Тема 1 **Сущность финансов организаций** **и функции финансов**

1.1 Понятие финансов предприятий отраслей народного хозяйства. Содержание финансово-кредитных отношений

Предприятие (организация) – это самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, производящий продукцию, товары, оказывающий услуги, выполняющий работы, занимающийся различными видами экономической деятельности, целью которой является обеспечение общественных потребностей, извлечение прибыли и приращение капитала.

В условиях рыночной экономики хозяйственная деятельность любого промышленного, сельскохозяйственного, строительного, торгового, транспортного и другого предприятия обязательно требует денежных средств, финансовых ресурсов, которые находятся в постоянном движении.

Товарное производство предполагает смену форм стоимости: Д-Т-П-Т'-Д', что объясняется непрерывным кругооборотом средств через производственный процесс. Так, для производства продукции предприятия покупают станки, машины, суда, сырье, материалы и т.п. Произведенную продукцию предприятия реализуют, чтобы на вырученные деньги обновить орудия производства, вновь приобрести предметы труда, расширить производство. В кругообороте средств образуются экономические отношения, связанные с движением не только материальных, но и денежных фондов. Это обусловлено тем, что в ходе оборота часть денежных средств обособляется от обращения товаров и совершает относительно самостоятельное движение.

Когда средства из товарной формы переходят в денежную, то из поступающих за реализованную продукцию платежей выделяются денежные средства для выплаты заработной платы, возмещения потребленных средств производства; для амортизационных отчислений, платежей в бюджет, погашения банковских ссуд и т.д. В условиях товарного производства и обращения самостоятельное движение денежных средств предопределяет наличие финансовых отношений.

Таким образом, финансы предприятия (организации), рассматриваемые как экономическая категория, являются системой финансовых или денежных отношений, возникающих в процессе формирования основного и оборотного капиталов, фондов денежных средств предприятия (организации) и их использования. Они носят распределительный характер и оказывают непосредственное воздействие на воспроизводственный процесс.

Финансовые отношения возникают между отдельными предприятиями и организациями, предприятиями и государством, финансово-кредитной системой, внутри предприятия (объединения), между отдельными подразделениями (цехами, участками), между предприятиями и работниками, внутри финансово-промышленных групп, холдингов. Например, при реализации продукции, определении накоплений и отчислений доходов в бюджет и т.д. между предприятиями и государством складываются экономические, финансовые отношения. Эти отношения имеют место при определении необходимых затрат труда, при его оплате, в период распределения фондов материального поощрения между трудящимися, дивидендов. По объему денежных платежей наиболее значительными являются финансовые отношения с другими предприятиями и организациями по поставкам сырья, материалов, комплектующих изделий, реализации продукции, оказанию услуг и др. Роль этой сферы финансовых отношений первична, так как она охватывает материальное производство, где создается валовой внутренний продукт, национальнйй доход, формируется выручка и денежные накопления. Здесь формируется преобладающая часть финансовых ресурсов. Поэтому совершенствование этих отношений, оптимизация уровня дебиторской и кредиторской задолженности между предприятиями оказывают самое прямое влияние на результаты финансовой деятельности хозяйствующих субъектов, общее финансовое положение страны.

Внутри объединений, финансово-промышленных групп финансовые отношения возникают при образовании и использовании централизованных денежных фондов. Средства централизованных фондов используются на финансирование инвестиций, пополнение оборотного капитала, финансирование импортно-экспортных операций, научных исследований на отдельных предприятиях. Такое внутриотраслевое перераспределение денежных ресурсов, как правило, на возвратной основе играет важную роль в системе финансовых отношений и способствует оптимизации средств предприятий. В холдинговой компании возможно перераспределение централизованных финансовых ресурсов участников с целью решения наиболее важных экономических проблем.

С развитием рыночных отношений многообразными становятся отношения предприятий с финансово-кредитной системой — бюджетами и внебюджетными фондами, банками, страховыми компаниями, биржами.

Финансовые отношения с бюджетами (федеральным, региональным и местным) связаны в основном с перечислением налогов. Однако некоторые предприятия получают из бюджета дотации и ассигнования на капитальные вложения. Наряду с перечислением налогов предприятия вносят средства во внебюджетные фонды социального и производственного назначения.

Взаимоотношения предприятий с коммерческими банками возникают в связи с расчетно-кассовым и кредитным обслуживанием, появлением новых банковских услуг. Банк открывает счета предприятиям, организует безналичные расчеты, хранит и выдает наличные деньги, предоставляет краткосрочные и долгосрочные кредиты.

К новым банковским услугам относятся лизинг, факторинг, форфейтинг, овердрафт, траст.

Лизинг — это форма долгосрочной аренды машин, оборудования, транспорта и другого имущества. По просьбе предприятия банк приобретает данное имущество и передает его в аренду на несколько лет. Лизинг дает возможность предприятию-арендатору получить необходимое современное оборудование без значительных единовременных затрат. В то же время банк получает доход в виде арендной платы. Эта форма финансовых отношений более гибкая, чем при долгосрочном кредитовании, так как можно выбрать оптимальную систему платежей, которые к тому же не облагаются налогом. Факторинг представляет торгово-комиссионные операции, при которых поставщик уступает банку право требования платежа за поставленную продукцию (работы, услуги). Банк сразу же возмещает поставщику часть суммы (70—90%), остальная ее часть за вычетом комиссионных вознаграждений и процента перечисляется поставщику после поступления средств от покупателя. Факторинг ускоряет получение поставщиком платежа, снижает потери от просроченных задолженностей, повышает финансовую устойчивость предприятий.

Форфейтинг — это кредитование внешнеэкономических операций в форме покупки у экспортера векселей, акцептованных импортером. В отличие от обычного учета векселей банками форфейтинг предполагает переход всех рисков по долговому обязательству к его покупателю — форфейтеру. Преимуществом форфейтинга является твердая ставка кредитования и простая процедура оформления.

Наиболее надежным клиентам (предприятиям) банк может предоставлять овердрафтные краткосрочные кредиты для оплаты платежных документов при отсутствии средств на их счетах. При этом материального обеспечения кредита не требуется. В погашение задолженности направляются все суммы, зачисленные на счет предприятия, поэтому объем кредита изменяется по мере поступления средств, что отличает овердрафт от обычных ссуд.

Траст — это доверительные операции банков по управлению имуществом предприятий (например, недвижимостью, ценными бумагами и т.п.) и выполнению других услуг. В нашей стране эти операции находятся на стадии развития, а в государствах с рыночной экономикой на траст приходится большая часть предоставляемых услуг.

В условиях коммерческого расчета, с появлением финансовой ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности большую роль играет система страхования. Наличие вероятностного, случайного характера наступления чрезвычайных событий предопределило возмещение материального ущерба посредством его распределения на солидарной основе. Для рыночных отношений характерна более высокая степень риска, связанная с наступлением экономических кризисов, дефол-тов, спадов производства, инфляции, политической нестабильности и т.п. Поэтому страхование становится наиболее эффективным способом возмещения вероятного ущерба предприятий. Страхование — это система форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использования на возмещение ущерба при различных непредвиденных, неблагоприятных явлениях, а также на оказание помощи гражданам при наступлении определенных событий в их жизни. Различают страхование имущественное, ответственности, предпринимательских рисков, кредитов и др.

Объектом имущественного страхования выступают товарно-материальные ценности и имущественные интересы предприятий. Деятельность страховщиков направлена на предотвращение возможных рисков, связанных не только с материальными, но и финансовыми интересами предприятий.

В новых экономических условиях финансовые отношения предприятий с системой страхования возникают при страховании ответственности и предпринимательских рисков.

При страховании ответственности объектом страхования выступает обязанность страхователей выполнять договорные условия по поставкам продукции, погашению задолженности кредиторам или возмещению материального или иного ущерба, если он был нанесен другим лицам.

При страховании предпринимательских рисков объектом страхования является риск неполучения прибыли или образования убытка.

Страхование кредитов — это экономические отношения по поводу формирования за счет денежных взносов страхового фонда, предназначенного для возмещения возможного ущерба от непогашения кредитов, полученных в банке. С помощью страхования покрываются две основные категории рисков: риски экономические или коммерческие и риски политические. Первые зависят от успехов в деятельности конкретных заемщиков, вторые — от действий государства.

Одной из главных причин нарушения возвратности ссуженных средств является нарушение кругооборота фондов. Возникновение неплатежа в одном звене приводит к финансовым затруднениям в другом. Обострение риска активных операций может наступать вследствие удлинения сроков кредитования, усиления спекулятивности банковских операций. Уменьшение или устранение рисков достигается с помощью страхования кредитов. Объектами страхования кредитов служат коммерческие кредиты, банковские ссуды поставщику или покупателю, обязательства или поручительства по кредиту, долгосрочные инвестирования и т.д. Страхование осуществляется на добровольной основе в двух формах: страхование ответственности заемщика за непогашение кредитов; страхование риска непогашения кредитов. В первом случае страхователем выступает заемщик, объектом страхования является его ответственность перед банком, выдавшим кредит, за своевременное и полное погашение кредитов. Во втором случае страхователь — банк, а объект страхования — ответственность всех за полное погашение кредитов и процентов за пользование кредитами.

В рыночной экономике получают развитие рыночные отношения предприятий с биржами, на которых осуществляется свободная торговля товарами (товарная биржа), ценными бумагами (фондовая биржа), валютой (валютная биржа) или наем работников (биржа труда). Важная роль в мобилизации ресурсов для расширенного воспроизводства на предприятиях принадлежит фондовой бирже, деятельность которой связана с обеспечением условий обращения ценных бумаг, определением их рыночных цен и распространением информации о них. С помощью фондовой биржи развивается фондовый рынок, являющийся основным рыночным инструментом привлечения и перераспределения денежных средств, которые в значительных объемах сконцентрированы в банках, на предприятиях внешней торговли, строительства, сферы услуг, во внебюджетных фондах и на руках у населения. Финансовый рынок обеспечивает перелив капитала между субъектами хозяйствования, способствует концентрации финансовых ресурсов в наиболее рентабельных сферах производства, предоставляет предприятиям-инвесторам возможность сформировать свой инвестиционный портфель с учетом сохранности капитала от инфляции и получения дополнительного дохода.

Использование денежных средств финансового рынка предприятиями осуществляется с помощью эмиссии (выпуска ценных бумаг), открытия кредитной линии в банках, получения займов у других организаций.

В Российской Федерации финансовые рынки и деятельность фондовых бирж развиты пока недостаточно. По мере совершенствования рыночных отношений в экономике ресурсы финансового рынка все активнее используются в качестве источника расширенного производства.

Финансовые ресурсы предприятий выступают основой финансовой системы. Они представляют собой денежные доходы, накопления и поступления субъектов хозяйствования, используются на расширенное воспроизводство, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества. Финансовые ресурсы предприятий могут выражаться в форме финансовых фондов и в нефондовых формах. Основная их часть представлена финансовыми фондами, которые выступают как денежные обособленные средства. Фондовая форма использования финансовых ресурсов имеет преимущества перед нефондовой формой: она обеспечивает концентрацию денежных средств на основных направлениях развития предприятия, увязывает потребности с его экономическими возможностями. Через эти фонды осуществляется финансирование хозяйственной деятельности необходимыми денежными средствами. К таким фондам относятся: уставный фонд или уставный капитал, представляющий собой совокупность вкладов участников (собственников) в имущество предприятия при его создании, резервный фонд, фонд накопления и потребления, производственные фонды, валютный фонд, фонд для выплаты заработной платы и дивидендов и др.

Материальную основу финансов составляют финансовые ресурсы, которые неразрывно связаны со стоимостью и ее денежным выражением. Несмотря на свою денежную форму, финансы по содержанию и функциям отличаются от денег, которые выступают всеобщим эквивалентом и измеряют затраты труда товаропроизводителей. Финансы же характеризуют образование и использование фондов денежных ресурсов.

Масштабы действия финансовых отношений ограничены по сравнению с кругом действия денежных отношений. Деньги выражают экономические отношения, основанные на равнозначности стоимостей товара, эквивалентности. Основное назначение финансов — обеспечить потребности предприятий, государства и домохозяйств в денежных средствах и контроль за использованием денежных средств. Таким образом, финансы и деньги являются понятиями не тождественными.

Финансы используются государством и предприятиями для развития производства. Они дают возможность оказывать влияние на процессы производства, распределения и обмена общественного продукта, покрывать потребность народного хозяйства в материальных и денежных ресурсах.

Финансы предприятий представляют собой совокупность денежных отношений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных фондов. Они занимают определяющее положение в финансовой системе, так как обслуживают основное звено общественного производства, где создаются материальные блага и формируется преобладающая часть финансовых ресурсов страны. При участии финансов предприятий создается валовой внутренний продукт и происходит его распределение внутри предприятий.

С финансами непосредственно связан и кредит, который также выражает экономические отношения и участвует в распределении и использовании части стоимости совокупного продукта. Кредитные отношения характеризуются некоторыми особенностями. Они заключаются в том, что через банковскую систему осуществляется перераспределение временно свободных денежных средств предприятий, организаций и населения. Временно свободные денежные средства предоставляются нуждающимся хозяйственным организациям на определенный срок в виде ссуды, т.е. кредит обслуживает главным образом временные потребности производства.

Для эффективного функционирования кредитных отношений важным условием является высвобождение средств из хозяйственного оборота. На предприятиях образование временно свободных денежных средств связано прежде всего с тем, что сроки денежных расходов на производство продукции часто не совпадают со сроками поступления средств от реализации продукции. В процессе кругооборота фондов у предприятий и организаций, а также у населения образуются временно свободные денежные средства. Сбережения населения находятся в сберегательных банках в виде постоянного вклада в среднем несколько лет, что позволяет их использовать как резерв для кредитования.

Банки выступают посредником, предоставляя временно свободные денежные средства одних предприятий и организаций другим в виде кредита на условиях возвратности. В ограниченной степени кредит может обслуживать и временные потребности населения (например, потребительский кредит). Источником ресурсов кредита могут быть временно свободные денежные средства бюджетных учреждений, эмиссия (выпуск) денег Центральным банком РФ.

Таким образом, кредит выражает особую форму экономических отношений, возникающих в процессе мобилизации и использования на условиях возвратности временно свободных денежных средств предприятий, организаций, населения и бюджета.

Переход к рыночным отношениям требует дальнейшего развития банков, их взаимоотношений с предприятиями. По-прежнему низка доля кооперативной собственности и вкладов мелких акционеров. В то же время необоснованно высоки вложения в уставные капиталы (до 50% их объема) крупных юридических лиц, что приводит к связанному кредитованию этих вкладчиков и повышенным рискам. Очень незначительное число банков и их отделений находится в иностранной или совместной собственности.

Совершенствование кредитной системы невозможно без изменения структуры собственности в банковском деле, создания специальной программы мероприятий и льгот. Поэтому необходимо изменение состава собственности на банки в России, создание межгосударственных кредитных институтов стран рублевой зоны, резкое снижение доли скрытой и прямой государственной собственности на крупнейшие банки, допущение прямой федеральной собственности только применительно к небольшим банкам, выполняющим специализированные задачи (например, льготное обслуживание фермеров, гарантирование кредитов и т.п.).

Требуется расширить долю кооперативной собственности в банковской системе, восстановить мелкие кредитные кооперативные учреждения (институты).

Должна быть реализована программа мер и льгот, поощряющая создание представительного сектора иностранных и совместных банков в России, крупных банковских холдинговых структур. Требуется максимальное поощрение участия мелких вкладчиков в уставных капиталах банков, законодательное разрешение индивидуальной собственности на кредитное учреждение.

Анализ состава существующих коммерческих банков показывает, что многие из них по существу таковыми не являются. Они еще недокапитализированы, часть из них не выполняет минимального набора операций, необходимого в международной практике, чтобы считаться банком.

Значительная их часть находится в плохом финансовом состоянии и слабо регулируется. Еще не проведено разграничение банков и небанковских кредитных организаций (например, финансовых компаний), не осуществлен выбор модели коммерческого банка, используемой в кредитной системе, т.е. универсальной или специализированной.

Важным направлением совершенствования коммерческих банков является создание национальной сети таких банков, которые бы явились хорошо регулируемыми кредитными учреждениями, находящимися под полноценным государственным надзором и пользующимися доверием предприятий.

В условиях рыночной экономики банк должен: иметь общую лицензию на свою деятельность, солидный уставный капитал; вести в качестве обязательного минимума депозитные, расчетные и кредитные операции; соблюдать требования, предъявляемые к хорошо регулируемым кредитным учреждениям (по ликвидности, качеству активов, достаточности капитала и т.д.).

В настоящее время часть банков не соответствует критериям, предъявляемым к банкам. Отдельные из них не занимаются расчетами и должны быть переоценены, так как имеют масштабные портфели плохих кредитов и по существу убыточны. Банковскую систему отличает еще слабая капитальная база (большие портфели плохих кредитов, под которые не созданы резервы; высокие темпы инфляции и низкий курс рубля, обесценившие банковские капиталы; высокие риски и т.п.).

В России еще не сложилось ядро системы коммерческих банков страны — группы крупнейших и крупных банков, имеющих разветвленную сеть филиалов и действующих как банки в национальном масштабе. Такие банки должны иметь непосредственный доступ к платежной системе страны, выступать связующим звеном с международными финансовыми и кредитными рынками, быть хорошо регулируемыми, создавая атмосферу устойчивости в банковской системе.

1.2 Денежные фонды и резервы организации (предприятия). Финансовые ресурсы организации (предприятия)

Формирование денежных фондов организации (предприятия) начинается с момента его создания и является важнейшей стороной его деятельности. Организация (предприятие) в соответствии с законодательством создает уставный капитал. Его минимальная величина установлена законодательно в зависимости от формы собственности и определяет минимальный размер имущества предприятия, гарантирующий интересы его кредиторов.

Уставный капитал — основной первоначальный источник собственных средств организации (предприятия). Он является источником формирования основного и оборотного капиталов, которые в свою очередь направляются на приобретение основных производственных фондов, нематериальных активов, оборотных средств.

Собственный капитал представляет собой разницу между совокупными активами организации (предприятия) и его обязательствами, т.е. его долгами. Собственный капитал в свою очередь подразделяется на постоянную часть — уставный капитал и переменную, величина которой зависит от финансовых результатов деятельности организации (предприятия).

В состав переменного капитала входят: добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль и специальные фонды.

- Добавочный капитал создается за счет: прироста стоимости имущества в результате переоценки основных фондов; эмиссионного дохода (превышение продажной ценой акций номинальной цены за минусом издержек по их продаже); безвозмездно полученных денежных и материальных ценностей на производственные цели. Он может быть использован на погашение сумм снижения стоимости имущества, выявившихся по результатам его переоценки, на погашение убытков, возникших в результате безвозмездной передачи имущества другим предприятиям и лицам, на увеличение уставного капитала, на погашение убытка, выявленного по результатам работы предприятия за отчетный год.

Результат и конечная цель хозяйственной деятельности коммерческой организации — прибыль. После налоговых выплат образуется прибыль, остающаяся в ее распоряжении, из которой формируются: резервный капитал (фонд) и другие аналогичные резервы, а также фонд накопления и фонд потребления.

- Резервный капитал — денежный фонд организации (предприятия), который образуется в соответствии с законодательством Российской Федерации и учредительными документами. Источник его образования — отчисления от прибыли, остающейся в распоряжении организации (предприятия). Его величина должна быть не менее 15, но и не более 25% уставного капитала, при этом сумма отчислений не должна превышать 50% налогооблагаемой прибыли. Он предназначен для покрытия убытков отчетного года, выплаты дивидендов при отсутствии или недостаточности прибыли отчетного года для этих целей.

Наличие резервного фонда является важнейшим условием обеспечения устойчивого финансового состояния организации (предприятия). К числу резервных фондов денежных средств относятся также резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, выкупной фонд, отложенный фонд и другие, создаваемые в акционерных обществах для погашения облигаций и выкупа акций.

- Нераспределенная прибыль направляется на формирование специальных фондов: фонда накопления, фонда потребления и других целевых фондов.

Фонд накопления — денежные средства, предназначенные для развития и расширения производства. Использование этих средств связано как с развитием основного производства в целях увеличения имущества предприятия, так и с финансовыми вложениями для извлечения прибыли.

Фонд потребления — денежные средства, направляемые на социальные нужды, финансирование объектов непроизводственной сферы, единовременное поощрение, выплаты компенсационного характера и другие аналогичные цели.

Валютный фонд формируется в организациях, осуществляющих реализацию продукции на экспорт и получающих валютную выручку.

Амортизационный фонд создается в процессе использования капитала и по своей экономической сущности предназначен для финансирования простого воспроизводства основных фондов.

Использование переменной части собственного капитала на выполнение платежных обязательств перед бюджетами разных уровней и банками осуществляется в нефондовой форме.

Финансовые ресурсы организации (предприятия) — это совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченных и заемных), предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства.

Следует выделить такое понятие, как капитал — часть финансовых ресурсов, вложенных в производство и приносящих доход по завершении оборота. Другими словами, капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов.

По источникам образования финансовые ресурсы подразделяются на собственные (внутренние) и привлеченные на разных условиях (внешние), мобилизуемые на финансовом рынке и поступающие в порядке перераспределения . (таблицу нарисовать)

Основную долю в собственных финансовых ресурсах составляет прибыль, остающаяся в распоряжении организации (предприятия). Вторым по значимости источником собственных финансовых ресурсов служат амортизационные отчисления.

Следует помнить, что не вся прибыль остается в распоряжении организации (предприятия), часть ее в виде налогов и других налоговых платежей поступает в бюджет. Прибыль, остающаяся в распоряжении организации (предприятия), распределяется решением руководящих органов управления на цели накопления и потребления. Прибыль, направляемая на накопление, используется на развитие производства и способствует росту имущества предприятия. Прибыль, направляемая на потребление, используется для решения социальных задач.

Амортизационные отчисления представляют собой денежное выражение стоимости износа основных производственных фондов и нематериальных активов. Они имеют двойственный характер, так как включаются в состав затрат на производство продукции и затем в составе выручки от реализации продукции поступают на расчетный счет предприятия, становясь внутренним источником финансирования как простого, так и расширенного воспроизводства.

Привлеченные, или внешние, источники формирования финансовых ресурсов можно разделить на собственные, заемные, поступающие в порядке перераспределения и бюджетные ассигнования. Это деление обусловлено формой вложения капитала. Если внешние инвесторы вкладывают денежные средства в качестве предпринимательского капитала, то результатом такого вложения становится образование привлеченных собственных финансовых ресурсов.

Предпринимательский капитал представляет собой капитал, вложенный в уставный капитал другой организации (предприятия) в целях извлечения прибыли или участия в управлении организацией (предприятием).

Ссудный капитал передается организации (предприятию) во временное пользование на условиях платности и возвратности в виде кредитов банков, выданных на разные сроки, средств других организаций (предприятий) в виде векселей, облигационных займов.

Средства, мобилизуемые на финансовом рынке, включают: средства от продажи собственных акций и облигаций, а также других видов ценных бумаг.

К средствам, поступающим в порядке перераспределения, относятся страховое возмещение по наступившим рискам, финансовые ресурсы, поступающие от концернов, ассоциаций, головных компаний, дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов, бюджетные субсидии.

Бюджетные ассигнования могут использоваться как на безвозвратной, так и на возвратной основе. Как правило, они выделяются для финансирования государственных заказов, отдельных инвестиционных программ или в качестве краткосрочной государственной поддержки организаций (предприятий), продукция которых имеет общегосударственное значение.

Финансовые ресурсы используются организацией (предприятием) в процессе производственной и инвестиционной деятельности. Они находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме лишь в виде остатков денежных средств на расчетном счету в коммерческом банке и в кассе организации (предприятия).

Заботясь о финансовой устойчивости и стабильном месте в рыночном хозяйстве, организация (предприятие) распределяет свои финансовые ресурсы по видам деятельности и во времени. Углубление этих процессов в современной рыночной экономике приводит к усложнению финансовой работы, использованию в практике специальных финансовых инструментов.

1.3 Функции финансов предприятий и принципы их организации. Финансовый механизм организации (предприятия)

Роль и назначение финансов предприятий раскрываются в их функциях. Финансы предприятий выполняют три функции: обеспечения денежными ресурсами кругооборота средств, распределительную и контрольную.

Первая функция финансов предприятий означает обеспечение полного соответствия между движением материальных и денежных ресурсов. Это достигается сбалансированием доходной и расходной частей финансового плана предприятия.

Нарушение такого сбалансирования отрицательно влияет на финансовое состояние предприятия. Например, при задержке платежей со стороны заказчиков продукции, несвоевременном поступлении денежных средств за отгруженную продукцию и т.п. товарно-материальные ценности уходят из оборота поставщика, а эквивалентные им финансовые ресурсы не поступают. В результате такого несоответствия между движением материальных и денежных средств на отдельных стадиях кругооборота ресурсов у поставщика возникает острая нехватка финансовых средств, снижается его финансовая устойчивость, платежеспособность. Поэтому предприятие для эффективного выполнения первой функции финансов должно ежедневно принимать меры по обеспечению денежными ресурсами платежей по обязательствам перед бюджетом, работниками по заработной плате, банками, другими организациями за полученные материальные ценности, роме того, при производстве и реализации продукции могут возникать временные колебания в движении материальных и денежных ресурсов по объективным причинам (из-за сезонности сбыта, конъюнктуры рынка и т.п). Для преодоления таких временных отклонений в финансовых планах учитываются соответствующие доходные и расходные статьи.

