

МОДЕЛЬ САМОФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ

© Хома І.Б., 2006

Розглянуто динамічну модель самофінансування підприємства в умовах запізнення надходження виручки у поєднанні з можливим раціональним механізмом управління запасами виробничого об'єкта на базі часових параметричних рівнянь. Оптимізація розміру запасів дає змогу досягти збалансованості між виручкою від реалізації і постійними витратами, що пришвидшує надходження коштів на внутрішні потреби підприємства і підвищує ефективність підприємницької діяльності.

The dynamic model of self-financing of the plant is considered which is implemented on condition that a delay of the receiving profit takes place in a combination with the possible rational mechanism of reserves control of industrial object on the basis of the time parametric equations. The optimization of value of stocks allows to achieve balance between the proceeds from realization and constant expenses, that has accelerated process receiving of money resources on the internal purposes of the enterprise and has raised efficiency of its activity.

Постановка проблеми

Основою фінансового планування є визначення потреб підприємства у капіталі. Потреба у капіталі виникає внаслідок того, що потоки надходжень і платежів здійснюється несинхронно у часі, тобто реальний характер економічного функціонування підприємства є дискретним. Це стосується різночасового плану виникнення витрат і надходження доходів. Можуть виникати і складні випадки: стрибкоподібні надходження платежів за поставлену споживачам продукцію і, як наслідок, стрибкоподібні зміни у залученні фінансових ресурсів у разі недостачі власних коштів. Тому актуальною стає проблема розроблення моделі самофінансування підприємства як моделі збереження фінансової рівноваги за рахунок тільки внутрішнього фінансування, а саме за рахунок заробленого підприємством прибутку. Це дає додаткову можливість підприємству застрахуватись від фінансового ризику в умовах і так нестабільного фінансового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Досвід показує, що самофінансування може здійснюватись як у відкритій, так і у прихованій формі. Відкрите самофінансування здійснюється використанням врахованого в бухгалтерському обліку прибутку або збитку. Саме ця сума і відображається в бухгалтерському балансі. Приховане самофінансування здійснюється за рахунок створених прихованих, не відображених в бухгалтерському обліку доходів або майна, або готівкових грошових коштів тощо. Держава зацікавлена у тому, щоб не допустити умов для прихованого самофінансування, оскільки поки що приховані доходи не обкладаються податком і, отже, скорочують надходження в державний і місцевий бюджети.

Більшість останніх публікацій за цією тематикою базуються на визначенні рівня самофінансування, оскільки він є одним із індикаторів фінансової стабільності підприємства, та частки самофінансування, яка може бути розрахована у такий спосіб [1]:

$$k_{\text{самофін.}} = \frac{\sum A + R_{\phi} + N_{\phi} + P_{\phi}}{\sum I}, \quad (1)$$

де $\sum A$ – сума амортизаційних відрахувань; R_ϕ – резервний фонд, створений за рахунок чистого прибутку; N_ϕ – фонд нагромадження; P_ϕ – фонд поповнення власних оборотних коштів; $\sum I$ – загальна сума інвестицій.

Отже, зростання частки самофінансування свідчить про зростання фінансової незалежності підприємства від ринку капіталу, і навпаки – зменшення частки самофінансування свідчить про його спадання, де причиною є збільшення обсягу запозичених коштів.

Постановка цілей

Управління самофінансуванням підприємства є доволі складним, і тому, по-перше, виникає необхідність вибору виду фінансування. Якщо цілеспрямовано зупинитись тільки на внутрішньому фінансуванні, то, по-друге, постає питання обґрунтування фінансування за рахунок зворотного надходження коштів та фінансування за рахунок надлишку платіжних коштів, а також вибору економічних параметрів, таких, як обсяг випуску продукції підприємства, виручки від реалізації, розміри постійних та змінних витрат, ціни одиниці продукції, які дали б змогу побудувати економіко-математичну модель самофінансування підприємства в умовах нестабільного фінансового стану.

