

Фінансовий менеджмент.
Загальні підходи до
управління фінансами.

1. Сутність фінансового менеджменту

- **Фінансовий менеджмент** - система принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів економічних суб'єктів та організацією обороту їх коштів.
- **Об'єктом управління** виступають фінансові відносини економічних суб'єктів та їх фінансова діяльність.
- **Суб'єктами управління** є фінансові менеджери різних рівнів та профілів.

Які задачі має виконати фінансовий менеджмент?

Економіка – це наука про оптимальне використання обмежених ресурсів задля задоволення людських потреб. **Аналогічно на мікрорівні, на рівні конкретного підприємства**, ми вирішуємо схожу задачу – як з обмеженими ресурсами (людськими, інфраструктурними, товарними, грошовими тощо) досягнути якомога кращого результату.

Фінансовий менеджмент вирішує задачу оптимального використання всіх ресурсів підприємства задля досягнення максимального фінансового результату.

Та що є кращим результатом для підприємства?

Для фінансового менеджменту минулого –
максимізація прибутку.

Для сучасного фінансового менеджменту –
максимізація вартості бізнесу.




- Основною метою фінансового менеджменту є максимізація ринкової вартості підприємства.

- **Завдання** фінансового менеджменту:

1. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до завдань розвитку підприємства в майбутньому.

2. Забезпечення найбільш ефективного розподілу та використання сформованого обсягу фінансових ресурсів у розрізі основних напрямків діяльності підприємства.

- 
3. Оптимізація грошового обігу.
 4. Забезпечення мінімізації рівня фінансового ризику.
 5. Забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку.
 6. Забезпечення можливостей швидкого реінвестування капіталу при зміні зовнішніх і внутрішніх умов здійснення господарської діяльності.

2. Управління активами підприємства

- **Активи підприємства** - це майно в його матеріальній і нематеріальній формах, придбане підприємством за рахунок власних або залучених ресурсів, що перебувають у його розпорядженні та призначені для використання у фінансово-господарській діяльності з метою отримання прибутку.
- Найбільший інтерес для фінансового менеджера становлять питання управління оборотними активами підприємства.

- **Оборотні активи** - грошові кошти та їх еквіваленти, не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання упродовж операційного циклу або протягом 12 місяців з дати балансу.

- **Оборотні активи:**

- товарно-матеріальні запаси
- дебіторська заборгованість
- грошові кошти та їх еквіваленти

Три ключові звіти в структурі фінансової звітності:

1. Баланс.
2. Звіт про прибутки й збитки.
3. Звіт про рух грошових коштів.

Баланс відповідає на питання “що ми маємо, якими ресурсами володіємо та звідки вони походять?”

Звіт про прибутки й збитки відповідає на питання “чи є ми ефективними та чи збільшуємо капітал підприємства?”

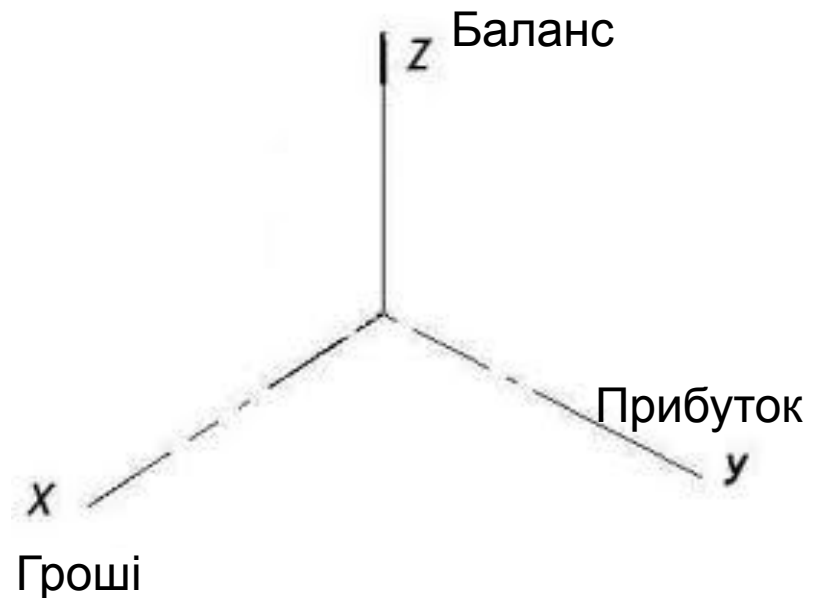
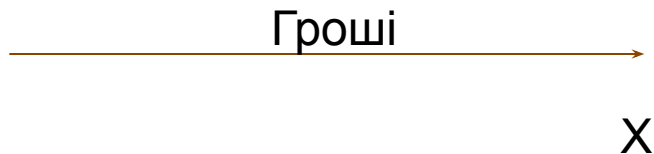
Звіт про рух грошових коштів відповідає на питання “звідки надходять кошти та на що витрачаються, чи достатньо їх для нашого функціонування”

