих случаях является первопричиной неплатежеспособности предприятий.

Общая стратегия прогнозирования денежных потоков должна включать следующие позиции.

1. Прогнозирование выручки от основной деятельности.
2. Мобилизация внутренних резервов и за их счет прогнозирование прироста дополнительной выручки (прирост).
3. Лимитирование текущих издержек предприятия.
4. Принятие новых обязательств в размерах, пропорциональных прогнозируемой величине выручки.
4. Согласование прогнозируемого объема выручки с объемом текущих обязательств.
5. Распределение выручки с учетом погашения обязательств, предусматривая возможность формирования некоторых резервов.

Сформируем перечень возможных мобилизованных резервов из активов предприятия, которые могут дать существенный прирост источника расчетов по обязательствам:

- продажа основных фондов, которые не используются в производстве, но требуют текущих расходов на свое содержание;
- проведение анализа эффективности долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, которые имеют смысл, если один рубль таких вложений приносит больше дохода, чем один рубль, потраченный на получение чистой прибыли;
- анализ объемов готовой продукции на складе и их оптимизация;
- анализ и реализация невостребованных в производственном цикле материальных запасов и товаров;

— жесткий контроль сроков дебиторской задолженности.

Заключение

Представляется очевидным, что неплатежеспособность прямо пропорциональна объему обязательств.

Традиционно абсолютно платежеспособным является предприятие, у которого отсутствуют обязательства и финансово-хозяйственная деятельность ведется за счет собственных средств. Но обязательства у фирмы есть всегда, например, по налогам или платежам во внебюджетные фонды, следовательно, их отсутствие говорит об исполнении обязательств авансом, и в этом случае вопрос о том, платежеспособно ли предприятие, не возникает.

Есть и противоположная ситуация: фирма имеет собственный капитал в размере минимально установленного законодательством уставного фонда и работает за счет заемных средств, но остается платежеспособным, т. е. многое решает выручка от продаж (объем реализации).

Таким образом, неплатежеспособность обратно пропорциональна выручке, т. е. чем меньше выручка от продаж, тем выше уровень неплатежеспособности (при наличии обязательств).

Если за анализируемый период темп роста выручки отстает от темпа роста обязательств, то у фирмы есть предпосылки к неплатежеспособности.

Следовательно, для стабильного ведения хозяйственной деятельности и экономической безопасности фирмы очень важно правильно организовывать финансово-хозяйственную деятельность организации в части формирования собственного капитала, прогнозирования и рационального использования выручки от реализации. Проблемы, возникающие при организации финансово-хозяйственной деятельности, часто связаны с недостаточно развитой системой финансового менеджмента, которая не требует больших финансовых вложений, а лишь внимательности и серьезного подхода к ведению бизнеса.

Благодаря правильному ведению финансово-хозяйственной деятельности фирмы и вовремя проведенному анализу, фирма может предвидеть кризисные ситуации и избежать банкротства либо потери части активов, что наиболее важно для поддержания экономической безопасности предприятия. Поэтому необходимо уметь правильно и качественно прогнозировать и организовывать финансово-хозяйственную деятельность предприятия, ведь от вовремя проведенного качественного финансово-хозяйственного анализа зависит процветание и развитие бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф., Графов А.В., Шахватова С.А. Инновационно-инвестиционная деятельность предприятий. Москва, 2015.
- 2 Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф., Графов А.В., Шахватова С.А. Экономика организаций (фирмы): учебное пособие для магистров. Москва, 2014. 264 с.
- 3 Carp A., Mirea M. Profitability As The Form Of Communication Of The Value Of An Entity That Works For Profit // Romanian Statistical Review. 2017. V. 65 (6). P. 192–199.
- 4 Laurens C., Arnt V. The impact of home-country institutions and competition on firm profitability // International Business Review. 2016. V. 25 (4). P. 831–846.
- 5 Alexandru C.G. Company Profitability Analysis Using Rates // Annals – Economy Series. 2016. V. 1. P. 114–116.
- 6 Tabak B.M., Fazio D.M., Ely R.A., Amaral J.M.T. et al. The effects of capital buffers on profitability: An empirical study // Economics Bulletin, AccessEcon, 2017. V. 37 (3). P. 1468–1473.
- 7 Huang T.-H., Chiang D.-L., Chung-I. A new approach to estimating a profit frontier using the censored stochastic frontier model // The North American Journal of Economics and Finance. 2017. V. 39 (C). P. 68–77.
- 8 Vroom G. Ownership structure, profit maximization, and competitive behavior. 2010. 42 p.
- 9 İltaş Y., Erdoğan S. Impact of Working Capital Requirement on Profitability: A Sectoral Analysis // Business and Economics Research Journal. 2017. V. 8 (3). P. 433–452.
- 10 Serghiescu L., Videan V.-L. Determinant factors of the capital structure of a firm – an empirical analysis // Procedia Economics and Finance. 2014. V. 15. P. 1447–1457.
- 11 Мишина З.А. Современные проблемы эффективного развития малого и среднего бизнеса в России // Вестник НГИЭИ. 2017. № 10 (77). С. 126–133.
- 12 Дубиновский М.З., Балдов Д.В. Административно-территориальное управление продовольственной безопасностью // Вестник НГИЭИ. 2017. № 8 (75). С. 48–55.
- 13 Хорев А.И., Морковина С.С., Соколинская Ю.М. Факторы кризисного развития малого предпринимательства // Вестник ВГУИТ. 2015. № 1 (63). С. 223–228.
- 14 Хорев А.И. и др. Факторы и инструменты управления организационным бизнес-развитием. Воронеж: Научная книга, 2009. 206 с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Лев Я. Аврашков д.э.н., профессор, кафедра экономики и финансов, Российская академия народного хозяйства и государственной службы, ул. Интернациональная, 3, г. Липецк, 398001, Россия, ekonomika310@mail.ru