Виклад основного матеріалу

Нестабільний фінансовий стан підприємства завжди зумовлює складнощі для керівників підприємств. Він характеризується рівнянням такого типу:

$$\begin{aligned} \text{Запаси} = & \text{Власні оборотні кошти} + \text{Кредити (якщо вони наявні у підприємства)} + \\ & + \text{Джерела, які послаблюють фінансову напругу на підприємстві.} \end{aligned} \quad (2)$$

і у міру зміни знаку “дорівнює” на “більш”» підприємство з часом може стати потенційним банкрутом. Звичайно вихід з цієї ситуації є, якщо всі джерела, які негативно впливають на фінансову напругу підприємства, звести до нуля і підняти потенціал самофінансування підприємства через додаткові надходження коштів під час обороту, що дасть змогу покрити витрати підприємства на оплату поставленої сировини і амортизаційних відрахувань на закуплене обладнання, саме ця частина надходжень і є зворотним надходженням платіжних засобів. Або шукати шлях перевищення попередньо здійснених платежів на підприємстві, і, як наслідок, нагромаджувати капітал за рахунок надлишків платіжних засобів.

Аналізуючи функціонування підприємства, рекомендується застосовувати динамічні моделі, які побудовані на базі таких економічних параметрів, як витрати, виручка, обсяг випуску продукції, обсяг реалізації, які належать до різних періодів. Це дає змогу вести точніший облік витрат і одержаної у цей період виручки за продану продукцію, але яка може бути виготовлена і у попередній період. Тобто стикаємось з проблемою запізнення надходження виручки, що, своєю чергою, послаблює фінансову напругу підприємства.

Тоді функціонування підприємства в умовах нестабільного фінансового стану можна забразити блок-схемою, поданою на рис. 1.

Нормальне функціонування підприємства характеризує якість економічного управління об'єкта загалом. Якщо вдається організувати самофінансування, тобто організувати фінансове забезпечення випуску продукції без залучення сторонніх фінансових коштів, то цей процес дасть змогу створити збалансоване співвідношення між обсягом випуску продукції у період, що аналізується, обсягом продажу за цей самий період, встановленою ціною і різними видами витрат.

Цю схему функціонування підприємства (рис. 1) можна модифікувати, якщо взяти за мету повне самофінансування випуску продукції для зменшення фінансового ризику підприємства і подолання й так нестабільного фінансового стану, якщо заздалегідь відоме запізнення надходження виручки.