Экономическое содержание второй функции финансов предприятий состоит в распределении валовых и чистых доходов.

Прежде всего посредством финансов распределяется выручка от реализации продукции (валовой доход). Одна ее часть идет на возмещение затрат на производство и реализацию продукции, а другая — представляет чистый доход, который распределяется между предприятием и бюджетом. Затем часть чистого дохода в форме прибыли предприятия используется для погашения кредитов и выплаты процентов по ним, образования специальных фондов. Любое предприятие нуждается в правильном распределении своих доходов, так как от оптимальных пропорций их распределения зависит его финансовое состояние. Распределение дохода осуществляется с помощью финансовых инструментов: норм, ставок, тарифов, отчислений и т.д.

В предпринимательской деятельности предприятий всех отраслей народного хозяйства большое значение имеет и третья функция финансов — финансовый контроль. Особенность финансового контроля заключается в том, что он представляет собой контроль рублем. Такой контроль направлен прежде всего на обеспечение правильного образования и использования денежных доходов и фондов денежных средств.

Функция контроля применяется: в процессе движения финансовых ресурсов; в момент составления и выполнения производственных заданий, бюджета; при расчетах между предприятиями, с банками и бюджетом; при распределении прибыли, дивидендов, расходовании заработной платы и т.д.

На стадии образования фондов денежных средств финансовый контроль осуществляется за своевременным распределением выручки от реализации продукции, прибыли, за перечислением налогов, рентных платежей в бюджет, процентов банку за кредит, за правильным созданием фондов экономического стимулирования и т.д. Во время использования денежных доходов и фондов денежных средств контроль направлен на соблюдение правил рационального расходования собственных, заемных и бюджетных средств. Финансовый контроль осуществляется также при кредитовании затрат на производство, под товарно-материальные ценности, при финансировании и долгосрочном кредитовании капитальных вложений.

Основное назначение контрольной функции финансов заключается в установлении резервов производства, в выявлении хозяйственных недостатков, их устранении, в соблюдении режима экономии в расходовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Реализация контрольной функции финансов строится на основе стимулов и санкций, а также соответствующих финансовых показателей.

В рыночной экономике, в условиях экономической свободы субъектов хозяйствования возрастает значение контрольной функции финансов за соблюдением режима экономии на предприятиях.

Так, усиливается роль такого контроля за рациональным использованием трудовых ресурсов, рабочего времени путем воздействия на "живой труд" через финансовые рычаги. На многих предприятиях действует система материального стимулирования экономии трудовых затрат за счет средства фонда материального поощрения. Этот фонд стимулирует сокращение прогулов, потерь рабочего времени, производственного брака, укрепление трудовой дисциплины.

Контрольная функция финансов способствует рациональному использованию производственных фондов. Этот контроль осуществляется с помощью планирования на предприятиях налоговых платежей за имущество (основные и оборотные средства, землю), их оптимизации. Если предприятие имеет большие объемы имущества, но нерационально их использует, то налоговые платежи достигают высоких размеров, что уменьшает прибыль. Такое положение можно исправить за счет ликвидации не нужных производству производственных фондов, простоев действующего оборудования, внедрения ускоренной его амортизации, ускорения оборачиваемости оборотных средств предприятий.

Под организацией финансов предприятий понимают состав денежных фондов, порядок их образования и использования, соотношение между размерами фондов, взаимоотношения с финансово-кредитной системой. Принципы организации финансов предприятий определяются условиями их предпринимательской деятельности. В рыночной экономике такими принципами являются: финансовая самостоятельность, самофинансирование, коммерческий расчет, материальная заинтересованность, экономическая ответственность, разделение оборотных средств на собственные и заемные, создание финансовых резервов.

• Финансовая самостоятельность означает, что предприятия обладают подлинной финансовой независимостью при распределении своей выручки, прибыли, выпуске ценных бумаг (акций, облигаций и т.п.), привлечении кредитных ресурсов и т.д. Предприятие самостоятельно осуществляет инвестиционную деятельность, вкладывает средства в производство продукции, уставный капитал других предприятий. Оно открывает счета в банках для хранения денежных средств и расчетных, кредитных и кассовых операций. Государственные органы власти не вправе, как раньше, осуществлять перераспределение финансовых ресурсов между предприятиями, вмешиваться в их деятельность.

• Самофинансирование означает способ хозяйственной и инвестиционной деятельности, при котором все расходы предприятия должны покрываться за счет собственных источников. При временной нехватке собственных ресурсов предприятие использует заемные средства.

• Принцип коммерческого расчета представляет собой соизмерение в денежной форме затрат и результатов хозяйственной деятельности. Целью применения данного принципа является получение максимальных доходов (прибыли) при минимальных затратах капитала. Коммерческий расчет способствует не только самоокупаемости затрат, но и росту рентабельности, прибыльности предприятий.

• Принцип материальной заинтересованности означает, что через организацию финансов предприятий оказывается стимулирующее воздействие на производство и реализацию продукции, результаты предпринимательской деятельности. Так, для этой цели за счет прибыли создаются поощрительные фонды. При невыполнении планируемых объемов производства и реализации продукции соответственно снижаются возможности создания и расходования поощрительных фондов. За нарушение хозяйственных договоров, т.е. за несвоевременную или некомплектную поставку, за поставку некачественной продукции и т.п., за несвоевременное внесение платежей в бюджет и внебюджетные фонды предприятия платят штрафы, пени, неустойки. Штрафные санкции уменьшают чистую прибыль предприятия, отрицательно влияют на его финансовое состояние, и оно заинтересовано в устранении недостатков в хозяйственной деятельности.

• Принцип экономической ответственности предприятий за результаты своей деятельности проявляется при возникновении убытков, неспособности удовлетворять требования кредиторов и обеспечивать финансирование производственного процесса. Этот принцип означает, что убыточное предприятие может быть объявлено банкротом или ликвидировано. Процедура банкротства осуществляется в соответствии с Федеральным законом "О несостоятельности (банкротстве)" от 8 января 1998 г. с изменениями.

• Принцип разделения оборотных средств на собственные и заемные обеспечивает наиболее эффективное их использование в процессе кругооборота средств. Так, в рыбной промышленности, как и в некоторых других отраслях народного хозяйства (например, в сахарной, мясной промышленности, сельском хозяйстве и т.д.), под влиянием сезонных колебаний производства происходит изменение потребности в оборотных средствах в отдельные периоды года. Поэтому участие заемных средств в период разворота работ (например, в путину) в формировании оборотных средств является экономически целесообразным, способствует усилению финансового контроля за деятельностью предприятий.

В условиях коммерческого расчета сокращаются бюджетные и отраслевые финансовые источники в формировании ресурсов предприятий. Поэтому возрастает роль страховых возмещений от страховых компаний и особенно финансовых резервов.

• Создание финансовых резервов связано с необходимостью их формирования для обеспечения предпринимательской деятельности, которая всегда сопряжена с риском вследствие возможных колебаний рыночной конъюнктуры. В рыночной экономике последствия риска ложатся непосредственно на предпринимателя, который самостоятельно принимает решения, реализует разработанные программы с риском невозврата вложенных денежных средств. Финансовые вложения предприятия(организации) также связаны с риском получения недостаточного процента дохода по сравнению с темпами инфляции или более доходными сферами приложения капитала. Наконец, могут происходить прямые просчеты в разработке производственной программы. Кроме возмещения убытков от деловых рисков, финансовый резерв может быть использован для покрытия недостатка средств на расширение производства, повышение технической оснащенности, прирост собственных оборотных средств.

Финансовые резервы могут формироваться предприятиями всех организационно-правовых форм собственности из чистой прибыли, после уплаты налогов в бюджет.

Наряду с общими принципами организации финансов, присущими всем предприятиям, в организации финансов отдельных отраслей имеются некоторые особенности. Специфика финансов обусловлена той отраслью народного хозяйства, в которой функционирует предприятие. Отраслевые особенности связаны с уровнем техники и технологии, характером труда, длительностью производственного цикла, зависимостью от природных факторов. Их влияние сказывается на содержании финансовых отношений, на характере формируемых денежных фондов и направлениях их использования, системе распределения прибыли, взаимоотношениях с финансово-кредитной системой.

Так, различия в уровне техники и технологии по отраслям требует разных подходов к формированию финансовых ресурсов для воспроизводства производственных фондов, распределению прибыли и т.п. Длительность производственного цикла и характер нарастания затрат отражаются на величине, структуре и источниках формирования оборотных средств, взаимоотношениях с банками и партнерами, бюджетной системой. В некоторых отраслях имеет место зависимость производства от природных факторов, что сказывается на уровне издержек производства, результатах финансовой деятельности. Поэтому в сельском хозяйстве, капитальном строительстве, горнодобывающих отраслях влияние этих факторов вызывает необходимость иметь особую систему распределения прибыли, противодействующую повышенным рискам, обеспечивающую страховую защиту предпринимательства.

Особое место в системе финансовых отношений занимает организация финансов предприятий естественных монополий, при функционировании которых создание конкурентной среды на товарном рынке (в том числе путем ввоза продукции на данный рынок) независимо от уровня спроса невозможно или экономически неэффективно при существующем уровне научно-технического прогресса. В экономике России наступил момент, когда для ускорения развития электроэнергетики, железнодорожного и трубопроводного транспорта, газового комплекса, равно как и для других отраслей естественных монополий, требуются значительные финансовые ресурсы, инвестиции. Для решения этих проблем необходимы определенные мероприятия со стороны государства для совершенствования системы организации финансов этих отраслей, их регулирования. Государственное регулирование естественных монополий охватывает такие вопросы, как обеспечение доступности продукции любому платежеспособному потребителю на равных условиях безопасности производства, высоких стандартов качества. С целью повышения инвестиционной привлекательности естественных монополий, стабилизации их финансового состояния планируется их реструктуризация и реформирование, внедрение особых видов конкуренции в сферы деятельности предприятий.

По отраслевой принадлежности финансы предприятий можно подразделить на финансы промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, строительства, снабжения, торговли, жилищно-коммунального, дорожного хозяйства.

На организацию финансов предприятия влияют не только отраслевые особенности, но и организационно-правовые формы хозяйствования. С учетом организационно-правовых форм финансы предприятий следует подразделять на финансы: государственных и муниципальных (унитарных) предприятий; полных товариществ; обществ с ограниченной ответственностью; открытых и закрытых акционерных обществ; производственных кооперативов. Организационно-правовая форма предприятия прежде всего влияет на формирование и распределение денежных фондов. Так, источником уставного фонда государственного (унитарного) предприятия являются бюджетные ассигнования, имущество государства. При создании полного товарищества происходит объединение отдельных долей складочного капитала. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью образуется только за счет вкладов его учредителей. Уставный капитал акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами.

Организационно-правовая форма предприятий предопределяет особенности и в распределении прибыли. Например, прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале. Открытое акционерное общество обязано предусматривать при распределении полученной прибыли определенные средства, предназначенные для выплаты дивидендов по акциям, стоимости и процента по облигациям.

По социально-экономической природе финансы предприятий едины. Это обеспечивается единой правовой базой, единством денежной системы и форм финансовой документации.

Управление финансами организации (предприятия) осуществляется с помощью финансового механизма. Финансовый механизм является частью хозяйственного механизма и представляет собой совокупность форм и методов управления финансами организации (предприятия) в целях достижения максимальной прибыли. Финансовый механизм состоит из двух подсистем: управляющей и управляемой.

Система управления финансами предприятия включает в себя: финансовые методы, финансовые инструменты, правовое обеспечение, информационно-методическое обеспечение управления финансами.

К финансовым методам, используемым в управлении финансами, относятся финансовый учет, финансовый анализ, финансовое регулирование, финансовое планирование, финансовый контроль, система расчетов, система финансовых санкций, кредитные операции (трастовые, залоговые, лизинг и т.д.), налоги, страхование и др. С помощью применения тех или иных финансовых методов осуществляется воздействие финансовых отношений на хозяйственные процессы, управление движением финансовых ресурсов и оценка эффективности их использования на основе анализа финансовых показателей.

В соответствии с международным стандартом бухгалтерского учета 32 "Финансовые инструменты: раскрытие и представление" под финансовым инструментом понимают любой контракт, из которого возникает финансовый актив для одного предприятия и финансовое обязательство или инструмент капитального характера (т.е. связанный с участием в капитале) для другого предприятия. Иными словами, это любой документ, являющийся свидетельством долга, при продаже которого продавец обеспечивается финансированием. С помощью финансовых инструментов осуществляются любые операции на финансовом рынке. Без их применения невозможно привлечь дополнительный капитал, осуществить финансовые инвестиции, расчеты с контрагентами и т.п. Финансовые инструменты подразделяются на первичные и вторичные (производные). К первичным финансовым инструментам относятся: дебиторская и кредиторская задолженность по текущим операциям, кредиты, облигации, акции, векселя. К вторичным, или производным, финансовым инструментам относятся такие, как финансовые опционы, фьючерсы и форварды, процентные и валютные свопы.

Финансовый актив может быть в виде: денежных средств, контрактного права на получение денежных средств или другого финансового актива от другой организации (предприятия), контрактного права обмена на финансовый инструмент с другой организацией (предприятием), инструмент капитального характера другой организации (предприятия).

Финансовое обязательство — это любое обязательство, которое является контрактным:

• передать денежные средства или иной финансовый актив другой организации;

• обменяться финансовыми инструментами с другой организацией (предприятием) на потенциально неблагоприятных условиях (вынужденная продажа дебиторской задолженности).

Операции с финансовыми инструментами всегда сопровождаются финансовыми рисками. Информационное обеспечение позволяет пользователям финансовой отчетности оценить степень рискованности финансовых инструментов.

Существуют следующие виды финансовых рисков.

1. Ценовой риск включает в себя не только потенциальные убытки, но и потенциальную прибыль. Ценовой риск подразделяют на:

• валютный — риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения обменного курса иностранной валюты;

• процентный — риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения рыночной процентной ставки;

• рыночный — риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения рыночных цен независимо от того, какими факторами вызваны эти изменения.

2. Кредитный риск — это риск того, что один из контрагентов, участвующих в финансовом инструменте, не сможет ликвидировать обязательство и вызовет убытки у второй стороны.

3. Риск ликвидности, или риск финансирования, — это риск того, что предприятие может встретиться с трудностями при мобилизации средств для погашения своих обязательств по финансовому инструменту к определенному сроку. Он может возникнуть из-за неспособности быстро продать финансовый актив по стоимости, близкой к его справедливой стоимости

Рыночная стоимость — это сумма, которую можно получить от продажи или необходимо заплатить при приобретении финансового инструмента на активном рынке.

Справедливая стоимость — это сумма, на которую может быть обменен актив или за которую может быть погашено обязательство при заключении добровольной сделки между независимыми сторонами при сопоставимых условиях.

4. Риск денежного потока — риск того, что величина будущих денежных потоков, связанная с денежным финансовым инструментом, будет колебаться. В случае долгового инструмента с плавающей процентной ставкой такие колебания могут привести к изменению фактической процентной ставки по финансовому инструменту, обычно с изменением его справедливой стоимости.

Управление финансами, разработка финансовой политики организации (предприятия) невозможны без соответствующего правового обеспечения. В его основе лежит действующее законодательство, законодательные и нормативные акты, регулирующие предпринимательскую деятельность, определяющие финансовые отношения организаций (предприятий) с бюджетной системой, банками, страховыми компаниями, поставщиками и потребителями.

Управление финансами организации (предприятия) невозможно и без информационного обеспечения — информации, необходимой для управления экономическими процессами и содержащейся в базе данных информационных систем. В свою очередь информационные системы включают в себя системы хранения, обработки, преобразования, передачи, обновления информации с использованием компьютерной и другой техники. Информационная база, необходимая для управления финансами организации (предприятия), достаточно обширна и включает в себя сведения финансового характера. В зависимости от организационно-правовой формы хозяйствования, отраслевой принадлежности могут быть определенные различия в системе финансовых показателей, формирующих информационную базу.

Информационная база организации (предприятия) включает в себя экономические показатели ее деятельности, финансовую устойчивость, платежеспособность, бухгалтерскую отчетность и другие показатели, характеризующие финансовое состояние организации (предприятия). В состав информационной базы входят также сведения о товарных, фондовых и валютных биржах, информация финансовых органов и учреждений банковской системы. Состояние и качество информационного обеспечения оказывают непосредственное воздействие на принятие управленческих решений. При разработке финансовой политики организации (предприятия), организации

управления денежными потоками, выявлении складывающихся тенденций и разработке мер по укреплению ее финансовой устойчивости проводится анализ финансовых показателей.

1.4 Задачи финансовых служб предприятий

Совершенствование финансового механизма требует дальнейшего улучшения организации и методов работы финансовых служб предприятий отраслей народного хозяйства.

Финансовая служба на крупных предприятиях представлена финансовым отделом, который является самостоятельным структурным подразделением. Начальник финансового отдела подчиняется непосредственно руководителю предприятия и наряду с ним несет ответственность за финансовое состояние хозяйственной организации. На небольших и средних предприятиях финансовую работу выполняют финансовые секторы, входящие в состав финансово-бухгалтерского, финансово-сбытового или другого подразделения предприятия.

Главными задачами финансовой службы являются:

1) определение путей увеличения прибыли и повышения рентабельности;

2) обеспечение финансовыми ресурсами, необходимыми для выполнения производственных планов;

3) выполнение финансовых обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками, по выплате заработной платы и др.;

4) содействие наиболее эффективному использованию основных фондов и оборотных средств, инвестиций;

5) контроль за правильным использованием финансовых ресурсов; обеспечением сохранности и ускорением оборачиваемости оборотных средств,

В обязанности финансовых служб входит прежде всего финансовое планирование, т.е. составление финансового плана как части бизнес-плана на основе максимальной мобилизации внутрихозяйственных резервов роста производства и реализации продукции, снижения издержек производства и обращения; участие в составлении плана реализации продукции, прибыли и рентабельности производства; составление и представление учреждениям банка кредитных заявок; разработка оперативных (месячных) финансовых планов.

В области организации и осуществления расчетов обязанности финансовых служб сводятся к обеспечению в установленные сроки: платежей в бюджет и внебюджетные фонды; уплаты процентов за кредит банков; аккумуляции амортизационных отчислений и средств из прибыли на капитальное строительство; перечислению денежных средств в централизованные фонды и резервы; оплате счетов поставщиков и подрядчиков в соответствии с заключенными договорами и т.д. Здесь ведется работа по внедрению наиболее целесообразных форм расчетов с покупателями и поставщиками, способствующих своевременности платежей и ускорению оборачиваемости средств в расчетах (например, коммерческого кредита, вексельного обращения, факторинга).

Совместно с другими отделами (секторами) предприятия финансовые службы проводят глубокий анализ основных фондов и оборотных средств, разрабатывают экономически обоснованные нормативы оборотных средств, намечают пути ускорения их оборачиваемости. Совместно с плановым отделом и бухгалтерией финансовые службы принимают участие в разработке нормативов отчислений в фонды экономического стимулирования; проектов цен на новые изделия, выпускаемые предприятием; положений внедрения внутризаводского хозрасчета в цехах, на участках и службах предприятия, планов финансирования капитальных вложений. Финансовая работа связана также с выявлением и реализацией не нужных предприятию материальных ценностей, разработкой мероприятий по мобилизации внутренних ресурсов, борьбой за экономию и бережливость.

Большое место в работе финансовых служб занимают оперативная финансовая работа и финансовый контроль за хозяйственной деятельностью и выполнением финансового плана.

Значение финансовой службы особенно возрастает в современных условиях, когда усиливается кризисное состояние многих предприятий. Поэтому оздоровление финансового состояния предприятий — важнейшее условие укрепления рыночных отношений.

Для выхода из финансового кризиса от финансовых служб требуется глубокий финансовый анализ деятельности предприятия, разработка мер по ускорению оборачиваемости оборотных средств, оптимизация затрат и распределения прибыли, проведение стратегической финансовой политики по экономической стабилизации.

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Анализ финансового состояния предполагает также изучение доходности и рентабельности, использования капитала, финансовой устойчивости, кредитоспособности.

Финансово-устойчивым является предприятие, которое за счет собственных ресурсов покрывает средства, вложенные в активы (основные и оборотные средства, нематериальные активы), не допускает неоправданной задолженности. При анализе финансовой устойчивости особое внимание уделяется наличию и структуре оборотных средств, состоянию кредиторской и дебиторской задолженности, платежеспособности и ликвидности.

Платежеспособность предприятия означает его возможность вовремя оплачивать счета поставщиков, возвращать кредиты, производить оплату труда, вносить платежи в бюджет.

Ликвидность — это способность хозяйствующего субъекта быстро погашать свою задолженность. Ликвидность баланса предприятия определяется как степень покрытия обязательств его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

А1 — наиболее ликвидные активы — наличные денежные средства и средства на счетах предприятия, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги). Используя коды строк полной формы баланса (ф № 1 по ОКУД), можно записать алгоритм расчета этой группы:

А1 = стр.250+стр.260

А2 - быстрореализуемые активы — дебиторская задолженность и прочие активы. Итог этой группы получается вычитанием из итога раздела II актива величины наиболее ликвидных активов. Целесообразно также, использовав данные бухгалтерского учета, вычесть расходы, не перекрытые средствами фондов и целевого финансирования, и расчеты с работниками по полученным ими ссудам.

А2=стр.230+стр.240+стр.270.

аз - медленнореализуемые активы. К ним относятся статьи запасов и затрат II раздела актива баланса, за исключением статьи "Расходы будущих периодов", а также статьи "Долгосрочные финансовые вложения", "Расчеты с учредителями" из раздела I актива баланса.

А3= стр.210 + стр.140- стр.216

А4 — труднореализуемые активы. Это статьи раздела I актива баланса: "Основные средства", "Нематериальные активы", "Незавершенное строительство".

А4= стр 190 - стр.140

Пассивы баланса группируются в зависимости от срочности к оплате:

П1 — наиболее срочные пассивы. К ним относятся кредиторская задолженность и прочие пассивы.

П1 = стр.620

П2 — краткосрочные пассивы. Они включают краткосрочные кредиты и заемные средства.

П2 = стр.610 + стр.630

П3 — долгосрочные пассивы. К ним относятся долгосрочные кредиты и заемные средства.

П3 = стр.590

П4 — постоянные пассивы. Сюда входят собственные средства, т. е. капитал и резервы, доходы будущих периодов и т. п. Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы уменьшается на сумму статьи "Расходы будущих периодов".

П4 = стр.490 + стр.640 + стр.650 + стр.660 – стр.216

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс предприятия считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

А1 > П1, А2>П2, А3 > П3, а4<п4,

Выполнение первых трех неравенств с необходимостью влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву.

Ликвидность предприятия можно проанализировать с помощью коэффициента абсолютной ликвидности, который представляет собой отношение денежных средств, готовых для платежей и расчетов, к краткосрочным обязательствам (Кл):

Коэффициент абсолютной ликвидности, равный отношению величины наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов:

Чем выше данный коэффициент, тем надежнее заемщик. Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса.

Если необходимо определить коэффициент критической ликвидности, то в состав ликвидности средств включаются еще дебиторская задолженность и прочие активы. Такой показатель отражает платежеспособность предприятия с учетом своевременного проведения расчетов с дебиторами.

Для расчета коэффициента текущей ликвидности в составе ликвидных средств необходимо учесть также запасы и затраты предприятия (за вычетом расходов будущих периодов). Такой коэффициент определяется как отношение стоимости всех оборотных средств к величине краткосрочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия)

Он характеризует платежеспособность предприятия, оцениваемую при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и быстрой реализации произведенной продукции (услуг), но и продажи в случае острой необходимости прочих элементов материальных оборотных средств. Коэффициент текущей ликвидности показывает платежные возможности субъекта хозяйствования за период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств.

Используя данные показатели ликвидности работники финансовых служб получают разностороннюю оценку финансового состояния предприятия при разной степени учета ликвидных средств, что позволяет разрабатывать эффективную финансовую политику, рационально управлять финансовыми ресурсами.

Тема 2. Расходы и доходы организаций (предприятий)

2.1 Классификация расходов организации (предприятия)

Все денежные затраты предприятия группируются по трем признакам:

• расходы, связанные с извлечением прибыли,

• расходы, не связанные с извлечением прибыли,

• принудительные расходы.

Расходы, связанные с извлечением прибыли, включают стоимость потребленных в процессе производства товарной продукции, работ, услуг, материальных ресурсов (материальные затраты); затраты на оплату труда; расходы, связанные с управлением производственным процессом; стоимость использованных в процессе производства внеоборотных активов (основных фондов, нематериальных активов).