3D – простір фінансів



Побутовий погляд
на підприємство

Фінансовий
погляд на
підприємство



Загальна логіка ФІНАНСОВОГО Балансу

$$\text{Активи} = \text{Капітал} + \text{Зобов'язання}$$

Все, що ми маємо (АКТИВИ) глобально походить з двох джерел – наша власність (ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ) або позичені кошти (ЗОБОВ'ЯЗАННЯ)

2.1 Управління виробничими запасами

- **Оптимізаційна задача** – визначення оптимального розміру партії сировини і матеріалів, що поставляється (модель Уїлсона):

$$OP_{opt} = \sqrt{\frac{2 \times Z_p \times ПВ_1}{ПВ_2}}$$

де OP_{opt} - оптимальний розмір партії поставки;

Z_p - необхідний обсяг закупівлі сировини і матеріалів на розрахунковий період;

$ПВ_1$ - розмір поточних витрат із розміщення замовлення, доставки товарів та їх прийому з розрахунку на одну партію, що поставляється;

$ПВ_2$ - розмір поточних витрат зі зберігання одиниці запасів.

Приклад:

Річна потреба в певному виді сировини складає 1000 тис. грн. Розмір поточних витрат із доставки замовлення товарів з розрахунку на одну партію, що постачається, складає 12 тис. грн. Розмір поточних витрат зі зберігання одиниці запасу складає 6 тис. грн на рік. Підставляючи ці дані в модель Уїлсона, маємо:

$$OP_{opt} = \sqrt{\frac{2 \times 1000 \times 12}{6}} = 63 \text{ тис. грн.}$$

Отже, упродовж року товар повинен доставлятися 16 разів ($1000/63$) або кожні 22 дні ($360/16$). За таких показників розміру партії і частоти поставки сукупні поточні витрати з обслуговування товарних запасів будуть мінімальними (тобто $PВ_1 + PВ_2 \Rightarrow min$).

2.2 Управління запасами готової продукції

- **Оптимізаційна задача** - визначення оптимального розміру партії виробленої продукції.
- Мінімізація сукупного розміру поточних витрат з обслуговування запасів готової продукції також може бути здійснена на основі моделі Уілсона (з іншим значенням показників PV_1 і PV_2). У цьому випадку замість необхідного обсягу закупівлі товарів використовується планований обсяг виробництва або продажу готової продукції.

2.3 Управління дебіторською заборгованістю

- **Дебіторська заборгованість** - права (вимоги), що належать продавцеві (постачальникові) як кредиторів з невиконаних покупцем (одержувачем) грошових зобов'язань щодо оплати фактично поставлених за договором товарів, виконаних робіт або наданих послуг.
- Загалом вона розподіляється на поточну дебіторську заборгованість, яка має бути погашена упродовж одного року, і прострочену, тобто зі строком понад 12 місяців.