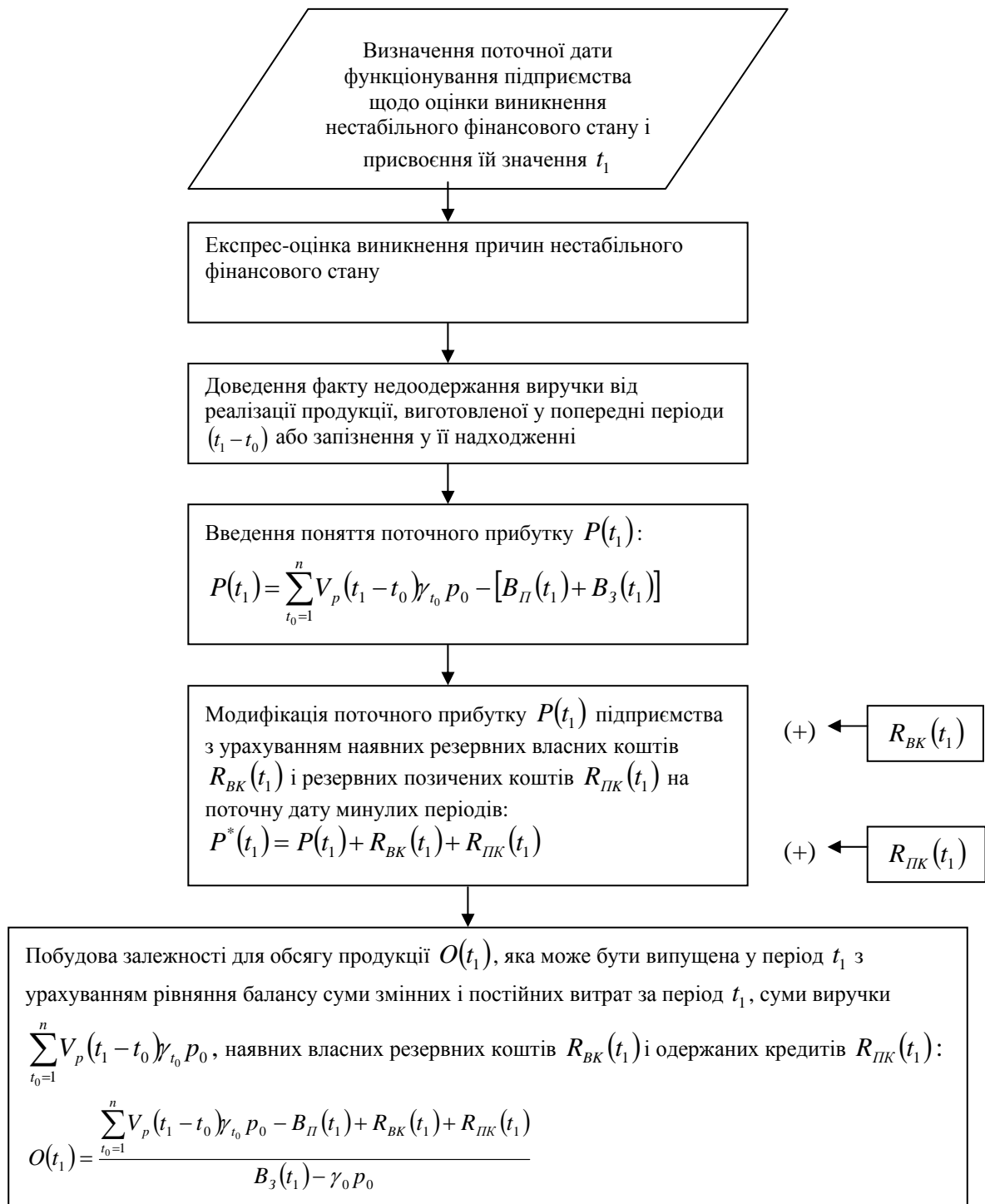
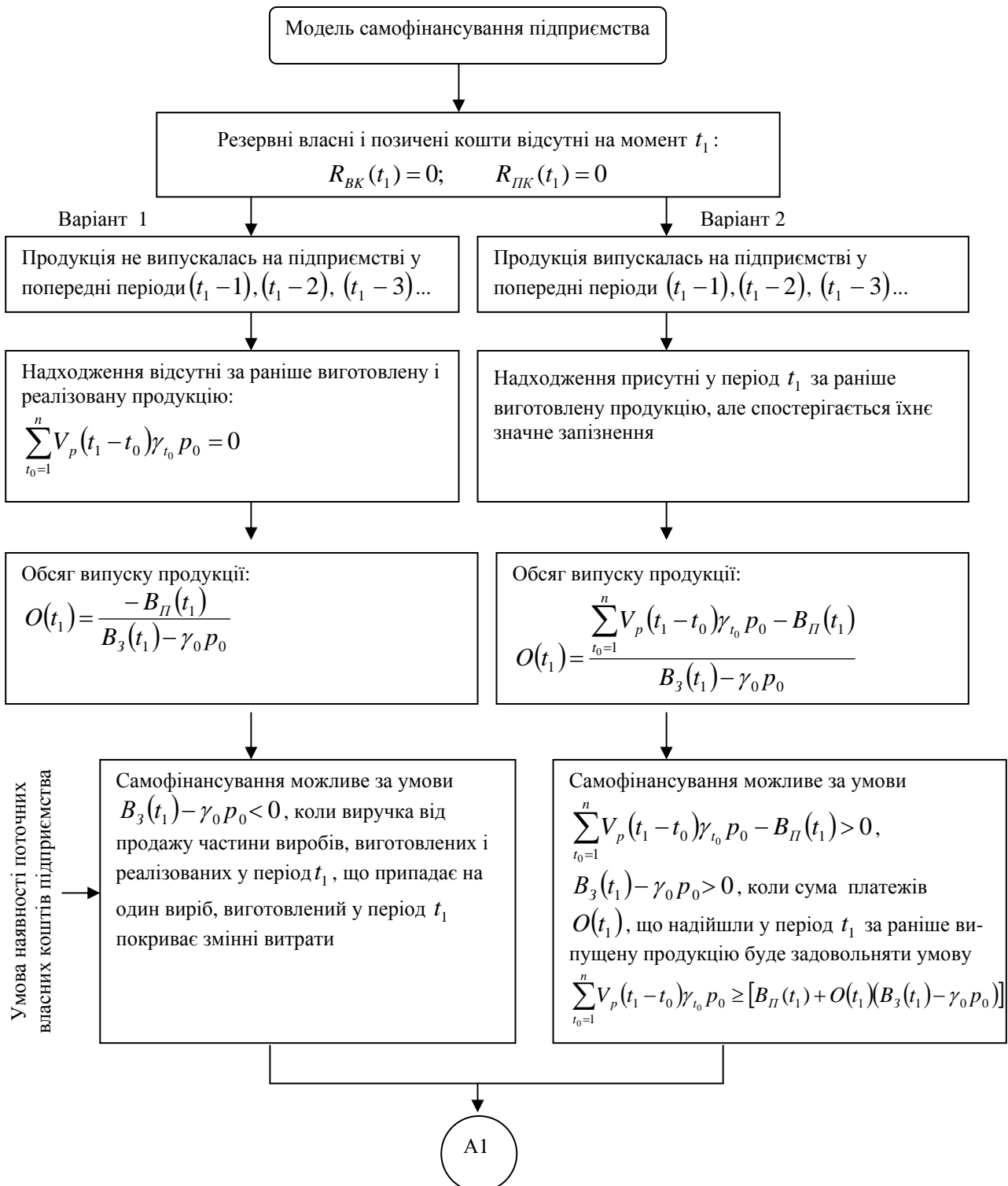