Материальные затраты включают в себя затраты:

• на приобретение сырья и материалов, используемых в производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг), и на хозяйственные нужды;

• на тару и тарные материалы;

• на приобретение инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и другого неамортизируемого имущества;

• на приобретение комплектующих изделий, полуфабрикатов сторонних производителей;

• на приобретение топлива, воды и энергии всех видов, расходуемых на' технологические цели;

• на приобретение работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними подрядчиками, в том числе транспортных;

• связанные с содержанием и эксплуатацией основных средств и иного имущества природоохранного назначения.

В процессе использования материальных ресурсов в производственном процессе могут образовываться безвозвратные и возвратные отходы. Первые полностью включаются в себестоимость продукции, поскольку они обусловлены технологическим процессом, а вторые вычитаются из себестоимости, поскольку могут быть вторично использованы, хотя и с пониженным выходом продукции или с повышенными расходами на единицу продукции. Под возвратными отходами понимаются остатки сырья (материалов), полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства товаров (выполнения работ, оказания услуг), частично утратившие потребительские качества исходных ресурсов (химические или физические свойства) и в силу этого используемые с повышенными расходами (пониженным выходом продукции) или не используемые по прямому назначению. Таким образом, сумма материальных расходов уменьшается на стоимость возвратных отходов.

Затраты на оплату труда представляют собой любые начисления работникам в денежной и натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные законодательством Российской Федерации, трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами.

Расходы, связанные с управлением производственным процессом (накладные расходы) включают в себя административно-управленческие расходы, арендную плату, командировочные расходы, содержание служебного автотранспорта, затраты вспомогательного производства и т.п.

Стоимость использованных в процессе производства внеоборотных активов (основных фондов, нематериальных активов) переносится на затраты через механизм амортизации.

К расходам, связанным с извлечением прибыли относятся и инвестиции — капитальные вложения, имеющие целью расширение объемов собственного производства, а также извлечение доходов на финансовых и фондовых рынках.

Основное место в составе затрат занимают затраты на производство и реализацию продукции. Эти затраты, в свою очередь, имеют множество признаков для классификации. Задача финансистов — освоить необходимое для управления затратами число классификаторов. Классификация затрат необходима для организации бухгалтерского (в том числе управленческого) учета, оперативного анализа и финансового планирования.

> По учетному признаку затраты классифицируются на:

• расходы по обычным видам деятельности;

• операционные;

• внереализационные.

Этот признак положен в основу формирования Отчета о прибылях и убытках.

> Расходы по обычным видам деятельности в свою очередь группируются по элементам на:

• материальные затраты;

• затраты на оплату труда;

• отчисления на социальные нужды (социальный налог);

• амортизацию;

• прочие затраты.

> По составу затраты подразделяются на фактические, плановые или прогнозные.

> По отношению к объему производства — на постоянные и переменные.

Постоянные затраты не зависят от объема производства. Они возможны даже тогда, когда предприятие простаивает или только что организовалось. К таким затратам относятся, например, арендная плата по взятым в аренду основным фондам, амортизация собственных основных фондов, зарплата администрации и обслуживающего персонала, коммунальные услуги, почтово-телеграфные услуги, налоги и другие.

Переменные затраты зависят от выпуска продукции: увеличиваются с ростом выпуска продукции, уменьшаются со снижением выпуска продукции. Это затраты на сырье, материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо и энергию на технологические цели, зарплату основных рабочих, затраты на ремонт и обслуживание оборудования.

> По степени однородности затраты разделяются на элементные и комплексные.

> По степени усреднения — на общие и средние, т.е. затраты на единицу.

> По функции управления — на производственные, коммерческие и административные.

> В зависимости от порядка отнесения затрат на период генерирования прибыли — на затраты на продукт и на период.

Классификация расходов на затраты на продукт и затраты на период относительно нова для отечественного учета, но имеет важное методологическое значение, в том числе при оптимизации размера прибыли. Затраты на продукт включаются в себестоимость продукции, они связаны с физическими единицами, могут быть частично отнесены на готовую продукцию на складе или товары отгруженные и участвовать в процессе исчисления прибыли месяцами позже их фактического осуществления. Затраты на период включаются в себестоимость реализованной продукции в том периоде, в котором они возникли и уменьшают прибыль. Эквивалентом затрат на продукт в торговле служит стоимость приобретенных товаров, в промышленности — производственная себестоимость. Эквивалент затрат на период — общепроизводственные, административные и коммерческие расходы.

> Поскольку управление затратами является одной из главных задач внутреннего управления, то для этой цели высшим критерием считается классификация по месту возникновения затрат в зависимости от организационного деления предприятия. Это деление предусматривает назначение ответственных руководителей подразделений. Классификация мест возникновения затрат должна быть настолько широкой, чтобы по каждому подразделению можно было определить только один базовый показатель, который учитывал бы загрузку данного структурного подразделения и одновременно отражал бы зависимость затрат от выработки.

> Классификация по объектам затрат проводится в зависимости от производимых предприятием товаров, услуг, работ, на которые падают эти затраты. Основу классификации составляет картотека продукции предприятия, объект затрат — каждое изделие, вид услуг, вид работ, предназначенных для реализации. Полуфабрикаты образуют объект учета, если необходимо осуществлять контроль рентабельности этих изделий и оценивать изменение их запасов. При серийном, непрерывном производстве, а также при изготовлении продукции по отдельным заказам, в качестве объекта затрат выступает заказ.

> По способу отнесения на себестоимость объектов, затраты делятся на прямые и косвенные.

В системе бухгалтерского учета к прямым расходам относятся расходы, которые можно прямо, по первичному документу, отнести на себестоимость единицы изделия (например, материалы, из которых изготавливаются конкретные изделия). К косвенным расходам относятся расходы, которые невозможно в момент их возникновения соотнести с конкретными видами изделий. Такие расходы предварительно накапливаются на отдельных счетах, затем, в конце отчетного периода, они распределяются между видами продукции пропорционально выбранной базе (например, основной заработной плате рабочих или прямым материальным затратам).

В целях обложения налогом на прибыль в Налоговом кодексе также предусмотрена классификация расходов на прямые и косвенные. К прямым относятся материальные расходы, расходы на оплату труда и амортизация. Остальные расходы классифицируются как косвенные. Прямые расходы формируют производственную себестоимость готовой продукции и распределяются между готовой продукцией и незавершенным производством, а косвенные — включаются в себестоимость реализованной продукции в конце отчетного (налогового) периода. При этом следует учитывать, что в Налоговом кодексе не предусмотрен учет себестоимости единицы изделий (продукции, работ, услуг), а только "котловой" метод формирования совокупных затрат предприятия за налоговый (отчетный) период. Поэтому пользоваться классификаторами, данными в Налоговом кодексе, для целей финансового планирования и управления предприятием нельзя. Их следует учитывать только для исчисления налоговой базы по налогу на прибыль.

Классификация затрат позволяет применять методы управления расходами, которые подразделяются на административные и экономические. Административными методами можно предотвратить необоснованные, несанкционированные расходы, хищения, злоупотребления. К экономическим методам управления затратами относят планирование и бюджетирование.

2.2 Состав затрат на производство и реализацию продукции. Планирование затрат

В процессе коммерческой деятельности предприятия должны осуществлять денежные затраты. Они предполагают инвестиции на воспроизводство основных фондов и прирост оборотных средств, расходы на социально-культурные мероприятия, операционные расходы (на научно-исследовательские работы, изобретательство и др.), затраты на производство и реализацию продукции.

Наибольшую долю в расходах предприятий занимают затраты на производство и реализацию продукции. Эти затраты после завершения кругооборота средств полностью возвращаются предприятию.

В состав затрат на производство и реализацию продукции входят стоимости природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, Энергии, износа основных фондов (амортизация), трудовых ресурсов и прочих расходов, а также внепроизводственные затраты.

Совокупность затрат на производство и реализацию продукции составляет ее себестоимость. Порядок и реальный состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, регулируется постановлениями Правительства РФ. Это обусловлено тем, что на основе себестоимости определяется финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, учитываемый при налогообложении прибыли. Согласно действующему Положению о составе затрат, образующих себестоимость, они включают следующие экономические элементы:

материальные затраты (за вычетом возвратных отходов);

затраты на оплату труда;

отчисления на социальные нужды;

амортизацию основных фондов;

прочие затраты.

В элемент "Материальные затраты" включаются покупные сырье и материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо и энергия всех видов; затраты, связанные с использованием природного сырья (например, на рекультивацию земель и др.) и услугами производственного характера сторонних организаций.

Величина материальных затрат определяется исходя из действующей цены (без НДС), наценок и комиссионных вознаграждений снабженческим организациям, брокерам, таможенных пошлин, транспортных расходов.

В элементе "Затраты на оплату труда" отражаются выплаты заработной платы, премий компенсирующего характера (за работу в ночное время, сверхурочную работу и др.); на бесплатное питание; отпускных; за выслугу лет и др. В состав расходов на оплату труда включается стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты труда работников, что ранее практиковалось только в сельском хозяйстве.

В то же время не все выплаты работникам предприятия включаются в себестоимость продукции. Так, не включаются в себестоимость премии, выплачиваемые за счет специальных средств; материальная помощь, беспроцентная ссуда на жилье; надбавки к пенсиям; дивиденды; компенсации, связанные с удорожанием питания в столовых; оплата проезда к месту работы, путевок и другие затраты, производимые за счет чистой прибыли.

В состав элемента затрат "Отчисления на социальные нужды" входят обязательные платежи органам государственного социального страхования, в Пенсионный фонд и в Фонд медицинского страхования. Эти отчисления определяются по установленным законом нормам в процентах к оплате труда работников, включаемой в себестоимость продукции.

К элементу "Амортизация основных фондов" относятся затраты по износу основных производственных фондов. Амортизация начисляется на основе балансовой стоимости основных фондов и норм амортизации. При этом учитывается ускоренная амортизация основных фондов, выражающаяся в повышении норм амортизации.

Предприятия, работающие на условиях аренды, в данном элементе затрат отражают также амортизационные отчисления по арендованным основным фондам. Амортизация начисляется и по основным фондам, предоставляемым бесплатно предприятиям общественного питания, обслуживающим трудовые коллективы, и медицинским учреждениям, оказывающим медицинскую помощь в медпунктах на территории предприятий.

По элементу "Прочие затраты" учитываются расходы, которые по своему разнообразному характеру не могут быть отнесены ни к одному из перечисленных элементов. Прежде всего сюда включают некоторые виды налогов, сборов и платежей. Например, здесь отражается уплата земельного и транспортного налога, отчисления во внебюджетные фонды, НИОКР, платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ; по обязательному страхованию имущества предприятия и отдельных категорий работников. К "Прочим затратам" относятся вознаграждения за изобретения, командировочные расходы, плата за охрану и подготовку кадров, платежи по процентам за полученные и непросроченные кредиты, за услуги связи и банков, за аренду. Сюда относится амортизация по нематериальным активам, отчисления в ремонтный фонд.

Из состава прочих затрат в отдельный элемент могут быть выделены платежи по обязательному страхованию имущества и работников, а также расходы, связанные со сбытом продукции.

Затраты классифицируют по способу отнесения на себестоимость, уровню связи с объемом производства и по степени однородности расходов.

Все расходы по принципу отнесения на себестоимость продукции подразделяются на прямые и косвенные.

К прямым относятся расходы, непосредственно связанные с изготовлением конкретного вида продукции (например, расходы на сырье, материалы, топливо, заработную плату производственных рабочих). Они прямо относятся на себестоимость отдельных видов продукции. Косвенные расходы не могут быть отнесены прямо на конкретную продукцию. Это заработная плата инженерно-технического персонала, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования и т.п. Косвенные расходы связаны с производством нескольких видов продукции (или с ремонтом нескольких судов, одновременно находящихся на судоремонте) и распределяются между ними косвенным путем (например, пропорционально основной заработной плате рабочих).

В зависимости от влияния объема производства на уровень затрат они делятся на переменные и постоянные. К переменным относятся затраты, которые изменяются пропорционально изменению объема производства (сырье и материалы, топливо и энергия на технологические цели, заработная плата производственных рабочих). Постоянные затраты не находятся в прямой зависимости от объема выпуска продукции (зарплата персонала управления, расходы на содержание зданий и др.). Например, если рыбозавод запланировал увеличить выпуск рыбопродукции на 15%, то и расход соответствующих видов сырья увеличится на 15%, в то время как зарплата персонала управления может не измениться.

По степени однородности затраты подразделяются на элементные и комплексные. Элементы затрат имеют единое экономическое содержание и позволяют выявить соотношение их отдельных видов. Комплексные затраты включают несколько элементов затрат, разнородны по составу (например, общезаводские расходы, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования и др.).

Классификация затрат на производство и реализацию продукции позволяет определять различные виды себестоимости продукции.

В зависимости от места формирования затрат образуются следующие виды себестоимости продукции: цеховая, производственная и полная.

Цеховая себестоимость продукции складывается из расходов на ее изготовление в каждом цехе. Она рассчитывается на тех предприятиях, где цехи находятся на внутрихозяйственном расчете, имеют замкнутый цикл производства.

Производственная себестоимость включает затраты на выпуск готовой продукции от начальной стадии производства до сдачи ее на склад.

Полная себестоимость состоит из расходов на производство и реализацию продукции. Она больше производственной себестоимости на величину внепроизводственных расходов, которые включают в основном затраты по сбыту готовой продукции. Например, к ним относятся отчисления сбытовым организациям, транспортные расходы по вывозу продукции с мест промысла до выходного порта или станции железной дороги и т.п.

Полная себестоимость реализуемой продукции рассчитывается путем суммирования производственной себестоимости и внепроизводственных расходов.

Все предприятия ежегодно планируют себестоимость продукции. Планирование себестоимости является составной частью планирования производства и осуществляется исходя из задач всемерного повышения эффективности производства при наиболее рациональном использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также природных богатств.

При планировании себестоимости ставится цель экономически обосновать определение величины затрат на производство планируемой продукции. Для характеристики себестоимости разнородной продукции используются показатели снижения себестоимости сравнимой товарной продукции и затрат на 1 рубль товарной продукции. Относительная величина снижения себестоимости сравнимой товарной продукции определяется как удельный вес экономии в сумме себестоимости соответствующих видов продукции базисного года.

Под сравнимой продукцией понимаются все виды продукции, производимые в базисном периоде (году) на данном предприятии.

Затраты на 1 рубль товарной продукции исчисляются путем деления себестоимости товарной продукции на ее объем, рассчитанный в оптовых ценах предприятия.

По изменению уровня затрат на 1 рубль товарной продукции можно определить себестоимость продукции в планируемом году.

Пример 1. Себестоимость товарной продукции в отчетном году составила 360 тыс. руб., затраты на 1 руб. товарной продукции - 0,9 руб. В планируемом году предприятие предполагает увеличить объем производства продукции на 10%, а затраты на 1 руб. товарной продукции снизить до 0,85 руб. Исходя из этих данных планируемая себестоимость товарной продукции составит: (360 : 0,9) • 1,1 • 0,85 = 374 тыс. руб.

Неуклонное снижение себестоимости продукции становится главным условием роста денежных накоплений и рентабельности производства. Снижение себестоимости обеспечивается непрерывным ростом производительности труда, наиболее рациональным использованием материальных и денежных ресурсов, совершенствованием организации производства и управления.

Сокращение затрат на производство единицы продукции является источником роста прибыли, материальной основой для снижения цен на продукцию и повышения ее конкурентоспособности.

Планирование затрат на производство и реализацию продукции осуществляется различными методами, которые зависят от общеэкономических условий, размеров предприятия, масштабов его деятельности, учетных возможностей.

При учете затрат в разрезе постоянных и переменных расходов планирование осуществляется в отношении переменных затрат. Планируемая сумма переменных затрат (С) определяется как произведение удельных затрат на единицу продукции (Н) на планируемый объем выпуска продукции в натуральном выражении (В):

С = Н • В.

Если на момент планирования можно опираться на фактические данные отчетного периода, то планируемая сумма переменных затрат может быть рассчитана следующим образом:

В финансовом планировании применяется метод формирования плановой себестоимости на основе сметы затрат. Смета составляется по элементам затрат. По каждому элементу осуществляются разработки и планируются затраты исходя из потребностей производства с учетом использования факторов снижения себестоимости.

Совокупность затрат по элементам формирует валовые затраты (всего затрат на производство). Из этих затрат исключаются затраты, списываемые на непроизводственные счета. Это затраты, связанные с обслуживанием хозяйства или выполнением и оказанием услуг, отдельно возмещаемых сверх цены товарной продукции.

На себестоимость оказывают влияние различные факторы. Если в структуре себестоимости большой удельный вес имеют материальные затраты, значит производство материалоемкое и в управлении затратами следует направить свои усилия на снижение материальных затрат. Если оплата труда с начислением социального налога занимает наибольший удельный вес в себестоимости, то это трудоемкое производство и следует заниматься повышением производительности труда, что приведет к удельному снижению себестоимости. Если амортизация основных фондов составляет значительную долю в структуре себестоимости, то это производство — фондоемкое. Следует изучить степень эффективности использования основных фондов, загруженность производственных мощностей и принять меры к улучшению использования имеющихся основных фондов. Тогда доля амортизации на единицу продукции уменьшится и себестоимость снизится.

На себестоимость готовой продукции оказывает влияние изменение остатков незавершенного производства и расходов будущих периодов, а также создание резервов предстоящих расходов и платежей.

1. Незавершенное производство (НП) — это продукция, процесс изготовления которой еще не закончен. Когда планируется себестоимость выпуска продукции в планируемом периоде, то учитывается, что на начало планируемого года на предприятии есть остатки незавершенного производства (входные остатки), так как в массовом серийном производстве вряд ли вся продукция будет полностью изготовлена именно к 31 декабря. Поэтому накопившиеся в незавершенном производстве затраты, которые еще не стали готовой продукцией, переходят на следующий год, чтобы в новом периоде превратиться в готовую продукцию (выходные остатки). Но и на конец планируемого периода следует предусмотреть так называемый "задел", когда часть затрат перейдет уже на следующий период в качестве незавершенного производства, чтобы вскоре стать готовой продукцией. Таким образом сохраняется непрерывность производства и отгрузки готовой продукции.

Выпуск готовой продукции по себестоимости считается по формуле отсюда

Если входные остатки незавершенного производства в начале года меньше выходных остатков в конце года, то произойдет уменьшение сальдо по счету "Незавершенное производство" и эта разница попадает на себестоимость готовой продукции, увеличивая ее.

Если входные остатки незавершенного производства в начале года больше выходных остатков в конце года, то произойдет увеличение сальдо по счету "Незавершенное производство" и эта разница не попадает на себестоимость готовой продукции, уменьшая ее.

Примеры.

1) Остатки НП: входные — 100 руб., выходные — 120 руб., валовые затраты — 1000 руб.,

готовая продукция = 100 + 1000 - 120 = 980 руб. (по себестоимости)

2) Остатки НП: входные — 100 руб.,

выходные — 70 руб.,

валовые затраты — 1000 руб., готовая продукция = 100 + 1000 - 70 = 1030 руб. (по себестоимости)

Эти же примеры можно решить и другим способом.

Разница между входными и выходными остатками — это изменение сальдо.

В первом примере изменение (+20) рублей, во втором примере (-30) рублей.

Следовательно,

Выпуск ГП = Валовые затраты — Изменение сальдо НП.

1) Готовая продукция = 1000 - (120 - 100) = 1000 - (+20) = 980 руб. (по себестоимости)

2) Готовая продукция = 1000 - (70 - 100) = 1000 - (-30) = 1030 руб. (по себестоимости)

На себестоимость готовой продукции аналогично влияет изменение остатков расходов будущих периодов.

2. Расходы будущих периодов (РБТ) — это расходы, которые несет предприятие в данном периоде, но которые будут включаться в себестоимость в следующих периодах — в тех, к которым они относятся по своему отношению к производственному процессу. Например, арендная плата, внесенная в декабре за I квартал следующего года, должна включаться в себестоимость в следующем году, а в том периоде, когда оплата аренды проведена на предприятии, увеличится сальдо по счету "Расходы будущих периодов". Зато в I квартале следующего года сальдо по счету "Расходы будущих периодов" уменьшится и затраты будут включены в себестоимость продукции, выпущенной в I квартале.

Если входные остатки РБП больше выходных, то увеличится сальдо по счету "Расходы будущих периодов" и затраты останутся на этом счете, не будут включаться в себестоимость готовой продукции.

Если входные остатки РБП меньше выходных, то сальдо по счету "Расходы будущих периодов" уменьшится и затраты, списанные с этого счета, будут включены в себестоимость готовой продукции.

Отсюда

Выпуск = Валовые - Изменение - Изменение

ГП затраты сальдо НП сальдо по РБП

Примеры.

К данным предыдущих примеров добавим изменение сальдо по расходам будущих периодов.

1) Остатки РБП: входные — 25 руб., выходные — 35 руб.,

готовая продукция = 1000 - (120 - 100) - (35 - 25) = 1000 - (+20) -(по себестоимости) — (+10) = 990 руб.

2) Остатки РБП: входные — 25 руб., выходные — 15 руб.,

готовая продукция = 1000 - (70 - 100) - (15 - 25) = 1000 - (-30) -(по себестоимости) — (—10) = 1040 руб.

3. Создание резервов предстоящих расходов и платежей увеличивает себестоимость, поскольку эти резервы создаются для осуществления расходов, обычно включаемых в себестоимость. Так резервы создаются под предстоящий крупный ремонт основных средств, под оплату предстоящих отпусков рабочим, под сезонную закупку товаров и сезонные затраты. В планировании затрат в целом на год и на период больше года создание резервов предстоящих расходов и платежей практически не влияет на себестоимость, поскольку эти резервы должны быть использованы в течение одного финансового года. Но при планировании поквартальном или помесячном они могут повлиять на себестоимость готовой продукции внутри каждого из кварталов или месяцев.

Понятие и виды себестоимости

Себестоимость — денежное выражение затрат предприятия на производство продукции (работ, услуг), включающее в себя прямые затраты труда (заработную плату), сырья, материалов, а также накладные затраты, связанные непосредственно с превращением сырья и материалов в готовую продукцию.

Различают себестоимость производственную и полную. Производственная себестоимость включает валовые затраты с учетом изменения остатков незавершенного производства, расходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов и платежей. Полная себестоимость состоит из производственной себестоимости, внепроизводствен-ных (коммерческих) и управленческих расходов. В соответствии с выбранным методом учетной политики управленческие расходы могут включаться в производственную себестоимость. Тем не менее предпочтительнее формировать производственную себестоимость только из переменных затрат, раздельно ведя учет постоянных расходов.

Пример. На основе приведенной в табл. 2.1 сметы рассчитаем полную себестоимость продукции на планируемый год, в том числе на IV квартал планируемого года. Данные IV квартала потребуются для расчетов остатков готовой продукции на конец года, а также в дальнейших расчетах нормативов оборотных средств.

Таблица 2.1. Исходные данные для расчета сметы затрат на производство и реализацию продукции открытого акционерного общества, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья затрат | Всегоза год | В томчисле заIV квартал |
| 1. Материальные затраты (за вычетом возвратных отходов) в том числе: |  |  |
| сырье и основные материалы | 116 800 | 35 000 |
| вспомогательные материалы | 8000 | 2400 |
| топливо | 7400 | 2800 |
| энергия | 5000 | 1500 |
| затраты, связанные с использованием |  |  |
| природного сырья | 1450 | 430 |
| 2. Амортизация основных средств | 17076 | 4269 |
| 3. Расходы на оплату труда | 26 150 | 7000 |
| 4. Отчисления на социальные нужды (Единый социальный налог) в том числе: а) в Пенсионный фонд (28%) б) в Фонд государственного социального страхования (4%) в) в Фонд обязательного медицинского страхования (3,6%) |  |  |
| 5. Прочие расходы | 9732 | 3000 |
| 6. Итого затрат |  |  |
| 7. Списано на непроизводственные счета | 2100 | 585 |
| 8. Затраты на валовую продукцию |  |  |
| 9. Изменение остатков незавершенного производства | -1500 | -450 |
| 10. Изменение остатков по расходам будущих периодов | 208 | 70 |
| 11. Производственная себестоимость товарной продукции |  |  |
| 12. Внепроизводственные (коммерческие) расходы | 900 | 280 |
| 13. Управленческие расходы | 400 | 100 |
| 14. Полная себестоимость товарной продукции |  |  |

1-й шаг. На основе данных о потребности материально-сырьевых ресурсов рассчитаем общую сумму материальных затрат:

МЗ(год) = 116 800 + 8000 + 7400 + 5000 + 1450 = 138 650;

М3(кварт.) = 35 000 + 2400 + 2800 + 1500 + 430 = 42 130.