REFERENCES

- 1 Avrashkov L., Grafova G., Grafov A., Shakhvatova S. Innovacionno-investicionnaya deyatelnost' predpriyatij [Innovative investment activity of enterprises]. Moscow, 2015. (in Russian).
- 2 Avrashkov L., Grafova G., Grafov A., Shakhvatova S. Ekonomika organizacij (firmy) [Economics of organizations (firms): textbook masters]. Moscow, 2014. 264 p. (in Russian).
- 3 Carp A., Mirea M. Profitability As The Form Of Communication Of The Value Of An Entity That Works For Profit. Romanian Statistical Review. 2017. vol. 65 (6). pp. 192–199.
- 4 Laurens C., Arnt V. The impact of home-country institutions and competition on firm profitability. International Business Review. 2016. vol. 25 (4). pp. 831–846.
- 5 Alexandru C.G. Company Profitability Analysis Using Rates. Annals – Economy Series. 2016. vol. 1. pp. 114–116.
- 6 Tabak B.M., Fazio D.M., Ely R.A., Amaral J.M.T. et al. The effects of capital buffers on profitability: An empirical study. Economics Bulletin, AccessEcon, 2017. vol. 37 (3). pp. 1468–1473.
- 7 Huang T.-H., Chiang D.-L., Chung-I. A new approach to estimating a profit frontier using the censored stochastic frontier model. The North American Journal of Economics and Finance. 2017. vol. 39 (C). pp. 68–77.
- 8 Vroom G. Ownership structure, profit maximization, and competitive behavior. 2010. 42 p.
- 9 İltaş Y., Erdoğan S. Impact of Working Capital Requirement on Profitability: A Sectoral Analysis. Business and Economics Research Journal. 2017. vol. 8 (3). pp. 433–452.
- 10 Serghiescu L., Videan V.-L. Determinant factors of the capital structure of a firm – an empirical analysis. Procedia Economics and Finance. 2014. vol. 15. pp. 1447–1457.
- 11 Mishina Z.A. Modern problems of effective development of small and medium business in Russia. Vestnik NGIEHI [Herald NGIEI]. 2017. no. 10 (77). pp. 126–133. (in Russian).
- 12 Dubinovskij M.Z., Baldov D.V. Administrative and territorial management of food security. Vestnik NGIEHI [Herald NGIEI]. 2017. no. 8 (75). pp. 48–55. (in Russian).
- 13 Horev A.I., Morkovina S.S., Sokolinskaya Yu.M. Factors of the crisis development of small business. Vestnik VGUIT [Proceedings of VSUET]. 2015. no. 1 (63). pp. 223–228. (in Russian).
- 14 Horev A.I. et al. Faktory i instrumenty upravleniya organizacionnym biznes-razvitiem [Factors and tools for managing organizational business development]. Voronezh: Nauchnaya kniga, 2009. 206 p. (in Russian).

INFORMATION ABOUT AUTHORS

Lev Ya. Avrashkov Dr. Sci. (Econ.), professor, economics and Finance department, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, International St., 3 Lipetsk, 398001, Russia, ekonomika310@mail.ru

Галина Ф. Графова д.э.н., профессор, кафедра экономики и финансов, Российская академия народного хозяйства и государственной службы, ул. Интернациональная, 3, г. Липецк, 398001, Россия, grafova_gf@mail.ru

Андрей В. Графов д.э.н., профессор, кафедра экономики и финансов, Российская академия народного хозяйства и государственной службы, ул. Интернациональная, 3, г. Липецк, 398001, Россия, grafav@mail.ru

Светлана А. Шахватова к.э.н., доцент, кафедра экономики и финансов, Российская академия народного хозяйства и государственной службы, ул. Интернациональная, 3, г. Липецк, 398001, Россия, ssha76@mail.ru

КРИТЕРИЙ АВТОРСТВА

Лев Я. Аврашков консультация в ходе исследования

Галина Ф. Графова обзор литературных источников по исследуемой проблеме

Андрей В. Графов выполнил расчёты

Светлана А. Шахватова написала рукопись, корректировала её до подачи в редакцию и несёт ответственность за плагиат

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

ПОСТУПИЛА 01.09.2018

ПРИНЯТА В ПЕЧАТЬ 16.11.2018

Galina F. Grafova Dr. Sci. (Econ.), professor, economics and Finance department, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, International St., 3 Lipetsk, 398001, Russia, grafova_gf@mail.ru

Andrey V. Gtafov Dr. Sci. (Econ.), professor, economics and Finance department, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, International St., 3 Lipetsk, 398001, Russia, grafav@mail.ru

Svetlana A. Shakhvatova Cand. Sci. (Econ.), associate professor, economics and Finance department, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, International St., 3 Lipetsk, 398001, Russia, ssha76@mail.ru

CONTRIBUTION

Lev Ya. Avrashkov consultation during the study

Galina F. Grafova review of the literature on an investigated problem

Andrey V. Gtafov performed computations

Svetlana A. Shakhvatova wrote the manuscript, correct it before filing in editing and is responsible for plagiarism

CONFLICT OF INTEREST

The authors declare no conflict of interest.

RECEIVED 9.1.2018

ACCEPTED 11.16.2018