Рис. 1. Узагальнена схема моделі функціонування підприємства в умовах запізнення надходження виручки

*Умовні позначення: $O(t_1)$ – обсяг випуску продукції у період t_1 ; $V_p(t_1 - t_0) \gamma_{t_0} P_0$ – виручка від виготовлених раніше виробів в періоди $(t_1 - t_0)$, але яка надійшла у період t_1 ; $\sum_{t_0=1}^n V_p(t_1 - t_0) \gamma_{t_0} P_0$ – загальна сума виручки від виготовленої в періоди $(t_1 - 1)$, $(t_1 - 2)$, ..., $(t_1 - n)$ продукції, що надійшла у період t_1 ; $B_{II}(t_1)$ – постійні витрати підприємства, віднесені на продукцію $O(t_1)$; $B_3(t_1)$ – змінні витрати одиниці продукції; P_0 – ціна одиниці продукції; γ_{t_0} – питома вага реалізованих виробів, виготовлених у період $(t_1 - t_0)$, виручка від реалізації яких надійшла у період t_1 ; γ_0 – питома вага реалізованих у період t_1 виробів, які виготовлені у цей самий період; $\gamma_0 P_0$ – виручка від продажу частини виробів, виготовлених і реалізованих у період t_1 , що припадає на один виріб, виготовлений у період t_1 [2].

Тоді модель самофінансування підприємства набере вигляду (рис. 2).