2-й шаг. На основе данных о предполагаемом фонде оплаты труда и установленных Налоговым кодексом ставок рассчитаем сумму социального налога:

отчисления в ПФ (год) = 26 150 • 28/100 = 7322;

отчисления в ПФ (кварт.) = 7000 • 28/100 = 1960;

отчисления в ФСС (год) = 26 150 • 4/100 = 1046;

отчисления в ФСС (кварт.) = 7000 • 4/100 = 280;

отчисления в ФОМС (год) = 26 150 • 3,6/100 = 941;

отчисления в ФОМС (кварт.) = 7000 • 3,6/100 = 252;

всего сумма социального налога (год) = 7322 + 1046 + 941 = 9309; всего сумма социального налога (кварт.) = 1960 + 280 + 252 = 2492.

3-й шаг. Подсчитаем общую сумму затрат как сумму строк с первой по пятую:

затраты (год) = 138 650 + 17 076 + 26 150 + 9309 + 9732 = 200 917; затраты (кварт.) = 42 130+4269+ 7000 + 2492 + 3000 = 58 891.

4-й шаг. Подсчитаем затраты на производство валовой продукции с учетом того, что часть затрат отнесена на непроизводственные счета (стр. 7 сметы):

затраты (вал. прод.) (год) = 200 917 - 2100 = 198 817;

затраты (вал. прод.) (кварт.) = 58 891 — 585 = 58 306.

5-й шаг. Подсчитаем производственную себестоимость (ПрС) продукции (стр. 11) с учетом влияния изменения остатков по счетам "Незавершенное производство" (стр. 9) и "Расходы будущих периодов" (стр. 10):

ПрС (год) - 198 817 - (-1500) - 208 = 200 109;

ПрС (кварт.) = 58 306 - (-450) - 70 = 58 686.

6-й шаг. Подсчитаем полную себестоимость (ПС) продукции (стр. 14), которая включает в себя сумму производственной себестоимости (стр. И), внепроизводственных (коммерческих) расходов (стр. 12) и управленческих расходов (стр. 13):

ПС (год) = 200 109 + 900 + 400 = 201 409;

ПС (кварт.) = 58 686 + 280 + 100 = 59 066.

7-й шаг. Определим производственную себестоимость плановых остатков готовой продукции, переходящих на следующий год.

Получим смету затрат на производство и реализацию продукции (табл. 2.2).

Таблица 2.2. Смета затрат на производство и реализацию продукции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья затрат | Всего за год | В том числе за IV квартал |
| 1. Материальные затраты (за вычетом возвратных отходов) — всего: | 138 650 | 42 130 |
| в том числе:сырье и основные материалывспомогательные материалытопливо | 116 80080007400 | 35 00024002800 |
| энергия | 5000 | 1500 |
| затраты, связанные с использованием природного сырья | 1450 | 430 |
| 2. Амортизация основных средств | 17076 | 4269 |
| 3. Расходы на оплату труда | 26 150 | 7000 |
| 4. Отчисления на социальные нужды (Единый социальный налог) (35,6%) — всего в том числе:а) в Пенсионный фонд (28%)б) в Фонд государственного социального страхования (4%)в) в Фонд обязательного медицинского страхования (3,6%) | 930973221046941 | 24921960280252 |
| 5. Прочие расходы | 9732 | 3000 |
| 6. Итого затрат | 200 917 | 58 891 |
| 7. Списано на непроизводственные счета | 2100 | 585 |
| 8. Затраты на валовую продукцию | 198 817 | 58 306 |
| 9. Изменение остатков незавершенного производства | -1500 | -450 |
| 10. Изменение остатков по расходам будущих периодов | 208 | 70 |
| 11. Производственная себестоимость товарной продукции | 200 109 | 58 686 |
| 12. Внепроизводственные (коммерческие) расходы | 900 | 280 |
| 13. Управленческие расходы | 400 | 100 |
| 14. Полная себестоимость товарной продукции | 201 409 | 59066 |

Понятие и планирование выручки от реализации продукции

Возвращение авансированных затрат на производство продукции происходит в результате поступления выручки за ее реализацию.

Выручкой от реализации продукции называются денежные средства, поступившие предприятию за отгруженную покупателю продукцию.

В рыночных условиях хозяйствования выручка от реализации продукции может определяться различными методами.

На большинстве предприятий применяется традиционный метод расчета, при котором продукция считается реализованной после ее отгрузки и поступления денег на счет поставщика или наличными в кассу (кассовый метод).

В отдельных случаях выручку от реализации могут исчислять по мере отгрузки продукции покупателю и предъявления ему расчетных документов (метод начислений). Однако данный метод не получил распространения в нашей стране из-за кризиса неплатежей, экономической нестабильности. В соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ (часть.II) доход от реализации в целях налогообложения исчисляется со дня отгрузки товаров независимо от фактического поступления денежных средств.

Предприятия, экспортирующие продукцию, получают валютную выручку. Часть расчетов между предприятиями осуществляется путем зачета взаимных требований, товарообменных (бартерных) операций.

Таким образом, сумма выручки слагается из сумм, поступивших в оплату продукции (работ, услуг) на расчетный, валютный или иные счета в банке, либо в кассу предприятия, а также сумм, указанных при зачете взаимных требований.

Сумма выручки зависит от объема реализованной продукции, ее ассортимента и качества, своевременной отгрузки продукции, платежеспособности покупателей, установленной цены и т.п. В объем реализации не включается стоимость продукции, оплаченной покупателем, но не отгруженной в отчетном периоде, или оставленной на ответственном хранении у предприятия-изготовителя.

Поступление выручки — важная стадия кругооборота средств предприятия, имеющая огромное значение для его нормальной деятельности. Если выручка поступает своевременно, то предприятие располагает денежными средствами, достаточными для его хозяйственной деятельности. Несвоевременное поступление выручки приводит к финансовым затруднениям, нарушает работу предприятия.

Предприятия получают денежную выручку от реализации продукции основного производства, продукции, вырабатываемой цехами ширпотреба из отходов, сверхнормативных и излишних материалов, от выполнения работ промышленного характера.

Плановый размер выручки от реализации продукции определяется исходя из остатков готовой продукции на складе и в пути на начало и конец года, объема выпуска товарной продукции в планируемом году по следующей формуле:

В = Он + Т – Ок,

где В — плановая сумма выручки от реализации готовой продукции;

Он — остатки готовой продукции на складе и в пути (в отгрузке) на начало года;

Т — выпуск товарной продукции в оптовых ценах в планируемом году;

Ок — остатки готовой продукции на складе и в пути (в отгрузке) на конец года.

Пример 1. Остаток готовой продукции на складе и в пути на начало года составил 100 тыс. руб., а на конец года — 800 тыс. руб. Выпуск товарной продукции - 1800 тыс. руб. Выручка от реализации продукции составит 1100тыс. руб. (100+ 1800 — 800).

Величина выручки от реализации продукции в отчетном периоде определяется в плановых и фактических оптовых ценах предприятия. В первом случае исчисленная сумма выручки позволяет оценить рост реализации готовой продукции в сопоставимых ценах, принятых в плане, определить отчисления от прибыли в фонды экономического стимулирования. Расчет выручки по фактически установленным оптовым ценам осуществляется для установления фактической прибыли от реализации.

Выпуск товарной продукции определяется умножением количества изделий (или их групп) на соответствующие оптовые цены.

Поскольку выручка на планируемый год обычно рассчитывается в конце текущего года, то на предприятиях отсутствуют данные о фактических остатках готовой продукции на складе и в отгрузке на начало планируемого года. Поэтому для расчета применяется оценка ожидаемых остатков нереализованной продукции на начало планируемого года. Ожидаемые изменения остатков нереализованной продукции до конца текущего года должны учитывать все факторы, определяющие выпуск продукции, а также планируемые изменения конъюнктуры рынка, в кооперированных поставках, возможное сокращение сверхнормативных запасов, улучшение расчетов и т.п.

Остатки нереализованной продукции на начало планируемого года будут включать:

готовую продукцию на складе и в неотфактурованных поставках

товары, отгруженные по расчетным документам, сроки оплаты которых не наступили;

товары, отгруженные по расчетным документам, не оплаченным в срок покупателями; товары на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа ее оплачивать.

Все эти остатки рассчитываются на основании данных последней бухгалтерской отчетности, плана на оставшийся период текущего года и реальных возможностей его выполнения.

Сведения о фактических остатках нереализованной продукции на последнюю отчетную дату берутся в активе баланса (готовая продукция на складе и товары отгруженные, по которым расчетные документы не сданы в банк) и в других разделах баланса (товары отгруженные и на ответственном хранении у покупателей). При этом необходимо учитывать, что в бухгалтерских балансах нереализованная продукция приводится по производственной себестоимости и ее необходимо перевести в оптовые цены.

Пример 2. По бухгалтерскому балансу рыбокомбината на 1 октября текущего года остатки рыбопродукции (с учетом оценки в оптовых ценах) на складе составили 60 тыс. руб.; отгруженной, срок оплаты которой не наступил, - 20 тыс. руб.; отгруженной, но оплаченной в срок, — 10 тыс. руб.; всего — 90 тыс. руб. С учетом сложившихся возможностей производства план по выпуску Продукции в IV квартале составит 400 тыс. руб., а план отгрузки продукции - 480 тыс. руб. Исходя из этих данных ожидаемые остатки продукции на складе предприятия (в оптовых ценах) на начало планируемого года будут равны 10 тыс. руб. (90 + 400 - 480).

Следующим элементом остатков на начало планируемого года являются товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил. Величину этих остатков готовой продукции определяют исходя из нормативных сроков документооборота и величины среднедневной отгрузки товаров. Например, нормативный срок документооборота - 10 дней, среднедневная отгрузка продукций — 6 тыс. руб., остаток товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил, составит 60 тыс. руб. (10 • 6).

Планирование остатков товаров отгруженных, но не оплаченных в срок, а также находящихся на ответственном хранении на начало планируемого периода определяют исходя из анализа данных за прошлые годы.

Предположим, анализ состояния расчетов на предприятии за прошедшие годы (2-3 года) показал, что стоимость товаров, не оплаченных в срок, составляет в среднем сумму двухдневного объема реализации. Если в планируемом году ежедневный объем реализации установлен в размере 15 тыс. руб., то сумма товаров, не оплаченных в срок, составит 30 тыс. руб. (15-2).

На конец планируемого года остатки нереализованной продукции включают:

запасы готовой продукции на складе;

остатки товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил.

Запасы готовой продукции на складе на конец года принимаются в размерах установленного норматива собственных оборотных средств. На предприятиях с ярко выраженным сезонным характером производства в составе остатков на складе предусматриваются также и сезонные запасы.

Планирование товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил, на конец года осуществляется аналогично методике определения товаров, отгруженных на начало года.

На конец планируемого периода остатки товаров отгруженных, но не оплаченных в срок, и товаров на ответственном хранении у покупателей не планируются, так как в планах предприятия должны предусматриваться меры по устранению существующих недостатков.

На небольших предприятиях, имеющих узкий ассортимент продукции, плановый размер выручки от реализации определяется по каждому изделию в отдельности, а затем суммируется. На крупных предприятиях и в объединениях, выпускающих обширный ассортимент продукции, общая сумма выручки планируется укрупненным расчетом. Для этого определяют общий объем выпускаемой продукции в оптовых (реализационных) ценах предприятия и остатки готовых изделий на складе и в отгрузке на начало и конец планируемого года.

Наряду с выручкой от реализации продукции в результате основной деятельности предприятия могут получать проценты по выданным коммерческим кредитам, авансы от покупателей, заказчиков (например, в судостроении и судоремонте), суммы в погашение дебиторской задолженности и прочие поступления.

Помимо выручки от реализации продукции основного производства предприятия могут иметь выручку от прочей реализации и услуг подсобных, вспомогательных производств, услуг нетоварного характера. Размер этой выручки определяется как произведение единицы продукции или услуг на соответствующую цену.

В рыночной экономике предприятия могут широко заниматься инвестиционной и финансовой деятельностью, в результате чего также образуются соответствующие денежные поступления, доходы. Например, от инвестиционной деятельности могут поступать средства в результате продажи основных фондов, нематериальных активов; дивиденды, проценты от долгосрочных финансовых вложений, от погашения ранее выданных кредитов и др.

В результате финансовой деятельности предприятия получают доходы от выпуска и реализации акций, облигаций и других ценных бумаг.

Денежные потоки по всем сферам деятельности субъектов хозяйствования взаимосвязаны и по мере производственной необходимости могут переходить из одной сферы в другую.

На величину выручки влияет совокупность многих факторов. К факторам роста выручки относятся увеличение объема производства, повышение качества продукции, улучшение ее ассортимента, совершенствование работы снабженческо-сбытовых, маркетинговых и финансовых служб.

Изделия высокого качества пользуются повышенным спросом на внутреннем и внешнем рынке. Увеличение объема выпуска такой продукции содействует росту реализации продукции и выручки. Качество изделий может быть улучшено за счет технических факторов (например, совершенствования конструкции изделия, технологии производства и т.п.), экономических (усиление материальных стимулов, увеличение инвестиций) и организационных факторов (расширение прямых связей между изготовителями и потребителями, внедрение систем бездефектного выпуска продукции).

Улучшение работы снабженческо-сбытовых, маркетинговых и финансовых служб содействует ритмичности отгрузки продукции потребителям, своевременной оплате последними счетов, расширению рынка сбыта продукции, снижению их нереализованных остатков. Совершенствование расчетно-платежных отношений должно быть направлено на устранение недостатков в кредитно-расчетном обслуживании, на улучшение действующих и внедрение новых форм кредитования и расчетов (товарных векселей, факторинга и др.).

К факторам влияния на выручку, не зависящим от предприятия, относятся изменение государственных регулируемых цен и тарифов, влияние природных, транспортных и технических условий на производство и реализацию продукции и др.

В рыночной экономике ведущее место занимает величина отпускных цен. Если в цену продукции не заложен определенный уровень рентабельности, то на каждой последующей стадии кругооборота капитала предприятие будет обладать все меньшими денежными средствами, что отразится и на объемах производства, и на финансовом состоянии предприятия. В то же время в условиях конкуренции иногда допустимо применять убыточные цены для завоевания новых рынков сбыта, вытеснения конкурирующихфирм и привлечения новых потребителей. Предприятие, внедряющееся на новые рынки, иногда сознательно идет на снижение выручки от реализации продукции с тем, чтобы в последующем компенсировать потери за счет переориентации спроса на свою продукцию.

После проведения в России рыночных реформ предприятия применяют свободные цены, величина которых определяется спросом и предложением. Соответственно возросло значение маркетинговых и рекламных служб предприятия.

Вместе с тем для узкого круга товаров, производимых так называемыми монополиями, используется государственное регулирование цен (энергоносители, транспорт и т.п.). Регулируемые цены призваны оказывать сдерживающее влияние на рост издержек остальных отраслей, а также дают возможность управления инфляционными процессами на макроуровне.

Свободные (рыночные) цены устанавливаются в зависимости от спроса на продукцию на рынке непосредственно самим предприятием и могут меняться в зависимости от объема продаж или от условий оплаты. Более низкие цены позволяют предприятию заинтересовать более "выгодного" покупателя в своей продукции и за счет большего объема выручки решать свои производственные и финансовые задачи. Существенное значение имеют и условия продаж. Чем скорее наступит оплата в соответствии с заключенными договорами, тем быстрее предприятие способно вовлечь средства в хозяйственный оборот и получить дополнительные преимущества а также снизить вероятность неплатежей.

Кроме того, если предприятие не имеет льготы в виде полного освобождения от уплаты косвенных налогов, то эта группа налогов закладывается в цену товара и поступает на денежные счета предприятия вместе с выручкой за реализованную продукцию. Косвенные налоги не входят в состав выручки от реализации продукции и учитываются отдельно. Вместе с тем для определения налогооблагаемой базы по некоторым налогам (например, по налогу на реализацию горюче-смазочных материалов) такой косвенный налог, как акциз, включается в состав выручки, т.е. для налогового учета допустимо разное толкование состава выручки, поскольку это предусмотрено законодательством и служит для правильного исчисления отдельных налогов.

В условиях стабильного развития экономики, когда можно с достоверностью предсказать поведение экономических субъектов в планируемом периоде, применяются аналитические методы прогнозирования оптимальной выручки.

Для оценки возможных последствий в области планируемых ценовых решений используют показатель эластичности спроса, который измеряет взаимодействие между экономическими показателями.

Предположим, изменение цены в обоих случаях происходило на одинаковую величину. На графиках видно, что процентное изменение цен разное, во втором случае больше, чем в первом. Аналогичный вывод можно сделать относительно изменений объема выручки.

Эластичность спроса в нашем случае определяется по формуле

Э = % изменения В : % изменения Ц,

где Э — эластичность спроса;

В — выручка;

Ц — цена.

Спрос считается эластичным, если его эластичность больше единицы. Если спрос на выпускаемую продукцию эластичен, то повышение цены приведет к снижению суммарного объема выручки, если спрос не эластичен, то имеется возможность увеличения цен для достижения максимальной выручки.

Существуют и другие экономические показатели, влияющие на спрос. При аналитическом прогнозировании рассчитывают эластичность спроса по доходам потребителей и по перекрестным ценам.

Расчет эластичности по доходам потребителей базируется на возможности приобретения предлагаемой продукции населением. При определении эластичности по перекрестным ценам анализируют влияние на спрос изменения цен на замещающие и дополняющие товары. Если на рынке предлагаются замещающие или альтернативные товары, то исходят из того, что спрос смещается к более дешевому товару. Дополняющими товарами считаются товары с взаимосвязанным спросом, например, чай и сахар. Если чай становится дороже, то соответственно падает спрос на сахар.

При аналитическом прогнозировании оптимальной выручки определяющее значение имеет правильное построение кривой спроса, что достигается наблюдениями, маркетинговыми исследованиями и расчетами на их основе эластичности спроса.

На величину выручки предприятий может влиять изменяющаяся конъюнктура рынка, непоступление платежей от покупателей продукции. Поскольку при планировании выручки трудно учесть возможное непоступление платежей, то предприятия могут за счет прибыли создавать фонд риска (или резерв по сомнительным долгам).

Поступая на предприятие, выручка от реализации распределяется по направлениям возмещения потребленных средств производства, а также формирует валовой и чистый доход. Выручка от реализации должна покрывать совокупные затраты предприятия и приносить ему прибыль. Размер выручки от реализации, равный совокупным затратам, называется "критическим объемом реализации". Если предприятие будет получать выручку меньше критического объема, то это приведет к получению убытка; получение выручки в размере, большем критического объема реализации, принесет предприятию прибыль. Применяя классификацию затрат на постоянные и переменные, рассчитывают критический объем реализации. Вычислив средние переменные затраты (С), постоянные расходы (Р) и цену продукции (Ц), можно рассчитать критический объем реализации (Q) по формуле.

Формирование финансового результата от основной деятельности организации.

Финансовый результат производственно-хозяйственной и финансовой деятельности принято называть балансовой прибылью.

Состав балансовой прибыли определяется направлениями деятельности предприятия: текущей, операционной и финансовой.

В состав балансовой прибыли входит прибыль от реализации товаров (продукции, работ, услуг), операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы за минусом операционных, внереализационных и чрезвычайных расходов.

Под доходами предприятия подразумевается увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств, иного имущества и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала.

Под расходами предприятия признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств, иного имущества и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала.

Доходы и расходы предприятий в зависимости от их характера, условия получения и направлений его деятельности подразделяются на:

а) доходы и расходы от обычных видов деятельности;

б) операционные доходы и расходы;

в) внереализационные доходы и расходы.

Доходы и расходы, указанные в пп. (б) и (в) считаются прочими, ним также относятся чрезвычайные доходы и расходы

Классификация доходов и расходов организации:

Доходы от обычных видов деятельности:

выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг

Расходы по обычным видам деятельности:

расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, а также расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг

Операционные доходы:

поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы, и других видов интеллектуальной собственности;

поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счету организации в этом банке

Операционные расходы:

связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;

проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

прочие операционные расходы

Внереализационные доходы:

штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

поступления в возмещение причиненных организации убытков;

прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

курсовые разницы;

сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов);

прочие внереализационные доходы

Внереализационные расходы:

штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

возмещение причиненных организацией убытков;

убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;

курсовые разницы;

сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов);

прочие внереализационные расходы

Чрезвычайные доходы: поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Чрезвычайные расходы: возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.)

Тема 3. Прибыль организации (предприятия)

Сущность чистого дохода, денежных накоплений и прибыли

Важнейшим условием предпринимательской деятельности является наличие дохода. Если все поступления средств в составе выручки относятся к валовому доходу, то за вычетом издержек производства они представляют собой чистый доход.

Чистый доход выступает как часть вновь созданной стоимости в сфере материального производства. Его объем определяет возможности удовлетворения потребностей и расширения производства. Именно с учетом размеров чистого дохода определяются пропорции развития экономики и ее структура.

В рыночной экономике чистый доход реализуется в денежной форме и выступает как самостоятельная финансовая категория — денежные накопления. Денежные накопления предприятий представлены в двух основных формах: в форме косвенных налогов и в форме прибыли. Они имеют единую экономическую природу, так как являются частью чистого дохода, но различаются порядком начисления, планирования и использования.

Косвенные налоги — это налоги, включаемые в цены товаров и услуг; они полностью оплачиваются их потребителями и поступают государству. С помощью налогов происходит перераспределение новой стоимости, созданной в процессе производства (трудом, капиталом, природными ресурсами). Косвенные налоги включают налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы на отдельные товары. На их долю приходится свыше 48% всех доходов государственного бюджета страны.

НДС как часть чистого дохода государства является всеобщей формой реализации денежных накоплений, поскольку его плательщиком являются все юридические лица независимо от форм собственности, осуществляющие производственную или коммерческую деятельность. Объектом налогообложения являются: обороты товаров, выполненные работы оказанные услуги.

На практике плательщик вносит в бюджет разницу между суммой налога, полученной от покупателя за реализованные товары, и суммой налога, уплаченной поставщикам за материальные ресурсы и другие купленные товары, стоимость которых была отнесена в отчетном периоде на издержки производства.

Акцизы также выступают частью чистого дохода государства, но не представляют всеобщую форму реализации денежных накоплений, как НДС. Это объясняется тем, что акцизы устанавливаются на дефицитную, высокорентабельную продукцию и товары, предназначенные для населения и являющиеся монополией государства. Выделяя в цене товара части денежных накоплений в форме акцизов, государство регулирует рентабельность отдельных изделий, предприятий, а также уровень спроса и предложения.

Акцизами облагается реализация винно-водочных и табачных изделий, легковых автомобилей, ювелирных, меховых изделий, а также нефть и газ.

Реализация части денежных накоплении в форме прибыли обусловлена наличием коммерческого расчета в деятельности предприятий и обособленностью их финансов. В количественном отношении прибыль предприятия представляет собой разность между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и затратами на производство, реализацию.

Величина прибыли предприятия зависит от результатов его финансово-хозяйственной деятельности, уровня себестоимости продукции, конъюнктуры рынка и т.п. В рыночной экономике предпринимательство представляет самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли.

Она является основным источником развития предприятия, критерием эффективности производства, важным доходом государства. Например, на долю налога от прибыли приходится около 20 % всех поступлений в федеральный бюджет. Постоянно возрастает ее роль в образовании бюджетных, внебюджетных и благотворительных фондов, в материальном стимулировании работников и удовлетворении их социальных запросов. Прибыль обеспечивает финансирование мероприятий по подготовке кадров, жилищному строительству, улучшению медицинского обслуживания на предприятии. Ее рост служит стимулом к повышению эффективности производства, укреплению коммерческого расчета, а убытки являются наказанием за использование неэффективных методов производства или за такое использование ресурсов, которое не удовлетворяет потребителей. Прибыль получают те предприятия, которые в предшествующий период смогли обеспечить более высокую эффективность в сфере производства, продаже товаров, предвидении будущих событий.

В отличие от других стоимостных показателей, прибыль дает обобщающую характеристику всей деятельности предприятия. В ней наиболее полно отражаются изменения объема реализации продукции, ассортимента и ее качества, издержек производства. По уровню прибыли можно судить о внедрении в производство достижений науки и техники, эффективности использования производственных фондов, организации труда, конкурентоспособности продукции.

В рыночной экономике развитие и выживание предприятия во многом зависят от внешних факторов, конъюнктуры рынка. Отсюда необходимы постоянные изменения и обновления производства - технологические, организационные, экономические и т.п., которые укрепят позиции на внутреннем и внешнем рынке. Эти все мероприятия могут быть осуществлены за счет прибыли.

Рынок предъявляет жесткие требования к деятельности хозяйствующего субъекта, через механизм конкуренции здесь происходит отбор наиболее эффективных форм производства. Поэтому каждое предприятие (фирма, компания) стремится к тому, чтобы иметь устойчивый рост дохода, а следовательно, возможность развиваться дальше. Отсутствие прибыли и возможностей постоянного совершенствования производства ведут к финансовой несостоятельности, банкротству.

Только рост прибыли обеспечивает финансовую устойчивость предприятия, его платежеспособность, регулярную выплату дивидендов по акциям и другим ценным бумагам.