Алгоритм визначення оптимального строку скорочення оборотності дебіторської заборгованості

- а) визначення реальної оборотності статті дебіторської заборгованості підприємства:

$$O_{ДЗ} = \frac{В}{ДЗ_{ср}}$$

- де $O_{ДЗ}$ – реальна оборотність статті дебіторської заборгованості підприємства;
В – валова виручка;
 $ДЗ_{ср}$ – середня величина статті дебіторської заборгованості підприємства;

- б) визначення періоду погашення статті дебіторської заборгованості підприємства:

$$P_{ДЗ} = \frac{КД}{O_{ДЗ}}$$

- де $P_{ДЗ}$ – період погашення статті дебіторської заборгованості підприємства;
КД – кількість днів (тривалість) аналізованого періоду;

- в) визначення оборотності для необхідного приросту оплаченої валової виручки підприємства (у цьому випадку необхідний приріст оплаченої валової виручки досягається за рахунок зменшення суми дебіторської заборгованості):

$$O_{Pr} = \frac{V}{Pr}$$

де O_{Pr} – оборотність для необхідного приросту валової виручки;

Pr – необхідний приріст валової виручки, грн;

- Г) визначення строку обороту для необхідного приросту оплаченої валової виручки підприємства (CO_{Pr}):

$$CO_{Pr} = \frac{KD}{O_{Pr}}$$

- Г') визначення оптимального строку скорочення оборотності статті дебіторської заборгованості ($\Pi_{ДЗ_{opt}}$) з метою реалізації поставлених перед підприємством завдань:

$$\Pi_{ДЗ_{opt}} = \Pi_{ДЗ} - CO_{Pr}$$

2.4 Управління грошовими КОШТАМИ

- Визначення мінімально необхідної потреби у грошових активах - це встановлення *нижньої межі* залишку необхідних грошових активів у національній та іноземній валютах.

$$ГА_{\text{мін}} = ГА_{\text{к}} + \frac{ПР_{\text{га}} - \Phi Р_{\text{га}}}{O_{\text{га}}},$$

$ГА_{\text{к}}$ – залишок грошових активів на кінець звітного періоду;

$ПР_{\text{га}}$ – планований обсяг платіжного обороту за поточними господарськими операціями у майбутньому періоді;

$\Phi Р_{\text{га}}$ – фактичний обсяг платіжного обороту за поточними господарськими операціями у звітному періоді;

$O_{\text{га}}$ – оборотність грошових активів (разів) у звітному періоді.

2.5 Управління фінансовими інвестиціями підприємства

- **Інвестиційний портфель** - певна сукупність цінних паперів, що належать фізичній чи юридичній особі, і яка виступає як цілісний об'єкт управління.
- **Мета портфеля** – покращити умови інвестування, надавши сукупності цінних паперів такі інвестиційні характеристики, які не можуть бути досягнуті з позицій окремо взятого цінного паперу і можливі лише за їх комбінування.

Рівень прибутковості портфеля

- Перший спосіб заснований на підставі вартості на кінець періоду і полягає у вирахуванні очікуваної ціни портфеля і рівня прибутковості наприкінці періоду:


$$r_p = \frac{W_1 - W_0}{W_0}$$

- де r_p – очікувана прибутковість портфеля;
 W_0 – початкова вартість портфеля;
 W_1 – очікувана вартість портфеля наприкінці періоду.

- Другий спосіб побудований на використанні очікуваної прибутковості цінних паперів і містить розрахунок очікуваної прибутковості портфеля як середньозваженої очікуваних дохідностей цінних паперів, що входять до портфеля:

$$r_p = \sum_{i=1}^N x_i r_i$$

- де x_i – питома вага i -го цінного паперу в інвестиційному портфелі;
 r_i – очікувана прибутковість i -го цінного папера;
 N – кількість цінних паперів у портфелі.