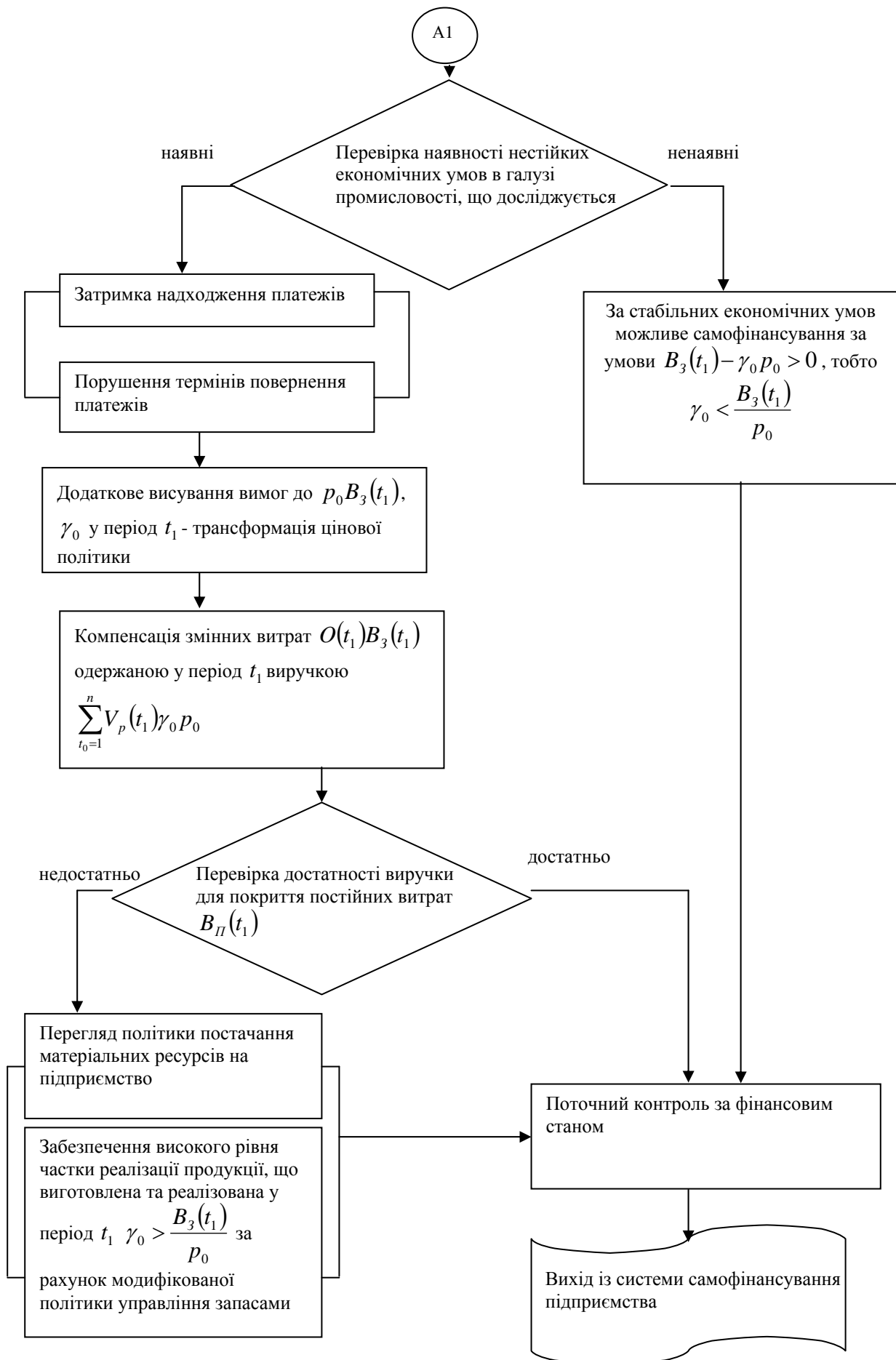


Рис. 2. Схема моделі самофінансування підприємства

Механізм управління запасами на підприємстві може істотно доповнювати модель самофінансування. Він обов'язково має базуватись на дослідженні попиту на продукцію та його динаміки і наперед вимагати виконання поставки продукції на певну дату, а також, своєю чергою, неприпустима повна відсутність запасів. Для того, щоб себе хоч трохи застрахувати від непередбаченої затримки надходження виручки, керівники підприємств повинні мати заздалегідь укладений контракт на замовлення на повну поставку готової продукції з партнерами-реалізаторами, хоча б одноразово у виробничому циклі. Для спрощення величину замовлення можна приймати за постійне значення, тобто хоча б не нижче від запланованого рівня.

Загальна вартість оформлення та збереження запасів на підприємстві також вимагає певних витрат, що спричиняє фінансову напругу. Оптимізувавши їхній розмір, можна досягти в гіршому випадку збалансованості між виручкою від реалізації і постійними витратами, а в кращому – навіть перевищення виручки над раніше згаданими витратами, що дає змогу пришвидшити надходження коштів на внутрішні потреби підприємства і підняти ефективність самофінансування.

Оптимальний розмір запасів визначають згідно з рівняння загальної вартості оформлення і збереження запасів за фіксований проміжок часу [3]:

$$Z_{\Sigma}(t) = Z_1 \frac{N}{q} + Z_2 \frac{q}{2}, \quad (3)$$

де $Z_{\Sigma}(t)$ – загальна вартість оформлення та збереження запасів на підприємстві за проміжок часу

t ; $Z_1 \frac{N}{q}$ – вартість подання замовлень за період t ; Z_1 – вартість оформлення одного замовлення;

$\frac{N}{q}$ – кількість запланованих замовлень за період t ; Z_2 – змінна вартість збереження одиниці

продукції в запасі; q – розмір запасів; N – потреба у відповідному виді запасів.