Финансовый результат от реализации продукции, работ, услуг

Поступление выручки на денежные счета организации завершает кругооборот средств. Дальнейшее использование поступивших средств — это начало нового кругооборота. Одновременно происходит распределение чистого дохода в интересах предприятия, физических лиц, государства, других заинтересованных лиц.

Расходы и доходы организаций

Выручка используется в первую очередь на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, запасных частей для ремонта, топлива, энергии. Из выручки выплачивается заработная плата, возмещается износ внеоборотных активов, формируется прибыль предприятия.

Немалое значение для предприятия имеют и доходы от реализации имущества, в частности основных фондов. Доходы от реализации имущества отражаются как операционные доходы, а остаточная стоимость и расходы, связанные с реализацией, — как операционные расходы.

Если организация считает сдачу в аренду или лизинг своего имущества основной деятельностью, то арендная плата и лизинговые платежи являются выручкой от основной деятельности. В остальных случаях получение арендной платы или результата от продажи имущества считается выручкой от инвестиционной деятельности.

Финансовая деятельность приносит организации выручку в виде эмиссионного дохода и средств от размещения акций или облигаций.

Влияние учетной политики на финансовый результат деятельности организации

На финансовый результат существенное влияние оказывает учетная политика организации. Поскольку прибыль — это разница между доходами и расходами, то выбор метода признания доходов и расходов увеличивает или уменьшает конечный финансовый результат. В отношении доходов влияние оказывает факт признания дохода в результате реализации. В некоторых случаях доход может не признаваться как реализация, если не подписан акт о выполнении работы, работа принята и ее результатами пользуется заказчик. Товары ш продукция могут не признаваться реализованными, если не вы-полнены все условия договора (например, товары не оплачены).

В отношении расходов влияние учетной политики на прибыль существенно выше. Это связано с тем, что расходы могут учитываться различными методами. Оценка стоимости затрат также может существенно варьироваться в зависимости от выбранной учетной политики. Это касается стоимости товаров, материальных запасов, оценки амортизируемого имущества, методов исчисления амортизации, оценки ценных бумаг, прочих расходов. Например, амортизация внеоборотных активов может начисляться несколькими способами. Одни из них равномерно переносят стоимость амортизируемого имущества (линейный метод), другие — позволяют существенно увеличить размер амортизационных отчислений в первые годы эксплуатации активов, что приведет к уменьшению прибыли. Выбор метода оценки стоимости материально-производственных запасов (ФИФО, ЛИФО, средней стоимости) позволяет увеличивать или уменьшать прибыль отчетного года. Грамотное, взвешенное применение различных способов управления прибылью с помощью учетной политики позволяет планировать такие показатели, как рентабельность, ликвидность, доходность.

3.1 Функции прибыли

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет ряд важнейших функций.

Во-первых, прибыль служит критерием и показателем эффективности деятельности предприятия. Иными словами, сам факт прибыльности уже свидетельствует об эффективной деятельности предприятий, однако будет ли это свидетельство необходимым и достаточным для собственника и кредитора? По-видимому, нет, поскольку предприятию нужна не вообще какая-нибудь прибыль, а конкретная ее величина для удовлетворения потребностей всех заинтересованных лиц: собственников предприятия, его работников и кредиторов. Размер прибыли связан со многими факторами, некоторые из них зависят от усилий предприятий, другие не зависят. Подробнее факторы роста прибыли будут рассмотрены в следующем параграфе.

Во-вторых, прибыль выполняет стимулирующую функцию. Выступая конечным финансово-экономическим результатом предприятий, прибыль приобретает ключевую роль в рыночном хозяйстве. За ней закрепляется статус цели, что предопределяет экономическое поведение хозяйствующих субъектов, благополучие которых зависит как от ( величины прибыли, так и от принятого в национальной экономике алгоритма ее распределения, включая налогообложение.

Прибыль — основной источник прироста собственного капитала. В условиях рыночных отношений, собственники и менеджеры, ориентируясь на размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, принимают решения по поводу дивидендной и инвестиционной политики, проводимых предприятием с учетом перспектив его развития.

В рыночной экономике прибыль служит движущей силой и источником обновления производственных фондов и выпускаемой продукции.

И наконец, прибыль является источником социальных благ для членов трудового коллектива. За счет прибыли, остающейся на предприятии после уплаты налога, выплаты дивидендов и других первоочередных отчислений (например, на создание резервных фондов), осуществляются материальное поощрение работников и предоставление им социальных льгот, содержание объектов социальной сферы.

В-третьих, прибыль является источником формирования доходов бюджетов различных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов, а также экономических санкций и используется на различные цели, определенные расходной частью бюджета и утвержденные в законодательном порядке.

Таким образом, прибыль предприятия — основной фактор его экономического и социального развития. Этот вывод вытекает из цели предпринимательской деятельности. Современные западные экономисты формулируют цели акционерной компании (являющейся наиболее распространенной формой предпринимательской деятельности в развитых странах) таким образом: цели компании обычно включают во-первых, максимизацию акционерной собственности; во-вторых, максимизацию прибыли; в-третьих, максимизацию управленческого вознаграждения; в-четвертых, поведенческие цели и в-пятых, социальную ответственность. Современная западная управленческая теория финансов действует на основе предположения о том, что первичная цель бизнеса заключается в увеличении материальной заинтересованности акционеров, т.е. максимизации биржевого курса обыкновенной акции фирмы. Другие цели, указанные выше, также влияют на политику компании, но они менее важны, чем первая.

Такая постановка цели для современного уровня развития западной экономики вполне логична. Максимизация прибыли представляет собой краткосрочную задачу, решение которой рассчитана сравнительно небольшой период времени, в то время как максимизация акционерной собственности — долгосрочная цель, поскольку акционеры заинтересованы как в будущих, так и в сегодняшних прибылях . Максимизация прибыли может быть достигнута в короткие сроки за счет долгосрочной рентабельности. К примеру, предприятие в целях получения краткосрочной прибыли может отложить проведение ремонтных работ, рискуя в долгосрочной перспективе потерять больше средств на восстановительных работах.

В современных условиях российским предприятиям пока еще приходится решать краткосрочные задачи. Это обусловлено кризисным финансовым положением, вызванным недостатком прибыли.

3.2 Планирование прибыли

Правильное установление плановой прибыли зависит от выбранного метода ее начисления. Общий размер плановой прибыли определяется по ее отдельным частям:

от реализации товарной продукции (работ, услуг);

от прочей реализации;

от внереализационных операций.

Применяются два основных метода планирования прибыли от реализации продукции: метод прямого расчета и аналитический метод.

Метод прямого расчета означает, что размер плановой прибыли от реализации товарной продукции исчисляется по каждому виду изделия как разность между выручкой от реализации товарной продукции по оптовым, действующим ценам и плановой себестоимостью этих изделий. Полученная прибыль по каждому виду реализуемой продукции суммируется в целом по предприятию. Расчет плановой прибыли от реализации товарной продукции составляется по следующей примерной форме (табл):

Таблица

|  |  |
| --- | --- |
|  Показатель |  Сумма  |
| 1. Плановый объем продаж:

а) по отпускным ценам предприятияб) по полной себестоимости | 313075199858 |
| 1. Доходы от внереализационных операций, в т.ч.:

доходы по ценным бумагамдоходы от долевого участия в деятельности других предприятий  | 610510 |
| 1. Операционные доходы:

от прочей реализацииарендные платежи | 500800 |
| 1. Операционные расходы:

по прочей реализацииамортизация и обслуживание имущества, сданного в аренду  | 89200 |
|  5.Внереализационные доходы:поступления в возмещение причиненных предприятию убытковкурсовые разницы  | 20002500 |
|  6.Внереализационные расходы:курсовые разницыналог на имуществоналог на рекламу | 1700500100 |

1-й шаг

Рассчитаем прибыль от продажи (реализации) продукции:

Прибыль = Выручка - Себестоимость = 313 075 - 199858 = 113 217 тыс. руб.

2-й шаг

Подсчитаем прибыль (убыток) планируемого года:

Прибыль (убыток) = Прибыль от продажи + Операционные доходы - Операционные расходы + Внереализационные доходы -

- Внереализационные расходы = 113 217 + (500 + 800) -

- (89 + 200) + (2000 + 2500) - (1700 + 500 + 100) =

= 116 428 тыс. руб.

Составим расчет валовой прибыли:

Таблица.

|  |  |
| --- | --- |
|  Показатель |  Сумма |
| 1. Плановый объем продаж:

а) по отпускным ценамб) по полной себестоимости | 313075199858 |
|  2. Прибыль(убыток) от продажи | 113217 |
|  3.Доходы от внереализационных операций, в т.числе:доходы по ценным бумагамдоходы от долевого участия в деятельности других предприятий | 610510 |
|  4.Операционные доходы:от прочей реализацииарендные платежи | 500800 |
| 1. Операционные расходы:

по прочей реализацииамортизация и обслуживание имущества, сданного в аренду  | 89200 |
|  6.Внереализационные доходы:поступления в возмещение причиненных предприятию убытковкурсовые разницы  | 20002500 |
|  7.Внереализационные расходы:курсовые разницыналог на имуществоналог на рекламу | 1700500100 |
|  8. Прибыль(убыток) планируемого года | 116428 |

По предприятиям с большой номенклатурой изделий (на крупных комбинатах, объединениях, в АО и т.д.) плановую прибыль можно исчислить исходя из выпуска товарной продукции в оптовых, действующих ценах и по полной себестоимости с корректировкой на сумму остатков продукции на складе и товаров, отгруженных на начало и конец планируемого года. В этом случае определяются прибыль от выпуска товарной продукции; прибыль в остатках готовой продукции на начало и конец планируемого года. Для расчета общей суммы прибыли от реализации товарной продукции можно использовать следующую формулу:

ПР = Пн + ПТ-ПК,

где Пр — прибыль от реализации товарной продукции;

Пн — прибыль в товарных остатках на начало планируемого года;

Пт — прибыль от выпуска товарной продукции;

Пк — прибыль в товарных остатках на конец планируемого года.

Прибыль от прочей реализации продукции (т.е. основных средств, имущества, услуг подсобных и обслуживающих производств) определяется исходя из объема (в денежном выражении) этой продукции, услуг и их себестоимости.

В состав прочей реализации могут входить работы и услуги непромышленного характера, например, вырабатываемая электроэнергия, пар и т.д. для населения. Так, в рыбной промышленности предприятия отдаленных районов (Дальнего Востока, Сибири и др.) снабжают население электроэнергией, топливом. По другим элементам прибыли от прочей реализации, например, финансовый результат по жилищно-коммунального хозяйству предприятия исчисляется обычно из опыта прошлых лет.

Расходы по эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства предприятия превышают, как правило, доходы от него, что уменьшает общую сумму планируемой прибыли. Например, если расходы на содержание ЖКХ предполагаются в сумме 195 тыс. руб., а величина доходов не превышает 129 тыс. руб., то в планируемом году убытки от эксплуатации заводского жилого фонда составят 66 тыс. руб.

При расчете плановой прибыли от внереализационных операций следует проанализировать состав этой прибыли в базисном году с тем, чтобы учесть дополнительные накопления только от систематически повторяющихся операций и связанных с нормальными условиями деятельности предприятий. При этом поступление штрафов, пени и неустоек не планируется, а учитывается в составе фактической прибыли.

Внереализационные доходы от долевого участия в работе других предприятий, от сдачи имущества в аренду, дивиденды и проценты по ценным бумагам планируются на основе прогнозов развития предпринимательской деятельности данного предприятия. Допустим, доходы по ценным бумагам составят 26 тыс. руб., а отрицательная курсовая разница по валютным счетам - 16 тыс. руб., т.е. по этим внереализационным операциям предприятие будет иметь прибыль в сумме 10 тыс. руб. (26-16).

Таким образом, общая сумма планируемой прибыли по предприятию будет складываться из следующих элементов:

Прибыль от реализации товарной продукции

-Убытки от прочей реализации продукции (услуг) - 66

+Прибыль от внереализационных операций +10

Преимуществом метода прямого расчета прибыли является то, что все исчисление прибыли построено на прямом подсчете себестоимости продукции и выручки от ее реализации по каждому ассортименту продукции. Этим обеспечивается точность расчетов, их простота и ясность. Метод прямого расчета был широко распространен при административно-командной системе, так как были фиксированные цены, закрепленные покупатели, государственные заказы на продукцию. В условиях рынка, когда меняются цены, затраты и т.п., этот метод трудно применять при перспективном планировании.

Аналитический метод расчета прибыли применяется в основном в тех случаях, когда в момент составления финансового плана еще не определен ассортимент выпуска продукции или отсутствуют плановые калькуляции на отдельные изделия. Этот метод используется также при определении общей прибыли по большому ассортименту продукции по министерству, концерну, акционерному обществу, а также при проверке правильности расчета методом прямого счета, прогнозах, используется при незначительных изменениях в ассортименте выпускаемой продукции, при отсутствии инфляционного роста цен и себестоимости

Расчет аналитическим методом ведется раздельно по сравнимой и несравнимой товарной продукции. Сравнимая продукция выпускается в базисном году, который предшествует планируемому, поэтому известны ее фактическая полная себестоимость и объем выпуска. По этим данным можно определить базовую рентабельность

- ожидаемая прибыль (расчет прибыли ведется в конце базисного года, когда точный размер прибыли еще не известен);

- полная себестоимость товарной продукции базисного года.

При подсчете прибыли этим методом важно правильно подойти к исчислению базовой рентабельности, так как в момент планирования отсутствуют отчетные данные за год, предшествующий планируемому. Поэтому необходим точный расчет ожидаемой прибыли за текущий год. Данная прибыль складывается из фактической уже полученной прибыли за прошедший период текущего года (по последнему бухгалтерскому балансу, например, за 9 месяцев) и оценки ожидаемой прибыли за оставшийся до конца года период (IV кв.)

Для приведения прибыли в сравнимые условия с планируемым годом в ожидаемую сумму прибыли вносят необходимые поправки, связанные с введением новых цен, тарифов, изменением ассортимента продукции и т.д. и с влиянием факторов, которые не будут иметь место в планируемом периоде. Полученная после внесения изменений сумма прибыли текущего года является исходной для определения базисной рентабельности.

Применив базовый процент рентабельности к сравнимой товарной продукции планируемого года по себестоимости базисного (текущего) года, получаем прибыль на планируемый год. В полученную таким методом прибыль на планируемый год следует внести поправки в связи с возможным снижением себестоимости продукции в планируемом году, изменением цен, ассортимента и сортности продукции и др.

Исчисление прибыли по несравнимой продукции производится из плановой себестоимости и рентабельности продукции.

Форма расчета плановой прибыли от реализации товарной продукции аналитическим методом представлена в таблице ниже

После определения прибыли от реализации товарной продукции следует рассчитать прибыль от прочей реализации и финансовый результат по внереализационным операциям. Это позволит определить, как отмечалось ранее, общую сумму плановой балансовой прибыли.

Планирование прибыли аналитическим методом может осуществляться также посредством показателя затрат на 1 рубль товарной продукции по формуле

Пв = (1 руб. - Зр) • Вт,

где Пв - прибыль от выпуска товарной продукции в планируемом году;

Вт - плановый выпуск товарной продукции в оптовых ценах;

Зр — затраты (в копейках) на 1 рубль товарной продукции.

Например, плановый выпуск товарной продукции в действующих (оптовых) ценах определен в 30 млн руб., затраты на 1 рубль этой продукции - 85 коп. Отсюда прибыль от выпуска товарной продукции в планируемом году составит 4,5 млн руб.

Пв = (1 руб. - 0,85) • 30 млн руб. = 4,5 млн руб.

Если к этой прибыли от выпуска товарной продукции прибавить прибыль в товарных остатках на начало планируемого года и вычесть прибыль в товарных остатках на конец года, то получаем плановую прибыль от реализации продукции.

Аналитический метод расчета прибыли на основе показателя затрат на 1 рубль товарной продукции не трудоемкий, используется при разработке перспективных планов развития предприятий (акционерных обществ, концернов и т.п.).

В отдельных случаях при планировании прибыли используют метод совмещенного расчета, когда стоимость продукции в ценах планируемого года и по себестоимости базисного периода рассчитывают методом прямого счета, а воздействие на прибыль изменения цен, ассортимента, сортности продукции, себестоимости и других факторов определяется аналитическим методом.

Метод, основанный на эффекте производственного (oперaционного) рычага (CVP-анализ). Этот метод планирования прибыли базируется на принципе разделения затрат на постоянные и переменные. С помощью этих данных рассчитывается маржинальная прибыль.

Для коммерческих предприятий очень важно определить порог окупаемости затрат, после которого они начнут получать прибыль. Для этого следует установить точку безубыточности. Она позволяет определять объем и стоимость продаж, при которых коммерческое предприятие способно покрыть все свои расходы, не получая прибыли, но и без убытка. Этот метод планирования прибыли базируется на принципе разделения затрат на условно-постоянные и условно-переменные и расчете маржинальной прибыли. Из выручки от реализации продукции (без НДС, акцизов, таможенных пошлин) вычитаются условно- переменные затраты и получается маржинальная прибыль. Далее из маржинальной прибыли вычитаются условно-постоянные расходы и определяется финансовый результат (прибыль или убыток). Точка безубыточности - это такой объем выручки, при котором предприятие не получает ни прибыли, ни убытка. Более наглядно это можно представить графически.

Прямые линии показывают зависимость переменных затрат, постоянных затрат и выручки от объема производства. Точка критического объема производства показывает объем производства, при котором выручка от реализации равна ее полной себестоимости.

После определения точки безубыточности планирование прибыли строится на основе эффекта операционного (производственного) рычага, т.е. того запаса финансовой прочности, при котором предприятие может позволить себе снизить объем реализации, не приходя к убыточности. Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще более сильному изменению прибыли. Действие этого эффекта связано с непропорциональным воздействием условно-постоянных и условно-переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации. Чем выше доля условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, тем сильнее воздействие операционного рычага. И наоборот, при росте объема продаж доля условно-постоянных расходов в себестоимости падает, и воздействие операционного рычага уменьшается:

3.3 Факторы роста прибыли

В процессе планирования прибыли важно определить, за счет каких факторов она растет или снижается.

Факторы, ведущие к изменению прибыли

Объем продаж: При высоком удельном весе постоянных расходов в себестоимости продукции рост объема реализации приведет к еще большему росту прибыли за счет снижения доли постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции

Рост цен: В период высоких темпов инфляции рост прибыли обеспечивался за счет ценового фактора. Замедление инфляционных процессов, насыщение рынка товарами, развитие конкуренции ограничили возможности производителей повышать цены и получать прибыль посредством этого фактора

Снижение себестоимости: Снижение затрат без негативного влияния на качество выпускаемой продукции. Достигается за счет большей управляемости и контроля в области расходов

Обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции: Прибыль в рыночной экономике — движущая сила обновления как производственных фондов, так и выпускаемой продукции. Характерно проявление этой силы в концепции "жизненного цикла" продукции.

В период высоких темпов инфляции рост прибыли обеспечивался за счет ценового фактора. Замедление инфляционных процессов, насыщение рынка товарами, развитие конкуренции ограничили возможности производителей повышать цены и получать прибыль посредством этого фактора. На очередь приходит метод снижения затрат.

В практике предпринимательской деятельности применяются различные способы снижения себестоимости. Безусловно, используются такие приемы, как экономия топливно-сырьевых ресурсов, материальных и трудовых затрат, снижение доли амортизационных отчислений в себестоимости, сокращение административных расходов и т.п. Однако следует иметь в виду, что уменьшение себестоимости имеет предел, после которого оно невозможно без снижения качества продукции. То же относится и к административным и коммерческим расходам, которые невозможно свести к нулю, поскольку без них предприятие нормально функционировать не сможет и продукция реализовываться не будет.

В современном рыночном хозяйстве большое внимание уделяется новым методам управления затратами, таким, как управленческий учет. С его помощью осуществляется контроль над издержками предприятия. Особенно эффективен учет по центрам ответственности. Эта форма управления затратами позволяет рационализировать структуру расходов, оперативно реагировать на отклонения от нормальной запланированной величины издержек и передать часть функций по принятию решений на уровень линейных управляющих. Они несут ответственность за утвержденную величину расходов и должны обеспечить выполнение запланированных показателей.

Учет по центрам ответственности базируется на принципе бюджетирования. Всесторонний (полный) бюджет — это сочетание финансового и производственного планов, выраженных в числовых значениях. В хорошо организованной системе управления бюджеты используются для планирования, оценки исполнения, координации и установления коммуникаций.

На основе бюджетирования разрабатываются компьютерно-ориентированные модели финансового планирования прибыли. Алгоритм планирования прибыли основан на поэтапной подготовке исходных данных для финансового планирования. Здесь осуществляется взаимосвязь организационного, производственного и финансового планирования.

• Первый этап планирования — организационный. На этом этапе проводятся маркетинговые исследования, изучаются возможности производства и сбыта продукции. Определяющим фактором является наименьшая величина из двух возможных: объем сбыта продукции или производственная мощность. На основе принятого решения о планируемом объеме продаж заключаются договора поставки и формируется портфель заказов.

• Второй этап — производственное тонирование. Цель этого этапа — разработка производственной программы. Здесь определяется количество продукции, ее ассортимент, номенклатура, сроки изготовления, комплектация. Разработка производственной программы осуществляется с учетом уже имеющихся запасов готовой продукции на складе, на ответственном хранении и в товарах отгруженных. Одновременно рассчитываются размеры страховых запасов готовой продукции на конец года в целях обеспечения непрерывности отгрузки продукции.

• Третий этап связан со вторым и включает в себя планирование издержек производства (производственной себестоимости). Они складываются из прямых материальных и трудовых затрат, а также производственных накладных расходов. На производственную себестоимость влияют изменения в остатках по счетам незавершенного производства, расходов будущих периодов и предстоящих расходов. Эти остатки оказывают влияние и на производственную себестоимость следующих плановых периодов.

• Четвертый этап — планирование прибыли от реализации продукции. Прибыль определяется как разница между планируемой выручкой от продаж и полной себестоимостью продукции. В свою очередь, полная себестоимость складывается из производственной себестоимости, административных и коммерческих расходов. Административные расходы определяются на основе сметы и включают в себя затраты на управление и обеспечение производственного процесса. Коммерческие расходы связаны с процессом реализации продукции. Это затраты на маркировку, упаковку, сертификацию продукции, рекламные, транспортные и другие расходы, связанные с продвижением продукции от продавца к покупателю.

• Пятый этап — проектирование балансовой прибыли. Под балансовой прибылью понимается финансовый результат от всех видов деятельности предприятия (основной, инвестиционной и финансовой). Совокупный финансовый результат складывается из прибыли от реализации, операционных и внереализационных доходов за минусом операционных и внереализационных расходов. Инвестиционная деятельность предприятия обусловлена приобретением, строительством и продажей основных средств и других внеоборотных активов. Кроме того, средства могут инвестироваться в другие предприятия, на проведение НИОКР. В результате такого рода операционных доходов и расходов образуется разница, которая увеличивает или уменьшает прибыль. Финансовая деятельность приводит к появлению операционных и внереализационных доходов и расходов. Например, доходы от размещения свободных денежных средств на депозитных счетах банков, расходы на выплату дивидендов акционерам и т.п. Разница между полученными в результате финансовой деятельности — доходами и осуществленными расходами также приводит к увеличению или уменьшению прибыли. Планирование доходов и расходов по финансовой деятельности — наиболее субъективная часть финансового планирования. Основой для прогнозов служат изучение фондового рынка, динамики процентов по кредитам, анализ предыдущих периодов и экстраполяция результатов на планируемый период.

Результаты прогнозных расчетов переносятся в проект Отчета о прибылях и убытках. Затем может формироваться прогнозный баланс и финансовый план. На рис. 3.2 представлен алгоритм проектирования прибыли на основе бюджетирования.

К факторам роста прибыли следует отнести обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции.

Прибыль в рыночной экономике — движущая сила обновления как производственных фондов, так и выпускаемой продукции. Характерно проявление этой силы в концепции "жизненного цикла" продукции. Общеизвестно, что любая продукция проходит стадии жизненного цикла: проектирования, освоения, запуска в производство, серийного выпуска, в результате которого происходит насыщение рынка этим продуктом. По истечении времени продукция морально устаревает, либо не выдерживает конкурентной борьбы и, под давлением снижающейся рентабельности, выпуск ее сокращается или прекращается (рис. 3.3).

При усилении конкурентной борьбы предприятие не в состоянии далее поддерживать уровень продаж за счет снижения цены, поскольку работа становится неэффективной, убыточной. Для поддержания эффективности предприятию нужно снижать издержки пропорционально снижению цены или же переходить к выпуску другой продукции, спрос на которую еще не исчерпан. Поэтому предприятия должны приступать к освоению нового вида продукции на этапе роста прибыли с тем, чтобы к моменту начала снижения рентабельности старой продукции выпуск новой продукции достиг точки безубыточности . Такая стратегия позволит постоянно сохранять достигнутый уровень рентабельности и даже, при благоприятной конъюнктуре, повысить его.