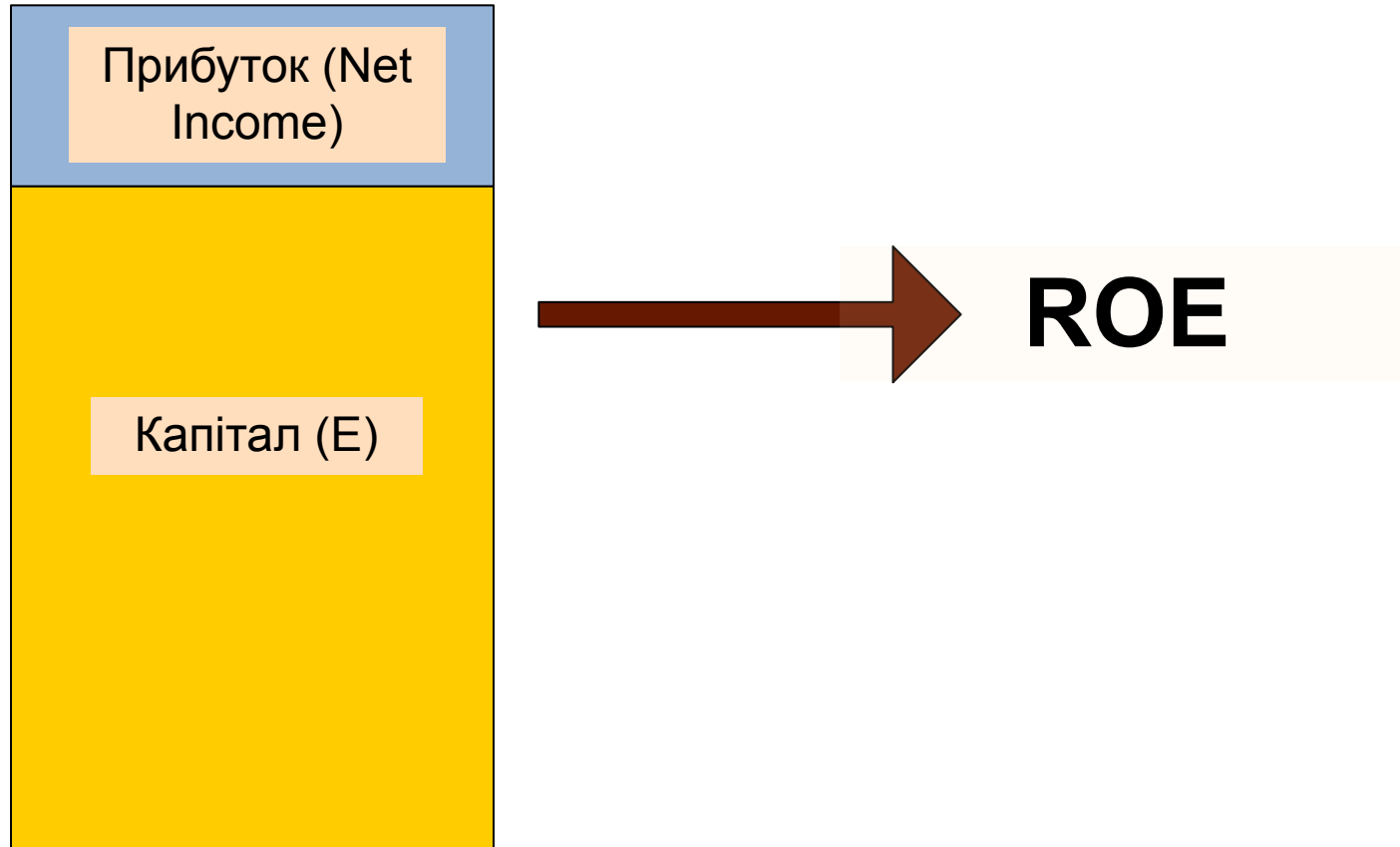


Швидкість зростання власного капіталу за рахунок прибутку або ж віддача на вкладений капітал є одним з ключових інтегральних показників результативності бізнесу

$$\text{ROE} = \text{Прибуток} / \text{Капітал}$$

Рентабельність власного капіталу як ключовий інтегральний показник результативності бізнесу