Тоді, враховуючи умову оптимізації

$$\left. \begin{aligned} \frac{\partial Z_{\Sigma}}{\partial q} &= 0 \\ \frac{\partial Z_{\Sigma}}{\partial q^2} &> 0 \end{aligned} \right\} \quad (4)$$

і рівняння (3), маємо

$$\frac{\partial Z_{\Sigma}}{\partial q} = -Z_1 \frac{N}{q^2} + \frac{Z_2}{2} = 0, \quad (5)$$

звідки впливає розрахунковий оптимальний розмір запасів на підприємстві:

$$q_{opt} = \sqrt{\frac{2Z_1 N}{Z_2}}, \quad (6)$$

необхідний для підтримки самофінансування.

Висновки

Отже, дестабілізацію поточного фінансового стану підприємства можна виправити за допомогою моделі самофінансування підприємства, яку доповнює модифікована політика управління запасами. Тільки при поєднанні цих економічних підходів можна раціонально зменшити фінансовий ризик і вжити ефективних заходів щодо недопущення кризових ситуацій у функціонуванні підприємства.

Динамічна модель самофінансування підприємства дає змогу одержати картину зміни прибутку у функції часу, спланувати заходи із фінансового забезпечення виробництва, забезпечити збалансованість обсягу випуску продукції і вчасне надходження фінансових ресурсів та не допустити виникнення кризового стану.

Перспективи подальших досліджень

Подальше дослідження цього питання можливе в розрізі систематизації чинників впливу на істотне запізнення виручки від реалізації, її недоодержання або відсутність за різних умов, що спричиняє у будь-якому випадку спад виробництва. Обмеженість або конфіденційність такої інформації щодо виручки на різних підприємствах може приховувати потенційно великі помилки керівників у сферах управління підприємницької діяльності або свідчить про навмисне приховування розміру виручки, зокрема, і валютної. Це вже економічний злочин, що становить суспільну небезпеку, яка полягає в дестабілізації фінансово-кредитних відносин у сфері операцій з валютними цінностями, заподіянні економічних збитків державі, пов'язаних з ухиленням від сплати податків та інших обов'язкових платежів, в сприянні "відмиванню" доходів, отриманих злочинними способами і розширенні "тіньового" сектора економіки. Загалом на світовому ринку приховування валютної виручки поглиблює інвестиційну кризу в країні, не дає змоги збільшувати позитивне сальдо платіжного балансу, призводить до зростання зовнішньої заборгованості та, через звуження потенційної бази оподаткування, зменшує доходи державного бюджету [4]. У цій ситуації впровадження моделі самофінансування на деяких "небезпечних" підприємствах вносить свої корективи щодо прагнення приховати прибутки, оскільки в цій ситуації підприємство може зіткнутися з хронічним нестабільним фінансовим станом, зробленим штучно, у зв'язку з нестачею власних резервів і введенням підвищеного контролю зі сторони держави щодо нелегального надходження іноземних капіталовкладень на такі підприємства.

1. Русак Н.А., Русак В.А. *Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справ. пособие.* – Мн., 1997. 2. Жданов С.А. *Механизмы экономического управления предприятием: Монография.* – М., 2002. 3. *Финансовое управление фирмой / В.И.Терехин, С.В. Моисеев, Д.В. Терехин, С.Н. Цыганков.* – М., 1998. 4. Дудоров О.О., Мельник М.І., Хавронюк М.І. *Злочини у сфері підприємництва.* – К., 2001.

УДК 658.011.7

І.Й. Яремко

Національний університет "Львівська політехніка"
кафедра обліку та аналізу

ЕКОНОМІЧНА ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА І УПРАВЛІННЯ

© Яремко І.Й., 2006

Розглядається оцінка економічної вартості підприємства взаємопов'язано з концепцією управління підприємством на основі вартості. Досліджується інформаційна база оцінки економічної вартості та передумови її практичного використання. Окреслено доступність вірогідних показників обліково-аналітичної системи підприємства для формування адекватних вітчизняній економіці методів оцінки економічної вартості.

The estimation of economic value of an enterprise related with the conception of an enterprise management based on the value is being viewed. The informative base of the economic value estimation and prerequisites of its projected usage are being researched. Availability of reliable indexes of the registration-analytical system of enterprise is outlined for forming of methods of estimation of economic cost adequate to the domestic economy.

Постановка проблеми

Управління економічною вартістю підприємства за сучасних економічних відносин вважають однією з найефективніших концепцій менеджменту, яку розглядають як інтегруючий процес концентрації управлінського апарату на ключових факторах вартості і визнається дійовим