Повышение качества продукции, дизайна, технические усовершенствования и другие приемы поддержания спроса на продукцию требуют дополнительных затрат и потому также должны применяться задолго до того, как уровень рентабельности начнет снижаться, или по крайней мере сразу же, как только такая тенденция наметится. Более того, на гребне спроса улучшение предлагаемого товара может повлечь за собой и повышение цены на нее и соответственно прибыли.

3.4 Распределение и использование прибыли

Получая прибыль, предприятие решает задачи ее использования. Характер направлений использования прибыли отражает стратегические задачи предприятия. Выплачивая дивиденды, предприятие стимулирует рост стоимости своих акций, оставляя прибыль на предприятии, акционеры инвестируют развитие производства. Финансист должен уметь ставить стратегические цели и формулировать задачи для их достижения. Механизм воздействия финансов на хозяйство, на его экономическую эффективность находится не в самом производстве, а в распределительных денежных отношениях.

Распределение прибыли — это составная и неразрывная часть общей системы распределительных отношений и, пожалуй, наравне с распределением дохода физических лиц, самая главная.

Прибыль распределяется между государством, собственниками предприятия и самим предприятием. Пропорции этого распределения в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности предприятия как позитивно, так и негативно.

Взаимоотношения предприятия и государства по поводу прибыли строятся на основе ее налогообложения.

В российском законодательстве налогом на прибыль облагается не та прибыль, которая отражает результаты финансово-хозяйственной деятельности и показана в бухгалтерской отчетности. Различия в налогооблагаемой прибыли и прибыли, отраженной в Отчете о прибылях и убытках, порождены различиями в методологии исчисления финансового результата в нормативных документах по бухгалтерскому учету и в Налоговом кодексе. Кроме того, в Налоговом кодексе в очередной раз была сделана попытка дать перечень всех расходов, которые уменьшают прибыль в целях налогообложения. Поскольку этой цели достичь невозможно, часть расходов, вычитаемых из доходов и формирующих балансовую прибыль в бухгалтерском учете, не считается расходами, уменьшающими доходы для целей налогообложения. Тем не менее для многих предприятий бухгалтерская прибыль оказалась больше налогооблагаемой, что приводит к уменьшению доходов бюджета. Было бы рационально, если бы различия в методологии исчисления бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли были ликвидированы.

Налоговая система — очень важный элемент рыночной экономики и не в последнюю очередь от нее зависят результаты экономических преобразований. Налоги служат основной формой получения доходов государством. Помимо этой сугубо финансовой функции налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно-технического прогресса.

Налоги оказывают значительное влияние на формирование финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия и на размер чистой прибыли, используемой предприятием на цели накопления и потребления. В состав налогов, уплачиваемых предприятиями, входят федеральные налоги, налоги субъектов Федерации и местные. Начисление налогов проводится с отнесением их на различные источники.

Часть налогов включается в цену продукции (товара, работ, услуг). К таким налогам относятся налог на добавленную стоимость, акцизы, экспортные таможенные пошлины.

Некоторые налоги включаются в состав расходов по производству продукции, т.е. относятся на ее себестоимость или же на их сумму увеличивается стоимость амортизируемого имущества. К ним относятся единый социальный налог, транспортный налог, импортные таможенные пошлины, государственные пошлины, земельный, лесной, другие ресурсные налоги.

Другие налоги относятся на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия, т.е. уменьшают его балансовую прибыль: налог на прибыль, на имущество, на рекламу

Непосредственно из прибыли, полученной в результате финансово-хозяйственной деятельности и остающейся у предприятия после уплаты налога на прибыль, предприятие уплачивает некоторые местные налоги.

Поскольку, как мы видим, основным источником уплаты налогов служит добавленная стоимость, налоги непосредственно влияют на сумму прибыли, остающуюся в распоряжении организации, т.е. чистой прибыли. Косвенные налоги, хотя прямо и не уплачиваются из прибыли, но при достижении ценой товара максимума покупательной возможности также начинают снижать долю прибыли товаропроизводителя. Сумма налогового бремени обратно пропорциональна инвестиционным возможностям реального сектора экономики. Задача государственного управления состоит в том, чтобы, сохраняя стабильность роста доходов бюджета, способствовать экономическому росту на предприятиях. Закономерно предположить, что должен быть ограничитель для налоговой нагрузки на экономику предприятий-налогоплательщиков. По нашему мнению, размер налоговых платежей не должен превышать трети балансовой прибыли. В противном случае утрачиваются стимулы к повышению эффективности работы предприятий и получению прибыли.

Оставшиеся две трети полученной организацией прибыли могли бы быть распределены между собственниками (акционерами и учредителями) и самой организацией.

Это распределение зависит от многих факторов. В период технического перевооружения и модернизации производства, освоения новых видов продукции и новых технологий предприятие крайне нуждается в финансовых ресурсах, и предоставить их должны в первую очередь собственники. Это не означает, что они должны отказаться от своих ожиданий и не получать доход на вложенный капитал. Просто это должны быть отложенные ожидания, собственники смогут получить свои дивиденды после выхода производства на проектную мощность, когда предприятие начнет получать прибыль в достаточном размере. Дивиденды за период ожидания должны бьп не меньше процентной ставки на банковский вклад за этот же период, но меньше ставки за кредит.

В современных условиях в результате приватизации общегосударственной собственности в России сложился класс собственников, принципиально отличающийся от среднего класса в экономически развитых и других развивающихся странах. В большинстве своем это члены трудового коллектива, бесплатно или за небольшую плату получившие акции своего предприятия. Из-за отсутствия собственных накоплений они не в состоянии осуществить вложения в свое предприятие, необходимые ему для выхода из финансового и производственного кризиса. По законам рыночной экономики никто, кроме собственников, не обязан предоставлять денежные средства для финансового оздоровления. Из создавшейся ситуации есть два выхода:

1) признание предприятия банкротом и погашение долгов за счет реализации имущества;

2) покрытие убытков и задолженности за счет средств собственников.

В первом случае может не хватить имущества на покрытие долгов, или же оно состоит из трудно реализуемых или неликвидных активов. Тогда признание предприятия банкротом не доставит удовольствия никому из заинтересованных сторон — ни кредиторам, ни работникам предприятия, ни государству, ни собственникам. Видимо, поэтому практика признания предприятия банкротом в России пока не получила широкого распространения. Во втором случае собственники либо должны добровольно отказаться от своей собственности и передать акции своему предприятию для последующей их реализации за деньги, либо внести средства на покрытие убытков и задолженности. Вариантом служит скупка предприятием своих акций по бросовым ценам, а затем перепродажа их по реальным ценам. Практика показывает, что и этот вариант финансового оздоровления не применяется. Мелкие неимущие собственники не располагают средствами для "вливания" в свое предприятие, но и продавать акции не спешат, несмотря на то, что не получают дивидендов.

На предприятии распределению подлежит прибыль после уплаты налогов и выплаты дивидендов. Из этой прибыли также уплачиваются некоторые налоги в местные бюджеты и взыскиваются суммы по экономическим санкциям.

Распределение этой части прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производственного и социального развития.

В условиях рыночного хозяйства государство не вмешивается в процесс распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Тем не менее посредством предоставления налоговых льгот оно стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного назначения и строительство жилья, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов на содержание объектов и учреждений социальной сферы, на проведение научно-исследовательских работ. Законодательно установлен минимальный размер резервного капитала для акционерных обществ, регулируется порядок создания резерва по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг.

Распределение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, регламентируется внутренними документами предприятия, как правило, в учетной политике. Некоторые аспекты распределительного процесса фиксируются в уставе предприятия. В соответствии с уставом или решением распорядительного органа на предприятии создаются фонды: накопления, потребления, социальной сферы. Если же фонды не создаются, то в целях обеспечения планового расходования средств составляются сметы расходов на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства и финансируемым из прибыли, относятся расходы: на научно-исследовательские, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы; финансирование разработки и освоения новой продукции и технологических процессов; затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования; затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятия и новым строительством объектов, проведением природоохранных мероприятий. В эту же группу относят расходы по погашению долгосрочных кредитов банков и процентов по ним. Накопленная прибыль предприятия может быть вложена им в уставные капиталы других предприятий, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, перечисляться вышестоящим организациям, союзам, концернам, ассоциациям и пр. Эти направления также считаются использованием прибыли на развитие.

Распределение прибыли на социальные нужды включает в себя :расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий и т.п.

К затратам на материальное поощрение относятся: выплата премий за достижения в труде, расходы на оказание материальной помощи, единовременные пособия ветеранам, пенсионерам, компенсация удорожания стоимости питания в столовых и др.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, разделяется на прибыль, увеличивающую стоимость имущества, т.е. участвующую в процессе накопления, и прибыль, направляемую на потребление, не увеличивающую стоимости имущества. Если прибыль не расходуется на потребление, то она остается на предприятии как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала предприятия. Наличие нераспределенной прибыли увеличивает финансовую устойчивость предприятия, свидетельствует о наличии источника для последующего развития.

Важную роль в обеспечении финансовой устойчивости играет размер резервного капитала. В рыночном хозяйстве отчисления в резервный капитал носят первоочередной характер. Наличие и прирост резервного капитала обеспечивают увеличение акционерной собственности, характеризуют готовность предприятия к риску, с которым связана вся предпринимательская деятельность, создание возможности выплаты дивидендов по привилегированным акциям даже при отсутствии прибыли текущего года, покрытия непредвиденных расходов и убытков без риска потери финансовой устойчивости.

Тема 4. Оборотный капитал организации

4.1 Экономическое содержание оборотного капитала

Любая организация (предприятие), ведущая производственную или иную деятельность, должна обладать определенным реальным, т.е. действующим, функционирующим имуществом или активным капиталом в виде основного и оборотного капитала. Оборотный капитал тождествен оборотным средствам и представляет собой одну из составных частей имущества хозяйствующего субъекта, необходимую для нормального осуществления и расширения его деятельности.

В экономической литературе не прослеживается очевидная грань между понятиями "оборотные средства" и "оборотный капитал" и не наблюдается единообразия в терминологии. Логичным представляется при рассмотрении оборотных средств и оборотного капитала учитывать способ их отражения в бухгалтерском балансе. В этом случае под оборотными средствами следует понимать актив баланса, раскрывающий предметный состав имущества организации, в частности, его оборотные или текущие активы (материальные оборотные средства, дебиторскую задолженность, свободные денежные средства), а под оборотным капиталом — пассив баланса, показывающий, какая величина средств (капитала) вложена в хозяйственную деятельность (собственный и заемный капитал). Иначе, оборотный капитал — это величина финансовых источников, необходимых для формирования оборотных активов организации.

Оборотные средства — это средства, обслуживающие процесс текущей хозяйственной деятельности, участвующие одновременно и в процессе производства и в процессе реализации продукции. В обеспечении непрерывности и ритмичности процесса производства и обращения заключается основное назначение оборотных средств. По функциональному назначению, или роли в процессе производства и обращения, оборотные средства организации подразделяются на оборотные производственные фонды и фонды обращения. Исходя из этого деления оборотные средства можно охарактеризовать как средства, вложенные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, и совершающие непрерывный кругооборот в процессе текущей хозяйственной деятельности. Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства. Они материализуются в предметах труда (сырье, материалах, топливе и пр.) и частично в средствах труда в виде малоценных инструментов, инвентаря, имеющих ограниченный срок службы, и воплощаются в производственных запасах, незавершенном производстве, в полуфабрикатах собственного изготовления. Наряду с перечисленными элементами, задействованными в производственных запасах или в незавершенной продукции, оборотные производственные фонды представлены также невещественным элементом — расходами будущих периодов, необходимыми для создания заделов, установки нового оборудования и т.п. Производственные фонды составляют материальную основу производства. Они необходимы для обеспечения процесса производства продукции, образования стоимости. Принципиальное различие ос новных и оборотных производственных фондов предприятия состоит в характере их воспроизводства и способе переноса своей стоимости на вновь созданный продукт (см.таблицу ниже).

Таблица

|  |  |
| --- | --- |
| Основные производственные фонды | Оборотные производственные фонды |
| Имеют длительный срок службыНе изменяют натурально-вещественной формы, сохраняют свою потребительскую стоимость длительное времяСовершают один кругооборот длительное время( в течение ряда лет)Переносят свою стоимость на продукт постепенно, по частям | Полностью расходуются в однократном производственном циклеПретерпевают изменение своей натурально-вещественной формы в процессе труда, утрачивают потребительскую стоимость в процессе производстваКругооборот зависит от производственного циклаПереносят свою стоимость на готовый продукт целиком и сразу |

Таким образом, оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства, полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт, при этом изменяют свою первоначальную форму. И все это — в течение одного производственного цикла или кругооборота.

Другой элемент оборотных средств — фонды обращения. Они непосредственно не участвуют в процессе производства. Их назначение состоит в обеспечении ресурсами воспроизводственного процесса, в обслуживании кругооборота средств и достижении единства производства и обращения. Фонды обращения состоят из готовой продукции и денежных средств.

Объединение оборотных производственных фондов и фондов обращения в единую категорию — оборотные средства — обусловлено тем, что, во первых, процесс воспроизводства — это единство процесса производства и процесса реализации продукции. Элементы оборотного капитала непрерывно переходят из сферы производства в сферу обращения, вновь возвращаются в производство и т.д. Во-вторых, элементы оборотных фондов и фондов обращения имеют одинаковый характер движения, кругооборота, составляющего непрерывный процесс.

Движение средств, взятое как постоянный процесс повторения и возобновления, называется оборотом средств, а сами средства, участвующие в нем, — оборотными.

Кругооборот фондов может совершаться только при наличии определенной авансируемой стоимости, которая вступает в кругооборот и не покидает его. Особенность оборотного капитала с позиции формирования финансирования заключается в том, что оборотный капитал не расходуется, не потребляется, а авансируется в различные виды текущих затрат хозяйствующего субъекта. Цель авансирования — создание необходимых материальных запасов, заделов незавершенного производства, готовой продукции и условий для ее реализации.

Авансирование означает, что использованные денежные средства возвращаются организации после завершения каждого производственного цикла или кругооборота, включающего снабжение — производство — реализацию, т.е. получение выручки от продаж. Именно из выручки происходит возмещение авансированного капитала и его возвращение к исходной величине.

Таким образом, оборотный капитал, предназначенный для обеспечения непрерывности процесса производства и реализации продукции, может быть охарактеризован как совокупность денежных средств, авансируемых для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Кругооборот оборотного капитала. Экономическая сущность оборотных средств определяется их ролью в обеспечении непрерывности процесса воспроизводства, в ходе которого оборотные фонды и фонды обращения проходят как сферу производства, так и сферу обращения. Находясь в постоянном движении, оборотные средства совершают непрерывный кругооборот, который отражается в постоянном возобновлении процесса производства Движение оборотного капитала может быть представлено в классической форме:

Д-Т-П- Т\* - Д\*.

Как всякий капитал, вкладываемый в производство, оборотный капитал организации начинает свое движение с авансирования определенной суммы денежных средств Д. Эти средства идут на приобретение производственных запасов ПЗ: сырья, материалов, топлива и прочих предметов труда, которые необходимы для производства определенных товаров.

Первая стадия (Д—Т) называется денежной или подготовительной. Определенная сумма денежных средств авансируется в целях подготовки к текущей деятельности в виде приобретения товарно-материальных ценностей. На этой стадии оборотный капитал из формы денежных средств переходит в форму производственных запасов (Д—-ПЗ). Авансируемая стоимость из денежной переходит в товарную. Завершением первой стадии прерывается товарное обращение, но процесс кругооборота оборотного капитала продолжается.

Вторая стадия кругооборота (Т — П — Т') — производительная — состоит в переходе оборотного капитала из сферы обращения в сферу производства продукции. В производство (П) поступают приобретенные товарно-материальные ценности, производственные запасы. Средства и предметы труда соединяются с рабочей силой и создается новый продукт (ГП), вобравший в себя перенесенную и вновь созданную стоимость.

На этой стадии кругооборота авансируемая стоимость снова меняет свою форму. Из товарной она переходит в производительную форму, а затем вновь в товарную. По вещественному составу оборотный капитал из материальных производственных запасов в процессе труда превращается в незаконченную продукцию (НП), а затем — в готовые изделия (ПЗ—НП—ГП).

Третья стадия кругооборота (Т'—Д') состоит в реализации изготовленной продукции и получении денежных средств, поэтому ее называют денежной. Здесь оборотный капитал поступает из производства в стадию обращения и в процессе реализации принимает форму денежных средств. Прерванное товарное обращение возобновляется, и форма авансируемой стоимости из товарной переходит в денежную. За счет поступившей выручки от реализации продукции авансируемые средства восстанавливаются.

Разница между Д' и Д составляет денежные доходы и накопления, или финансовый результат хозяйственной деятельности организации. Денежная форма, которую принимает оборотный капитал на завершающей стадии кругооборота, является одновременно и начальной стадией оборота капитала.

Кругооборот — не единичный процесс. Это процесс, совершающийся постоянно и представляющий собой оборот капитала. Завершив один кругооборот, оборотный капитал вступает в новый, т.е. кругооборот совершается непрерывно, что обеспечивает воспроизводственный процесс, и происходит постоянная смена форм авансируемой стоимости. Вместе с тем на каждый данный момент кругооборота оборотный капитал функционирует одновременно во всех стадиях, обеспечивая непрерывность процесса производства. Авансируемая стоимость различными частями одновременно находится во многих функциональных формах — денежной, производительной, товарной.

Для финансовых служб организации (предприятия) кругооборот оборотных средств важен для оценки длительности производственного и финансового циклов и управления ими, что осуществляет финансовый менеджмент. Период оборота производственных запасов с момента их поступления в производство, незавершенное производство и готовая продукция до момента ее отгрузки формируют производственный цикл, в то время как финансовый цикл, охватывающий процесс как производства, так и реализации продукции, начинается с оплаты сырья, материалов и прочих товарно-материальных ценностей и заканчивается получением денег от покупателя.

4.2 Основы организации оборотных средств, их состав и структура

Поскольку оборотные средства включают как материальные, так и денежные ресурсы, от их организации, эффективного использования зависят процесс материального производства и финансовая устойчивость организации (предприятия). Именно поэтому из множества направлений повышения эффективности важную роль играет организация оборотных средств, включающая:

• определение состава и структуры оборотных средств;

• установление потребности в оборотных средствах;

• выявление источников формирования оборотных средств;

• распоряжение оборотными средствами и их эффективное использование.

Сущность управления оборотным капиталом заключается в воздействии на объем и структуру оборотного капитала, источники его формирования в целях повышения эффективности использования.

Состав оборотных средств показывает, из каких частей и отдельных элементов они состоят.

Структура оборотных средств отражает соотношения (в виде долей, процентов) между составными частями оборотных средств предприятия или отдельными их элементами (табл. 4.2, 4.3).

Таблица 4.2. Структура оборотных средств в РФ, %

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Оборотные средства | 1990 | 1995 | 2001 |
| Материальные оборотные средства | 64,7 | 40,8 | 26,6 |
| Денежные средства | 17,5 | 4,0 | 6,0 |
| Дебиторская задолженность | 5,7 | 53,4 | 59,1 |
| Прочие оборотные средства | 12,1 | 1,8 | 8,3 |

Наиболее крупным является подразделение оборотных средств организации в зависимости от их размещения в воспроизводственном процессе (т.е. в процессе кругооборота) или по функциональному признаку. Оно показывает часть оборотных средств в виде оборотных производственных фондов, занятую в процессе производства, и другую часть в виде фондов обращения, занятую в процессе реализации.

В зависимости от участия в производстве оборотные производственные фонды подразделяются на средства в производственных запасах и средства в производственном процессе (или в производстве). Подавляющую часть оборотных производственных фондов составляют производственные запасы (табл. 5.4).

Таблица 5.4. Структура оборотных производственных фондов, %

|  |  |
| --- | --- |
| Оборотные производственные фонды | Всего |
| 1993 | 1995 | 2001 |
| Производственные запасы | 74,1 | 64,5 | 64,7 |
| Незавершенное производство | 24,3 | 33,5 | 30,3 |
| Расходы будущих периодов | 1,6 | 2,0 | 5,0 |

Они включают вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда и частично орудий труда, еще не вступивших в производственный процесс и находящихся в виде складских запасов.

В состав предметов труда входят:

• сырье и основные материалы, из которых изготавливается продукт. Они образуют материальную (вещественную) основу продукта. Сырьем называется продукция сельского хозяйства, добывающей промышленности, а материалами — продукция обрабатывающих отраслей промышленности;

• вспомогательные материалы — топливо, тара и тарные материалы для упаковки, запасные части. Они используются для обслуживания, ухода за орудиями труда, облегчения процесса производства, для придания продукту определенных потребительских свойств;

• покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия. Полуфабрикаты не являются готовой продукцией и вместе с комплектующими играют в производственном процессе такую же роль, как и основные материалы.

В специальную группу оборотных фондов выделяют средства труда, имеющие непродолжительный срок службы, которые по экономическому назначению относятся ко внеоборотным активам, так как участвуют в процессе производства многократно и не сразу теряют свою материально-вещественную форму. Это могут быть инструменты, инвентарь, запасные части для текущего ремонта, исчисляемые в организации сотнями наименований. Они включаются в со став оборотных фондов для упрощения учета их износа и списываются на затраты производства как материалы.

Наряду с производственными запасами в оборотные производственные фонды входят средства в производстве, включающие незаконченную продукцию и расходы будущих периодов. Незаконченная продукция, или продукция частичной готовности, — это предметы и средства труда, вступившие в производственный процесс, но не прошедшие всех операций обработки, предусмотренных технологическим процессом. Они представлены незавершенным производством и полуфабрикатами собственного изготовления. Это вещественные элементы оборотных фондов. В составе оборотных фондов в производстве основная доля приходится на незавершенное производство.

Единственный невещественный элемент оборотных производственных фондов — расходы будущих периодов. Они включают затраты на подготовку и освоение новой продукции, новой технологии, которые производятся в данном году, но относятся на продукцию будущего года.

Таким образом, оборотные производственные фонды создают материальную основу для осуществления процесса производства, но их состав и структура зависят от отраслевых особенностей, технического уровня организации, особенностей используемых сырья и материалов.

Фонды обращения, т.е. оборотные средства, обслуживающие процесс обращения, формируются под влиянием характера деятельности организации (предприятия), условий реализации продукции, уровня организации системы сбыта готовой продукции, применяемых форм расчетов и их состояния и других факторов.

В зависимости от участия в реализации фонды обращения включают готовую продукцию на складе, отгруженные товары, денежные средства и дебиторскую задолженность.

Основную часть составляет готовая продукция. Она подразделяется на готовую продукцию на складе и отгруженные товары (для организаций, использующих для учета выручки кассовый метод). Моментом перехода готовой продукции на склад завершается процесс производства продукции. А продукция, товары, отгруженные потребителю, находятся уже в сфере обращения и отражают процесс реализации.

В настоящее время, с переходом учета выручки на метод начисления, т.е. по мере отгрузки выпущенной продукции, подавляющее большинство организаций отслеживает и регулирует остатки готовой продукции на складе, контролирует их движение.

Организации (предприятия), сохранившие кассовый метод в учете выручки, кроме остатков готовой продукции на складе организации учитывают в составе фондов обращения отгруженные товары:

• срок оплаты которых не наступил;

• срок оплаты которых просрочен;

• находящиеся на ответственном хранении у покупателей.

Две последние группы отгруженных товаров являются отрицательными при оценке результатов финансово-хозяйственной деятельности организации, поскольку они возникают как следствие нарушения расчетной и договорной дисциплины и связаны с отсутствием средств у покупателя, нарушением ассортимента, выявлением брака.

Рост этой группы фондов обращения следует всячески сдерживать, поскольку он ухудшает финансовое положение организации. Это происходит из-за нарастания неплатежей за отгруженную продукцию, требует дополнительного перераспределения оборотных средств, ведет к привлечению краткосрочных кредитов в связи с несвоевременным поступлением выручки от реализации и выпадением денежных средств из производственного цикла.

Другая составная часть фондов обращения — денежные средства и дебиторская задолженность.

Денежные средства могут быть в финансовых инструментах — на счетах в кредитно-банковских учреждениях, в ценных бумагах, выставленных аккредитивах, в кассе организации (предприятия), в почтовых переводах и прочих расчетах: недостачах, потерях, перерасходах.

Грамотное управление денежными средствами, ведущее к росту платежеспособности организации (предприятия), получению дополнительного дохода — важнейшая задача финансовой работы. Управление денежными средствами включает определение времени обращения денежных средств и их оптимального уровня, анализ денежных потоков и их прогнозирование, контроль за денежными потоками, обеспечение постоянной платежеспособности организации.

Дебиторская задолженность включает задолженность за товары и услуги, срок оплаты которых не наступил или просрочен, задолженность по расчетам с бюджетом при переплате налогов и других обязательных платежей, с персоналом, подотчетными лицами, по полученным векселям. Она включает также дебиторов по претензиям и спорным долгам.

Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, означает их неэффективное использование и ведет к напряженному финансовому состоянию организации. Уровень дебиторской задолженности связан с принятой на предприятии системой расчетов, видом выпускаемой продукции и степенью насыщения ею рынка. Доля дебиторской задолженности в составе фондов обращения велика. Управление дебиторской задолженностью означает контроль финансовых служб за оборачиваемостью средств в расчетах, обеспечение своевременной инкассации дебиторской задолженности, контроль за соблюдением покупателями платежной дисциплины.

Состав оборотных средств можно рассматривать с позиции их ликвидности, выделив по степени ликвидности быстро- и медленно-реализуемые средства или активы. Первоклассно ликвидными средствами, находящимися в немедленной готовности для расчетов, являются деньги в кассе или на счетах в банке. К быстрореализуемым активам относят краткосрочные финансовые вложения — депозиты, ценные бумаги, товары и имущество, приобретенные в целях перепродажи, реальную дебиторскую задолженность, товары отгруженные, но не оплаченные в срок. Медленнореализуемые — полуфабрикаты, незавершенное производство, залежалые товары на складе, сомнительная задолженность. По степени финансового риска эта группа наименее привлекательна с позиции вложения капитала в оборотные средства организации (предприятия).

Структура оборотных средств по степени их ликвидности может утяжелять их состав или, напротив, способствовать более быстрому превращению в денежные средства, что отражается на эффективности работы организации. В каждой конкретной коммерческой организации величина оборотных средств, их состав и структура зависят от множества факторов производственного, организационного и экономического характера, среди которых:

• отраслевые особенности производства и характер деятельности;

• сложность производственного цикла и его длительность;

• стоимость запасов и их роль в производственном процессе;

• условия поставки и ее ритмичность;

• порядок расчетов и расчетно-платежная дисциплина;

• выполнение взаимных договорных обязательств.

Учет перечисленных факторов для определения и поддержания на оптимальном уровне объема и структуры оборотных средств — важнейшая цель управления оборотным капиталом.

4.3 Показатели эффективности использования оборотного капитала

Наличие у организации (предприятия) собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность его использования во многом предопределяют финансовое состояние и устойчивость положения организации на финансовом рынке. К основным показателям финансовой устойчивости относятся:

• платежеспособность, т.е. возможность погашать в полном объеме и в срок свои долговые обязательства;

• ликвидность — способность в любой момент совершать необходимые расходы;

• возможность мобилизации финансовых ресурсов.

Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормализации работы организации, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов. В современных условиях огромное негативное влияние на изменение эффективности использования оборотных средств и замедление их оборачиваемости оказывают факторы кризисного состояния экономики;

• снижение объемов производства и потребительского спроса;

• высокие темпы инфляции;

• разрыв хозяйственных связей;

• нарушение договорной и платежно-расчетной дисциплины;

• высокий уровень налогового бремени;

• снижение доступа к кредитам вследствие высоких банковских процентов.

Эти факторы влияют на использование оборотного капитала вне зависимости от интересов организации. Вместе с тем имеются внутренние резервы повышения эффективности использования оборотных средств, на которые организация может активно влиять. К ним относятся:

• рациональная организация производственных запасов (ресур-сосбережение, оптимальное нормирование, использование прямых длительных хозяйственных связей);

• сокращение пребывания оборотных средств в незавершенном производстве (преодоление негативной тенденции к снижению фон-доотдачи, внедрение новейших технологий, особенно безотходных, обновление производственного аппарата, применение современных более дешевых конструкционных материалов);

• эффективная организация обращения (совершенствование системы расчетов, рациональная организация сбыта, приближение потребителей продукции к ее изготовителям, систематический контроль за оборачиваемостью средств в расчетах, выполнение заказов по прямым связям).

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель его рентабельности (Рок), рас считываемый как отношение прибыли от реализации продукции (Прп) или иного финансового результата к средней величине оборотного капитала (Сок):

Этот показатель характеризует прибыль, получаемую на каждый рубль оборотного капитала, и отражает финансовую эффективность работы организации (предприятия), так как именно оборотный капитал обеспечивает оборот всех ресурсов.

В российской хозяйственной практике оценка эффективности использования оборотного капитала осуществляется через показатели его оборачиваемости. Поскольку критерием оценки эффективности управления оборотными средствами является фактор времени, используются показатели, отражающие общее время оборота, или длительность одного оборота, в днях, скорость оборота.

Продолжительность одного оборота складывается из времени пребывания оборотного капитала в сфере производства и сфере обращения, начиная с момента приобретения производственных запасов и кончая поступлением выручки от реализации продукции, выпущенной организацией. Иными словами, длительность одного оборота в днях охватывает продолжительность производственного цикла и количество времени, затраченного на продажу готовой продукции, и представляет период, в течение которого оборотные средства организации проходят все стадии кругооборота.

Длительность одного оборота (оборачиваемость оборотного капитала) в днях (ОБОК) определяется делением оборотного капитала Сок на однодневный оборот, определяемый как отношение объема реализации или выручки от продаж (ВР) к периоду в днях (Д) или же как отношение периода к числу оборотов (Коб):

Чем короче период обращения или один оборот оборотного капитала, тем, при прочих равных условиях, предприятию требуется меньше оборотных средств. Чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем лучше и эффективней они используются. Таким образом, время оборота капитала влияет на потребность в совокупном оборотном капитале. Сокращение этого времени — важнейшее направление финансового управления, ведущее к повышению эффективности использования оборотных средств и увеличению их отдачи.

Скорость оборота характеризует прямой коэффициент оборачиваемости (количество оборотов) за определенный период — год, квартал. Этот показатель отражает число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами организации, например за год. Он рассчитывается как частное от деления выручки от продаж (объема реализованной или товарной) продукции на оборотный капитал, который берется как средняя сумма оборотных средств за определенный период (как правило, год):

Прямой коэффициент оборачиваемости показывает количество реализованной (или товарной) продукции, приходящееся на 1 руб. оборотных средств. Увеличение этого коэффициента означает рост числа оборотов и ведет к тому, что:

• растет выпуск продукции или объем реализации на каждый вложенный рубль оборотных средств;

• на тот же объем продукции требуется меньше оборотных средств.

Таким образом, коэффициент оборачиваемости характеризует уровень производственного потребления оборотных средств. Рост прямого коэффициента оборачиваемости, т.е. увеличение скорости оборота, совершаемого оборотными средствами, означает, что рационально и эффективно используются оборотные средства. Сниже ние числа оборотов свидетельствует об ухудшении финансового состояния организации.

Обратный коэффициент оборачиваемости или коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств показывает величину оборотных средств, затрачиваемых на каждый рубль реализованной (товарной) продукции. Этот показатель называют также коэффициентом обеспеченности оборотными средствами. Рассчитывается он следующим образом:

Сравнение коэффициентов оборачиваемости и загрузки в динамике позволяет выявить тенденции в изменении этих показателей и определить, насколько рационально и эффективно используются оборотные средства организации.

Показатели оборачиваемости могут быть исчислены по всем оборотным средствам и по отдельным их элементам: производственным запасам, незавершенному производству, готовой (реализованной) продукции, средствам в расчетах и дебиторской задолженности.

Оборачиваемость рассчитывается по-разному:

• по запасам — как отношение затрат на производство к среднему объему запасов;

• по незавершенному производству — как отношение поступивших на склад товаров к среднегодовому объему незавершенного производства;

• по готовой продукции — как отношение отгруженной (реализованной) продукции к среднему количеству готовой продукции;

• по средствам в расчетах — как отношение выручки от реализации к средней дебиторской задолженности.

Перечисленные показатели дают возможность провести углубленный анализ использования собственных оборотных средств; их называют частными показателями оборачиваемости.

Оборачиваемость оборотных средств может ускоряться и замедляться. При замедлении оборачиваемости в оборот необходимо вовлекать дополнительные средства. Эффект ускорения оборачиваемости выражается в сокращении потребности в оборотных средствах в связи с улучшением их использования, их экономии, что влияет на прирост объемов производства и, как следствие, — на финансовые результаты. Ускорение оборачиваемости ведет к высвобождению части оборотных средств (материальных ресурсов, денежных средств), которые используются либо для нужд производства, либо для накопления на расчетном счете. В конечном итоге улучшается платежеспособность и финансовое состояние организации (предприятия).

Высвобождение оборотных средств в результате ускорения их оборачиваемости может быть абсолютным и относительным. Абсолютное высвобождение — это прямое уменьшение потребности в оборотных средствах для выполнения планового объема производства продукции. Относительное высвобождение оборотных средств происходит в тех случаях, когда при наличии оборотных средств в пределах плановой потребности обеспечивается перевыполнение плана производства продукции. При этом темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

Управление оборотными средствами важно в решении ключевой проблемы финансового состояния: достижения оптимального соотношения между ростом рентабельности производства (максимизацией прибыли на вложенный капитал) и обеспечения устойчивой платежеспособности, служащей внешним проявлением финансовой устойчивости организации. Исключительно важны также обеспеченность запасов и затрат организации (предприятия) источниками их формирования и поддержание рационального соотношения между собственным оборотным капиталом и заемными ресурсами, направляемыми на пополнение оборотных средств.

4.4 Определение потребности в оборотных средствах

Эффективность деятельности организации (предприятия) во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. Оптимальная обеспеченность оборотными средствами ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, к ритмичности и слаженности работы организации. Завышение оборотных средств ведет к излишнему их отвлечению в запасы, к замораживанию и омертвлению ресурсов. Кроме всего прочего, это дорого обходится предприятию, поскольку возникают дополнительные затраты на хранение и складирование, на уплату налога на имущество. Занижение оборотных средств может привести к перебоям в производстве и реализации продукции, к несвоевременному выполнению организацией своих обязательств. И в том и в другом случае следствием становится неустойчивое финансовое состояние, нерациональное использование ресурсов, ведущее к потере выгоды.

Конкретные размеры оборотных средств определяются текущей потребностью и зависят от:

• характера и сложности производства;

• длительности производственного цикла;

• сезонности работы;

• темпов роста производства, изменений объемов и условий сбыта продукции;

• порядка расчетов и организации расчетно-кассового обслуживания;

• финансовых возможностей организации;

• периодичности и сроков поступления платежей и т.п.

Как упоминалось, по степени планирования оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые. Нормируемыми являются только собственные оборотные средства, но не все, а лишь

оборотные производственные фонды и частично фонды обращения, а именно остатки нереализованной готовой продукции на складе организации (предприятия). К ненормируемым средствам относятся остальные элементы фондов обращения: отгруженные товары, денежные средства и средства в расчетах. Однако это не означает, что их величина бесконтрольна. Управление ненормируемыми элементами оборотных средств, воздействие на их величину осуществляются через систему кредитования и расчетов.

Нормирование представляет собой установление оптимальной величины оборотных средств, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности организации. Нормирование оборотных средств является предметом внутреннего планирования, одним из ключевых направлений управления формированием и использованием оборотного капитала. Посредством нормирования финансовые службы определяют потребность в собственных оборотных средствах в минимальном, но достаточном объеме, обеспечивающем выполнение запланированных заданий и поддерживающем бесперебойность воспроизводственного процесса.

Определение потребности в оборотных средствах тесно связано с плановой сметой затрат на производство продукции и с производственным планом. В производственном плане прорабатываются вопросы, от которых зависит обеспечение производства всеми видами ресурсов, в том числе и финансовыми: заключение договоров, условий поставки, способов расчетов. На базе производственного плана разрабатывается смета затрат на производство продукции, в которой определяется возможная себестоимость производимой продукции. Именно смета затрат закладывается в основу определения потребности в оборотных средствах.

Существуют несколько методов расчета нормативов оборотных средств: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета.

Аналитический (опытно-статистический) метод предполагает укрупненный расчет оборотных средств в размере их средних фактических остатков. Этот метод используется в тех случаях, когда не предполагаются существенные изменения в условиях работы организации и когда средства, вложенные в материальные ценности и запасы, имеют большой удельный вес. При расчете плановой потребности в оборотных средствах аналитическим методом учитываются, во-первых, планируемый рост выручки от реализации продукции и, во-вторых, ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Коэффициентный метод основан на определении нового норматива оборотных средств на базе имеющегося с учетом поправок на планируемое изменение объемов производства и сбыта продукции, на ускорение оборачиваемости оборотных средств. При применении этого метода все запасы и затраты организации подразделяют на:

• зависящие от изменения объема производства — сырье, материалы, затраты на незавершенное производство и готовую продукцию на складе;

• не зависящие от роста объема производства — запасные части, инструмент, инвентарь, расходы будущих периодов.

По зависящим от объема производства элементам оборотных средств потребность планируется исходя из их размеров в базисном году, темпов роста производства и возможного ускорения оборачиваемости оборотных средств.

По остальным элементам запасов и затрат плановая потребность определяется на уровне их средних фактических остатков.

Метод прямого счета является наиболее точным, обоснованным, но вместе с тем довольно трудоемким. Он основан на определении научно обоснованных норм запаса по отдельным элементам оборотных средств и норматива оборотных средств, т.е. стоимостного выражения запаса, который рассчитывается как в целом, так и по каждому элементу нормируемых оборотных средств. Метод прямого счета — это основной метод определения плановой потребности в оборотных средствах.

Процесс нормирования включает:

• разработку норм запаса по отдельным видам нормируемых товарно-материальных ценностей;

• определение частных нормативов по каждому элементу оборотных средств;

• расчет совокупного норматива по собственным нормируемым оборотным средствам.

Наряду с планированием (нормированием) потребности в оборотных средствах и расчетом совокупного норматива проводятся прогнозные расчеты, которые моделируют как будущее финансовое положение организации, так и состояние его собственных оборотных средств.

Нормы оборотных средств — это объем запаса по важнейшим товарно-материальным ценностям, необходимым для обеспечения нормальной, ритмичной работы организации. Нормы — это относительные величины, которые устанавливаются в днях запаса или в процентах к определенной базе (товарной продукции, объему основных фондов) и показывают длительность периода, обеспеченного данным видом запасов материальных ресурсов. Как правило, они устанавливаются на определенный период времени (квартал, год), но могут действовать и в течение более длительного периода. Нормы пересматриваются при кардинальных изменениях номенклатуры изделий, условий производства, снабжения и сбыта, изменения цен и других параметров.

Нормы устанавливаются раздельно по следующим элементам нормируемых оборотных средств:

• производственным запасам;

• незавершенному производству и полуфабрикатам собственного изготовления;

• запасам готовой продукции на складе организации.

Рассмотрим расчет норм на примере производственных запасов и готовой продукции.

Норма в днях по производственным запасам (сырью, основным материалам, покупным полуфабрикатам) устанавливается по каждому виду или группе материалов и включает время, необходимое для:

• выгрузки, приемки, складирования и лабораторного анализа (подготовительный запас);

• нахождения сырья и материалов на складе в виде запаса для текущего производственного процесса (текущий запас) и страхового или гарантийного запаса (страховой запас);

• подготовки к производству, связанной с выдержкой сырья, сушкой, разогревом, отстоем и прочими подобными операциями (технологический запас);

• нахождения материалов в пути и времени документооборота (транспортный запас).

Основным в промышленности является текущий складской запас, т.е. время нахождения производственных запасов на складе организации (предприятия) между двумя очередными поставками. Объем текущего складского запаса прямо связан с частотой и равномерностью поставок (циклом снабжения) и периодичностью запуска сырья и материалов в производство. Объем этого запаса в промышленности устанавливается в размере 50% среднего цикла снабжения, в среднем около 10 дней.

К следующему по значимости относится страховой запас, необходимый в тех случаях, когда происходят сбои в условиях и сроках поставки, поступают некомплектные партии, нарушается качество поставляемых материалов. Объем страхового запаса устанавливается в пределах 1/2 складского запаса (5 дней). В среднем таким же по длительности является транспортный запас, образуемый в случае расхождения в сроках движения документооборота и оплаты по ним и времени нахождения материалов в пути.

Общая норма запаса по сырью, основным материалам, покупным полуфабрикатам складывается из перечисленных видов запасов.

Рассчитываются нормы и по прочим видам производственных запасов — вспомогательным материалам (топливу, таре, тарным материалам, запасным частям), по малоценным и быстроизнашивающимся предметам. Их определение имеет свою специфику.

Нормы запаса по готовой продукции рассчитываются раздельно по готовой продукции на складе и отгруженной продукции, по которой расчетные документы не сданы в банк. Нормы запаса определяются по каждой номенклатурной группе изделий с учетом времени:

• подбора отдельных видов и марок изделий;

• упаковки и маркировки;

• хранения на складе до отгрузки;

• комплектования изделий до транспортной партии;

• погрузки, транспортировки и доставки со склада до станции отправления;

• подготовки расчетных документов и сдачи их в банк.

После установления норм запасов определяется частный норматив затрат по каждому элементу нормируемых оборотных средств. Норматив оборотных средств показывает минимально необходимую сумму денежных средств, обеспечивающих хозяйственную деятельность организации. Другими словами, это денежное выражение планируемого запаса товарно-материальных ценностей.

В основном частный норматив по отдельному элементу собственных оборотных средств Нэл.. ос рассчитывается по следующей схеме:

Нэл.. ос = Норма запаса в днях х (однодневныйрасход, или выпуск по данному элементу оборотных средств)

- однодневный расход производственных запасов, рассчитываемых по формуле

Пример. Условный расчет норматива по затратам основных материалов.

Для производства запланированного объема продукции в IV квартале затраты основных материалов составят 7740 тыс. руб. при норме их запаса на складе организации, равной 27 дням. Поэтому однодневный расход материалов составит:

7740 : 90 дней = 86 тыс. руб. Норматив по затратам основных материалов:

27 • 86 = 2322 тыс. руб.

Норматив незавершенного производства (Ннп):

Норма оборотных средств по незавершенному производству устанавливается исходя из продолжительности производственного цикла (Пц) и степени готовности изделий, которая выражается через коэффициент нарастания затрат Кн. Этот коэффициент характеризует степень готовности продукции и обусловлен тем, что затраты на производство осуществляются не одновременно, а в течение всего производственного цикла, и последующие затраты наслаиваются на первоначальные. Коэффициент нарастания затрат всегда больше 0 и меньше 1.

Однодневные затраты на производство валовой продукции рассчитывают по формуле

Пример. Условный расчет норматива оборотных средств по незавершенному производству.

Известно, что средняя длительность производственного цикла составляет 11,3 дня, затраты на валовой выпуск продукции в IV квартале — 19 800 тыс. рублей, коэффициент нарастания затрат равен 0,81. ; Находим однодневные затраты на валовой выпуск:

19 800 : 90 дней = 220 тыс. руб.

Далее определяем норму оборотных средств по незавершенному производству:

0,81 • 11,3 = 9,153 дня.

Тогда норматив оборотных средств по незавершенному производству составит

9,153 • 220 = 2013,66 тыс. руб.

Норматив оборотных средств на готовую продукцию (Нгп):

Пример. Расчет норматива по готовой продукции.

Производственная себестоимость товарного выпуска в IV квартале составила 23 400 тыс. руб. Норма запаса готовой продукции на складе — 6,5 дня.

Норматив на готовую продукцию на складе составит

6,5 • 23 400 : 90 дней = 1690 тыс. руб.

Расчет норматива по расходам будущих периодов (Нр.бп) складывается из расходов будущих периодов на начало года (Рбп.н.г.) и расходов в плановом году (Рбп.пл.) минус расходы будущих периодов, списываемые на затраты в плановом периоде (Рбп.сп. ) :

Нр.бп = Рбп.н.г + Рбп.пл - Рбп.сп.

Пример. Расчет норматива по расходам будущих периодов.

Известны расходы будущих периодов на начало года — 144,7 тыс. руб. и на конец года — 150 тыс. руб. В течение года на затраты списывается 138,5 тыс. руб.

Тогда норматив по расходам будущих периодов составит

144,7 + 150 - 138,5 = 156,2 тыс. руб.

Завершается процесс нормирования установлением совокупного норматива оборотных средств (Нос) путем сложения частных нормативов: по производственным запасам, незавершенному производству, расходам будущих периодов и готовой продукции:

Пример. Исходя из рассчитанных частных нормативов определяем совокупный норматив оборотных средств:

2160 + 2013,66 + 1690 + 156,2 = 5919,86 тыс. руб.

Нормирование производственных запасов, незавершенного производства, остатков готовой продукции на складе представляет собой управление материальными оборотными средствами, отвлекаемыми из оборота организации в течение производственного (технологического) цикла. Для организации это важно как с позиции производства продукции, так и организации финансов. Финансовая политика управления этими материальными средствами заключается в снижении текущих затрат по их обслуживанию, в установлении нижней границы необходимого объема их запасов, в своевременном и оптимальном их пополнении, в контроле за их движением.

Управление ненормируемыми оборотными средствами. К ненормируемым оборотным средствам относятся фонды обращения за исключением готовой продукции на складе организации. Потребность организации (предприятия) в этих оборотных средствах определяется расчетным путем, управление ими осуществляется с помощью краткосрочного кредитования.

В организации рассчитывается потребность в денежных средствах в кассе, в оборотных средствах по запасам товаров (для организаций, использующих кассовый метод). Методика их расчетов аналогична нормированию. К примеру, потребность в оборотных средствах по запасам товаров рассчитывается как произведение нормы запаса товаров на однодневный оборот товаров в IV квартале по покупным ценам, потребность в денежных средствах в кассе — умножением нормы запаса денежных средств на однодневный товарооборот IV квартала. Однако эта потребность по сравнению с нормированием устанавливается не так жестко и в результате изменений не нарушается бесперебойный процесс производства.

При расчете запаса товаров отгруженных финансовые службы организации отслеживают, во-первых, товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил, во-вторых, товары отгруженные, но не оплаченные в срок (чаще всего по причине отсутствия средств у покупателя) или находящиеся на ответственном хранении у покупателя (в связи с высоким процентом брака, отклонениями от заранее оговоренного ассортимента и т.п.).

По первой группе товаров отгруженных выручка реально должна поступить на счет организации. Однако между моментом отгрузки товара и поступлением выручки на расчетный счет организации име ется пауза, в течение которой денежные средства выпадают из производственного процесса, и поэтому в текущем управлении оборотным капиталом важно как можно больше сократить этот интервал и ускорить поступление денежных средств.

Нахождение отгруженных товаров во второй группе свидетельствует о нарушениях договорной, расчетно-кассовой дисциплины и крайне невыгодно предприятию, поскольку длительное отвлечение средств из оборота требует перегруппировки финансовых ресурсов, перераспределения оборотных средств, привлечения дополнительных денежных ресурсов в виде кредитов. Все это влечет за собой напряженность финансового состояния организации, снижение ее платежеспособности.

Важен также контроль за денежными средствами (в кассе, банке, почтовых переводах, выставленных аккредитивах) и прочими расчетами, включающими дебиторскую задолженность. Экономное и рациональное использование денежных средств, их выгодное вложение, обеспечивающее рост собственного капитала, положительно влияют на платежеспособность организаций, на своевременное проведение ими различных расчетов.

Наряду с денежными средствами организации осваивают новые финансовые инструменты — векселя, форвардные и фьючерсные контракты, рыночные формы кредитования оборотного капитала в виде фирменного кредита, факторинга.

Важную роль в эффективном использовании оборотных средств, в оздоровлении финансового положения играет снижение дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность отвлекает средства из оборота, а возникает она в результате несвоевременных поступлений за отгруженную продукцию, переплаты налогов и других обязательных платежей, несвоевременного возврата средств подотчетными лицами (командировочных, транспортных и прочих расходов), появления сомнительной задолженности по истечении сроков оплаты, спорных долгов при нарушении договорных обязательств и т.п. Систематический контроль за состоянием задолженности, за оборачиваемостью средств в расчетах, снижением среднего периода инкассации дебиторской задолженности — серьезный резерв ускорения оборачиваемости ненормируемых оборотных средств и снижения потребности в них.

4.5 Источники формирования оборотного капитала

Важную роль в организации кругооборота фондов организации играют собственные оборотные средства, собственный оборотный капитал, обеспечивающие имущественную и оперативную самостоятельность, определяющие финансовую устойчивость организации. Первоначально формирование собственного капитала осуществляется в момент создания организации. Она обеспечивается основными и оборотными средствами, необходимыми для осуществления коммерческой деятельности в размерах, определенных учредительными документами. В этих целях в зависимости от организационно-правовых форм формируется уставный (складочный, паевой} капитал, что относится к корпоративным коммерческим организациям — хозяйственным обществам, хозяйственным товариществам и производственным кооперативам, или уставный фонд — на унитарных и федеральных казенных предприятиях.

Часть средств, инвестированных учредителями, направляется на приобретение производственных запасов, поступающих в производство для изготовления товарной продукции, выполнения работ, оказания услуг. Вплоть до поступления выручки от реализации продукции (работ, услуг) оборотные средства служат источником финансирования текущих производственных затрат.

В дальнейшем пополнение оборотных средств, авансируемых организацией на возобновление производственного цикла, может осуществляться за счет полученной выручки от продажи продукции и за счет собственных средств, полученных организацией в процессе ее деятельности, главным образом за счет полученной прибыли.