Модель DuPont



ROE

=

Прибуток
Капітал

=

Прибуток **x** **Продажі** **x** **Активи**
Продажі **Активи** **Капітал**

**Рентабельність
продажів ROS**

**Оборотність
активів AT**

**Equity Multiplier
A/E**

**З фінансової
точки зору бізнес
може “робитися”
на:**

**Прибутковість
продаж продукту**

Оборотність

**Використання
фінансового
важеля
(леверидж)**

Показники динаміки розвитку

Показник	Формула виміру
Динаміка обсягів продажів	Оборот поточного періоду / Оборот базового періоду
Динаміка вартості активів	Сума активів на кінець звітного періоду / Сума активів на початок звітного періоду
Динаміка витрат	Витрати поточного періоду / Витрати базового періоду
Динаміка EBITDA	EBITDA поточного періоду / EBITDA базового періоду
Динаміка чистого прибутку	Чистий прибуток поточного періоду / Чистий прибуток базового періоду

Показники фінансової стійкості

Показник	Формула виміру
Фінансовий леверидж	Запозичені кошти / Власний капітал
Коефіцієнт покриття процентів прибутком (ТІЕ)	Операційний прибуток / Фінансові витрати
Чистий робочий капітал	Поточні активи – Поточні зобов'язання
Коефіцієнт маневреності	(Власний капітал – Необоротні активи) / Власний капітал

Показники операційної діяльності

Ліквідність

Показник	Формула виміру
Поточна ліквідність	$\text{Поточні активи} / \text{Поточні зобов'язання}$
Швидка ліквідність	$(\text{Поточні активи} - \text{Запаси}) / \text{Поточні зобов'язання}$
Абсолютна ліквідність	$(\text{Гроші та фінансові інвестиції}) / \text{Поточні зобов'язання}$

Показники операційної діяльності

Фінансовий цикл і оборотність

Показник	Формула виміру
Довжина фінансового циклу	Період обороту запасів + Період обороту дебіторської заборгованості – Період обороту кредиторської заборгованості
Довжина операційного циклу	Період обороту запасів + Період обороту дебіторської заборгованості
Період обороту запасів	Запаси / Продажі в цінах собівартості
Період обороту дебіторської заборгованості	Дебіторська заборгованість / Продажі в цінах продажу
Період обороту кредиторської заборгованості	Кредиторська заборгованість / Продажі в цінах собівартості

Доходи – це збільшення економічних вигод підприємства за звітний період, що призводить до розширення активів чи зменшення зобов'язань, результатом чого є зростання власного капіталу.

Принцип реєстрації доходу передбачає, що дохід відображається в тому звітному періоді, коли його зароблено, тобто підприємство закінчило всі дії, необхідні для його отримання, й реалізовано, тобто отримано чи явно може бути отримано, а не коли отримані грошові кошти.

Важливо! Зверніть увагу на визначення! Дохід НЕ МАЄ асоціюватися з рухом грошових коштів. Наприклад, ви виробили продукт, на який витратили 1000 гривень; продали (гроші ще не отримали) його за 1500 гривень. У вас відбулося розширення активів (1500 замість 1000), це вже є дохід (а не момент отримання грошей)

Витрати – це скорочення економічних вигод, яке виражається або в зменшенні активів, або в збільшенні зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу.

При відображенні витрат діє **принцип відповідності** (matching concept) – **ВИТРАТИ ВИЗНАЮТЬСЯ В ЗВІТНОМУ ПЕРІОДІ, ТІЛЬКИ ЯКЩО ВОНИ ПРИЗВЕЛИ ДО ДОХОДІВ ДАНОГО ПЕРІОДУ.**

Наприклад, ми проводимо рекламну кампанію для стимулювання передноворічних продажів. Доходи в нас будуть у грудні, тож і витрати ми маємо визнати у грудні (навіть, якщо робимо якісь оплати у листопаді).