Прибыль направляется на пополнение оборотных средств и финансирование их прироста. Это зависит как от накопленной нераспределенной прибыли прошлых лет, финансовых результатов текущего года, намечаемых направлений использования прибыли (инвестирования в капитальные вложения, выплаты доходов собственникам, расходования на потребление работникам, на социальные нужды и т.п.), так и от изменения норматива оборотных средств, от возможностей привлечения иных источников.

В условиях полной хозяйственной самостоятельности, когда организации (предприятия) наделены широкими полномочиями в распоряжении собственным имуществом, в том числе и денежными средствами, в их обороте могут находиться прочие собственные средства, а именно, временно не используемые фонды денежных средств в виде амортизационного, премиального, ремонтного фонда, фонда по отпускам, рекламациям, резервам предстоящих платежей и пр. Средства этих фондов, имеющих целевое назначение, в современных условиях вовлекаются в текущий оборот по приобретению производственных запасов, покрытию затрат, связанных с сезонным характером производства, особенностями отгрузки готовой продукции, спецификой осуществления расчетов и т.п.

Все это нарушает принцип целевого использования перечисленных фондов денежных средств. Однако в условиях высоких темпов инфляции, нестабильной экономической ситуации такой путь позволяет расширить финансовые вложения в оборотный капитал и одновременно решить задачи по стабилизации объема собственного капитала, вложенного в текущий оборот. Этот путь в известной мере уменьшает зависимость организаций от заемных средств, а в конечном итоге ведет к повышению их платежеспособности и уровня их ликвидности.

Специфическим источником собственных оборотных средств служат выгодные финансовые вложения временно свободных финансовых ресурсов, а в некоторых организационно-правовых формах предприятий, в частности в акционерных обществах — дополнительный выпуск акций и их размещение, что ведет к увеличению уставного капитала, т.е. собственных средств организации.

Кроме собственных источников пополнения оборотных средств, в каждой организации имеются средства, приравненные к собственным. Это устойчивые пассивы, которые не принадлежат организации, но постоянно находятся в обороте и используются на вполне законных основаниях. Минимальный постоянный объем устойчивых пассивов всегда находится в распоряжении организации, она ими пользуется, не изыскивая специально дополнительных источников финансирования хозяйственной деятельности и формирования собственных оборотных средств. К устойчивым пассивам относятся:

• минимальная переходящая задолженность по оплате труда, которая обусловлена естественным расхождением между сроком начисления и датой выплаты заработной платы;

• задолженность бюджету по некоторым видам налогов, начисление которых происходит раньше срока платежа;

• минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей;

• задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам и акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;

• задолженность заказчикам по авансам и частичной оплате (предоплате) продукции.

Устойчивые пассивы служат источником покрытия собственных оборотных средств только в сумме прироста, т.е. разницы между их величиной на конец и начало периода. Сумма устойчивых пассивов может меняться в сторону увеличения или уменьшения.

Этот источник средств по существу есть планируемая кредиторская задолженность.

В обороте организации, кроме собственных и приравненных к ним финансовых ресурсов, находятся заемные средства, основу которых составляют краткосрочные кредиты банков, а также других кредиторов.

Заемные источники для пополнения оборотных средств традиционно включают банковский краткосрочный кредит. В настоящее время он активно используется лишь в тех случаях, когда кредитуемая операция приносит доход, превышающий расходы по уплате банковского процента за пользование ссудой.

В условиях инфляции заемные средства в виде кредитов банка нередко используются более эффективно, чем собственные оборотные средства. Причина в том, что заемные источники имеют целевое назначение, как правило, совершают более быстрый кругооборот, за их использованием ведется более жесткий контроль со стороны финансовых служб. Кроме того, заемщик, возмещая банку кредит в большей степени, чем ожидалось обесцененными деньгами, также оказывается в выигрыше.

Несмотря на постепенное повышение значения заемных средств в составе источников формирования оборотного капитала, далеко не все организации имеют возможность привлекать заемные средства для его пополнения, что связано с дороговизной кредитных ресурсов и незаинтересованностью банковских структур в выдаче краткосрочных кредитов.

В структуре заемных средств в середине 1990-х годов по значимости на первом месте находились государственные кредиты и субсидии, которые опережали банковские ссуды. Это было связано с тем, что при использовании государственных кредитов по целевому назначению и погашении их в срок организации имели льготу в виде освобождения прибыли от налогообложения.

Что касается коммерческого кредита, оформляемого векселем или другим долговым обязательством, он не получил еще должного распространения.

Привлечение заемных средств покрывает временную дополнительную потребность организации, что обусловлено как объективными причинами, связанными с ее работой, так и возникшими в условиях перехода к рынку нарушениями стоимостного механизма обращения капитала.

В настоящее время несбалансированность денежной оценки двух частей капитала — основных фондов и оборотных средств — достигла критической точки. Регулярная переоценка основных фондов организации и неизменная оценка оборотных средств (т.е. их обесценение) сказались на соотношении между материальными оборотными средствами и основными фондами в составе национального богатства страны. Критического уровня это соотношение достигло в середине 1990-х годов и составило 3: 97. Постепенно ситуация несколько улучшается и в 2000 г. пришли к соотношению 10 : 90.

К числу привлеченных организацией (предприятием) в хозяйственный оборот средств относится кредиторская задолженность, которая по существу служит бесплатным кредитом, предоставляемым другими организациями, отдельными лицами. В отличие от устойчивых пассивов, кредиторская задолженность является непланируемым источником формирования оборотных средств. Часть задолженности закономерна, так как возникает в связи с особенностями расчетов. Однако в большинстве случаев кредиторская задолженность возникает в результате нарушения расчетно-платежной дисциплины и является следствием несоблюдения организацией сроков оплаты продукции и расчетных документов.

Кредиторская задолженность связана с обесценением оборотных средств, что является одной из главных причин кризиса неплатежей, и с образованием просроченной дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность в составе оборотных средств постоянно растет: с 5,7% в 1990 г. до 53,5% в 1995 г. и 62,6% в 2000 г.

Из-за большой дебиторской задолженности покупателей значительная часть авансируемых оборотных средств возвращается организации с большим опозданием, либо совсем не возвращается. Через дебиторскую задолженность происходит постоянное огромное отвлечение денежных оборотных средств из материальной сферы в финансовую, что ведет к нарушению стоимостного механизма обращения капитала. Финансовым источником покрытия просроченной дебиторской задолженности стала кредиторская задолженность в различных ее видах. Все это привело к сдвигам в структуре источников образования оборотных средств, а именно к низкой обеспеченности собственными оборотными средствами.

Таким образом, нехватка собственных оборотных средств порождает повышенную дебиторскую задолженность, кризис неплатежей видоизменяет структуру источников образования оборотных средств, и в конечном счете все это негативно влияет на воспроизводственный процесс.

Тема 5 **Источники формирования и финансирования воспроизводства основных фондов**

5.1 Значение воспроизводства основных фондов

Производственно-хозяйственная деятельность предприятий обеспечивается не только за счет материальных, трудовых и финансовых ресурсов, но и за счет основных фондов (внеоборотных активов). Вещественным их содержанием являются средства труда (здания, сооружения, транспортные средства и др.) и орудия труда (станки, рабочие машины, оборудование и др.).

Основные фонды участвуют во многих производственных циклах, сохраняют свою натуральную форму, причем их стоимость переносится на изготовляемый продукт частями по мере их износа.

По характеру использования основные фонды подразделяются на основные производственные фонды (здания, сооружения, машины, станки, оборудование и т.п.) и основные непроизводственные фонды, состоящие из объектов культурно-бытового назначения (жилой фонд, клубы, поликлиники, стадионы и т.п.).

В связи с выполнением основными фондами различных функций в производственном процессе они делятся на две части: активную и пассивную. Чем выше доля активной части основных. фондов (станков, машин, оборудования), тем выше уровень технической вооруженности производства и труда. Поэтому при финансировании воспроизводства основных фондов следует направлять инвестиции прежде всего в активную часть фондов, доля которых в структуре основных фондов промышленности превышает 30,5%.

Основные фонды играют огромную роль в процессе труда, так как они в своей совокупности образуют материально-техническую базу и определяют производственную мощь предприятия.

К основным фондам относятся предметы, срок службы которых более 1 года, В состав основных фондов не включаются и учитываются в составе малоценных и быстроизнашивающихся предметов средства труда с эксплуатацией менее 1 года независимо от их стоимости, средства труда стоимостью менее 10 тыс. руб. (за исключением сельскохозяйственных машин, рабочего и продуктивного скота; которые относятся к основным фондам независимо от их стоимости). Также к ним не относятся специальные инструменты и приспособления независимо от их стоимости и спецодежда, спецобувь, постельные принадлежности, независимо от их стоимости и срока службы.

Основные фонды разнообразны по характеру их участия в производстве (в эксплуатации, запасе, аренде, консервации) и видам. Типовая классификация основных фондов по их видам установлена органами госстатистики. В соответствии с этой классификацией они подразделяются на здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспорт, инструмент, инвентарь, многолетние насаждения и др.

В промышленности основные фонды планируют в натуральных показателях и в денежной форме. Основные фонды, выраженные в натуральных показателях, дают представление об их натурально-вещественном составе и количестве тех или иных объектов (количестве и мощности оборудования, промысловых судов, площади рыбоводных прудов, количестве и кубатуре зданий и т.п.). Натуральные показатели основных фондов отражаются в паспорте предприятия, используются при аттестации и паспортизации рабочих мест. Учет и планирование основных фондов в натуральных показателях необходимы для определения производственной мощности предприятий и отраслей. Так, в расчетах производственной мощности используют данные о количественном составе производственных фондов, режиме работы оборудования, его производительности. Натуральные показатели характеризуют конкретные виды основных фондов по мощности, грузоподъемности и другим главным измерениям. Они используются для определения потребности в судах, машинах, станках и при составлении баланса оборудования.

Денежная форма оценки дает возможность определить общую стоимость основных фондов, рассчитать их структуру, динамику, износ и размер амортизационных отчислений. Такая оценка необходима для определения рентабельности производства, фондоотдачи и фондоемкости, величины налога на имущество. Все эти показатели являются необходимыми для осуществления коммерческого расчета на предприятиях.

Следует различать первоначальную, восстановительную и остаточную стоимость основных средств. Первоначальная стоимость — это стоимость основных фондов в момент их изготовления. Она включает затраты на производство или приобретение основных фондов, их транспортировку, монтаж и другие затраты, связанные с вводом фондов в эксплуатацию.

Первоначальная стоимость основных фондов (Сп) может быть определена по формуле

Сп = Соб + Ст + См,

где С0б - стоимость приобретенного оборудования или строительства здания, сооружения;

Ст- — затраты на транспортировку основных фондов;

См — стоимость строительно-монтажных работ на месте эксплуатации основных фондов (фундамент, установка, наладка и т.д.).

Первоначальная стоимость основных фондов, внесенных учредителями в счет их вклада в уставный (складочный) капитал предприятия, определяется по договоренности сторон, а полученных безвозмездно — экспертным путем.

Первоначальная стоимость основных фондов выражается в ценах в момент приобретения (строительства) данного объекта и служит основой определения величины амортизационных отчислений. Однако этот вид оценки имеет отдельные недостатки. Он не позволяет получить точные и сопоставимые данные о динамике основных фондов, правильно рассчитать степень их износа. Вызывается это тем, что основные фонды, созданные в разное время, учитываются на балансе предприятия (особенно при инфляции) в смешанных ценах разных лет. Более точно характеризует физический объем основных фондов восстановительная стоимость, т.е. стоимость воспроизводства основных фондов в данный момент. Оценка по этой стоимости дает возможность выразить в единых современных сопоставимых ценах величину затрат на создание основных фондов. Восстановительная стоимость определяется путем переоценки фондов с учетом их физического состояния и морального износа" уровня инфляции. С этой целью периодически осуществляют переоценку основных фондов согласно порядку, устанавливаемому Правительством Российской Федерации.

Для характеристики реально сохранившейся стоимости основных фондов после определенного периода их эксплуатации применяют остаточную стоимость. Она показывает, какая часть стоимости основных фондов еще не перенесена на себестоимость продукции. Для этого из первоначальной (или восстановительной) стоимости основных фондов вычитают сумму их износа и прибавляют затраты на капитальный ремонт. При этом рекомендуется остаточную стоимость ликвидируемых основных фондов определять как разность между их восстановительной стоимостью и суммой начисленной амортизации. Различают также балансовую и рыночную стоимость основных фондов. Балансовая стоимость — это вид оценки, по которой основные фонды (средства) отражаются в бухгалтерском балансе! В коммерческих организациях балансовая стоимость равна остаточной восстановительной. Рыночная стоимость — это вид оценки, учитывающий сложившееся соотношение спроса и предложения.

5.2 Износ и амортизация основных фондов

Физический (или материальный) износ - это постепенная утрата основными фондами своих технико-производственных свойств, потребительной стоимости.

Возникновение физического износа связано прежде всего с использованием основных фондов в производстве. Например, в процессе эксплуатации машин и оборудования отдельные их детали, узлы в результате трения, давления и ударов утрачивают свою прочность, изменяют формы и размеры. Могут увеличиваться зазоры между деталями, снижаться рабочие параметры механизмов, агрегатов и в целом машин. Влияние физического износа рабочих и энергетических машин может сказаться на снижении их надежности и безопасности работы, увеличении расхода топливных ресурсов. Существенное влияние на степень износа оказывает интенсивность загрузки основных фондов.

Другой вид физического износа связан с воздействием сил природы на основные фонды. Например, рыболовные суда, ведущие промысел в районах Севера, ледовой обстановке в большей мере подвержены физическому износу. Под воздействием сил природы, а также вследствие чрезвычайных обстоятельств (наводнений, землетрясений, пожаров, аварий) могут разрушаться плотины, причалы, дамбы, сооружения и т.д.

Основные фонды изнашиваются и в тех случаях, когда они не используются. Бездействующие основные фонды на предприятиях - это не только недополученная продукция, но и потеря части стоимости основных фондов. Например,.износ гидротехнических сооружений в рыбоводстве увеличивается тогда, когда они не используются из-за вывода прудов на летование или вследствие отсутствия воды. Физический износ зависит не только от интенсивности их использования и влияния условий внешней среды, но и от других факторов, важнейшими из которых являются: профессиональное мастерство работников, эксплуатирующих машины и оборудование; своевременность проведения ремонтов и осмотров основных фондов; качество конструкций и надежность установки основных фондов, правильность сборки и монтажа и т.д.

На предприятиях физический износ основных фондов возрастает неравномерно. Степень физического износа основных фондов (Ки.ф) может быть определена с помощью следующей формулы:

Ки.ф = Иф/Сп

Где Иф - сумма износа основных фондов

Однако данный метод определения степени износа не учитывает фактическое состояние объекта, которое может не соответствовать сумме износа (амортизационным отчислениям). С целью устранения этого недостатка степень износа можно рассчитать исходя из сопоставления фактических и нормативных сроков службы основных фондов. При этом, если у -объектов фактический срок службы ниже нормативного, коэффициент износа определяется по формуле:

Ки.ф = Тф/Тн

Тф и Тн – фактический и нормативный сроки службы

В тех случаях, когда фактический срок службы равен нормативному или выше его, коэффициент рассчитывается по формуле:

Ки.ф = Тф/(Тн + Тост),

Тост – остаточный срок службы объекта сверх фактически достигнутого, который устанавливается экспертным путем.

Под моральным износом понимается снижение экономической эффективности использования основных фондов до наступления их полного физического износа.

По мере физического и морального износа основные фонды утрачивают не только потребительские свойства, но и стоимость. Источником возмещения износа основных фондов являются амортизационные отчисления. Они представляют собой плановые возмещения износа основных фондов путем перенесения их утраченной стоимости на изготовляемый продую4. При линейном методе амортизации ее исчисление осуществляется по фиксированной величине в течение всего срока использования имущества.

Размеры амортизационных отчислений устанавливаются в процентах к балансовой стоимости, которые называются нормами амортизации. Особенности производства, режима эксплуатации машин и оборудования, естественных условий, которые вызывают повышенный или пониженный износ, учитываются посредством применения поправочных коэффициентов к нормам амортизации.

Норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества при линейном методе (На) определяется по формуле

На = (1:А)х 100%, где А - срок полезного использования объекта.

Нормы амортизации по жилым зданиям установлены только для определения износа, так как амортизация по ним не начисляется. Амортизационные отчисления не производятся по библиотечному фонду, законсервированным основным фондам,

Суммы амортизации рассчитываются ежемесячно по основным фондам, числящимся на 1 -е число отчетного месяца.

Амортизация по вновь поступившим оснозным фондам начисляется с 1-го числа месяца, следующего за месяцем поступления в эксплуатацию, а по выбывшим - заканчивается 1-го числа месяца, следующего за месяцем выбытия.

В течение года ежемесячную сумму амортизации определяют следующим образом: к начисленной за предыдущий месяц сумме прибавляют амортизацию по поступившим объектам и вычитают амортизацию по выбывшим объектам в предыдущем месяце. Если в предыдущем месяце не было поступления и выбытия основных фондов, то суммы амортизации за текущий месяц будут такими же, как и в прошлом месяце.

Начисление амортизации прекращается по мере возмещения предприятием полной первоначальной стоимости основных фондов.

В целях создания благоприятных финансовых условий для активного обновления основных фондов, развития высокотехнологичных отраслей экономики предприятия имеют право применять механизм ускоренной амортизации. При введении ускоренной амортизации используется равномерный (линейный) метод ее исчисления, при котором утвержденная норма амортизации увеличивается на коэффициент ускорения в размере не выше 2.

Метод ускореннрй амортизации не распространяется на машины и оборудование с нормативным сроком службы до 3 лет, автотранспорт и уникальную технику.

Амортизация, начисленная ускоренным методом, должна использоваться предприятиями строго по целевому назначению, для ускорения научно-технического прогресса.

В случае ее нецелевого использования дополнительная оумма амортизации, соответствующая расчету по ускоренному методу, включается в налогооблагаемую базу и подлежит налогообложению.

Ежегодный уровень ввода новых основных фондов в промышленности не превышает 2%, что вызывает увеличение их износа, которое достигает 49%. Основная причина — недостаток финансовых ресурсов.

В мировой практике амортизационная политика предусматривает использование и других методов начисления амортизации: метод суммы лет срока использования основных фондов, метод уменьшаемого остатка, метод списания стоимости пропорционально объему продукции, метод замедления амортизации и др.

Метод суммы лет срока полезного использования предусматривает определение годовой амортизации исходя из первоначальной стоимости объекта основных фондов и изменяющейся по годам нормы амортизации. При этом методе годовая амортизация уменьшается из года в год из-за постоянного сокращения числа лет, оставшихся до конца срока службы, и нормы амортизации.

Метод уменьшаемого остатка предполагает расчет годовой амортизации исходя из остаточной стоимости объекта на начало периода, нормы амортизации и коэффициента ускорения. Коэффициент ускорения по движимому имуществу, составляющему объект финансового лизинга, может достигать трех единиц. Чем выше коэффициент ускорения, тем большая часть стоимости имущества списывается на издержки производства предприятия впервые годы.

Метод списания стоимости пропорционально объему продукции означает, что определение годовой амортизации происходит исходя из первоначальной стоимости основных фондов и соотношения натурального объема продукции в отчетном периоде и прогнозируемого объема за весь срок полезного использования.

Метод замедления амортизации предусматривает применение понижающих коэффициентов к установленным нормам амортизации в размере до 0,5, что облегчает последствия переоценки основных фондов.

5.3 Финансирование воспроизводства основных фондов

В рыночных условиях успешное развитие предприятия предполагает наличие определенных инвестиций, т.е. вложений денежных средств в объекты предпринимательской деятельности (средства производства, ценные бумаги, интеллектуальную собственность и др.). При этом инвестирование в создание и воспроизводство основных фондов осуществляется в форме капитальных вложений.

Источниками финансирования капитальных вложений предприятия являются:

собственные финансовые ресурсы и резервы;

привлеченные финансовые средства;

заемные финансовые средства;

денежные средства, централизуемые объединениями (союзами) предприятий;

бюджетные ассигнования;

иностранные инвестиции.

При определении источников финансирования капитальных вложений прежде всего рассматриваются возможности использования собственных средств.

Собственные финансовые ресурсы предприятия включают первоначальные взносы учредителей, вкладываемые в основные фонды, амортизацию, прибыль, средства, мобилизуемые в процессе строительства.

Амортизационные отчисления составляют значительную часть средств, направляемых на финансирование капитальных вложений (свыше 35%). Накопление износа основных фондов происходит ежемесячно, а их обновление осуществляется по истечении срока службы. В результате у предприятия формируются свободные денежные средства, которые используются на простое и расширенное воспроизводство основных фондов. Этому способствует финансовая политика ускоренной амортизации основных фондов.

Другим крупным источником средств в составе собственных ресурсов выступает прибыль. Часть чистой, прибыли предприятия можно направлять на капитальные вложения производственного и социального характера. Важность этого источника заключается в том, что его величина непосредственно зависит от результатов производственно-хозяйственной деятельности. Такой источник стимулирует предприятия улучшать финансовые показатели своей работы.

Среди собственных финансовых ресурсов следует выделить денежные средства, мобилизуемые в процессе строительства, осуществляемого хозяйственным способом. К ним относятся: мобилизация внутренних резервов в строительстве; прибыль от строительства и экономия от снижения стоимости строительно-монтажных работ; амортизация основных фондов строек; средства, поступающие от ликвидации временных зданий, сооружений. Мобилизация внутренних резервов в строительстве означает сокращение оборотных средств, вложенных предприятиями в оборудование и другие материальные ценности. Сумма мобилизации внутренних резервов в строительстве определяется путем сопоставления фактического наличия оборотных средств стройки на начало планируемого года с нормативом оборотных средств на конец года. При этом учитывается снижение кредиторской задолженности. Пример определения суммы мобилизации внутренних ресурсов при строительстве цеха, осуществляемом предприятием хозяйственным способом, представлен в табл. 5.1.

Таблица 5.1

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование статей оборотных средств | Остатки материальных ценностей, млн руб. |
| на началогода | на конецгода | отклонение(+, -) |
| Оборудование для монтажа | 15 | 21 | +6 |
| Основные и вспомогательные | 6 | 4 | -2 |
| материалы |  |  |  |
| Малоценные предметы | 4 | 2 | -2 |
| Незавершенное строительное производство | 7 | 3 | -4 |
| Денежные средства | 1,5 | 1,5 | - |
| Дебиторская задолженность | 5 | - | -5 |
| ВСЕГО | 38,5 | 31,5 | -7,0 |

Как следует из данных табл. 5.1, на стройке имеются возможности для высвобождения ресурсов, вложенных в материальные ценности и дебиторскую задолженность, в размере 7 млн руб. Но эта сумма не может полностью приниматься в качестве мобилизуемых ресурсов, так как ее часть должна быть направлена для погашения кредиторской задолженности (подрядчикам за выполненные работы, поставщикам, работникам стройки). Допустим, что кредиторская задолженность должна быть снижена в планируемом году на 3 млн руб. Тогда сумма мобилизации внутренних ресурсов составит 4 млн руб. (7 млн руб. — 3 млн руб.). Экономия от снижения стоимости строительно-монтажных работ планируется в размере задания, которое устанавливается в процентах к сметной стоимости.

Амортизационные отчисления от капитальных вложений основных фондов строек, осуществляемых хозяйственным способом, в части, предназначенной на капитальные вложения, учитываются как источник финансирования капитальных вложений.

Средства от ликвидации временных зданий, сооружений и строительных механизмов определяются как разница между выручкой от их реализации и расходами по разборке и демонтажу. Например, временные постройки к концу строительства разбираются и могут быть реализованы другим предприятиям.

Пример расчета прибыли и экономии от строительных работ, амортизационных отчислений от основных фондов строек, выручки от ликвидации основных фондов на предприятии приведен ниже.

Таким образом, общая сумма планируемых источников финансирования за счет средств строительства в нашем примере составит 45,6 млн (4 млн руб. + 41,6 млн руб.).

С развитием рынка ценных бумаг предприятия могут привлекать финансовые средства прежде всего за счет продажи акций, выпуска облигаций, векселей. К привлеченным финансовым средствам относятся также паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц.

Заемные финансовые средства включают банковские и бюджетные кредиты, ссуды других кредиторов под векселя и иные долговые обязательства, облигационные займы.

Долгосрочные кредиты для воспроизводства основных фондов, реконструкции и технического перевооружения способствуют укреплению коммерческого расчета, своевременному вводу в эксплуатацию объектов. Предоставление кредита на условиях возвратности и платности усиливает материальную заинтересованность предприятий в повышении эффективности строительства.

Для предприятий, которые могут обеспечить резкое увеличение выпуска рентабельной продукции, пользующейся повышенным спросом, использование заемных средств становится более выгодным, чем привлечение финансовых средств с выплатой доли прибыли в виде дивидендов.

Перспективным направлением в ускорении процессов воспроизводства основных фондов может стать развитие финансового лизинга. Термин "лизинг" происходит от английского глагола "1еаsе" и означает "сдавать и брать имущество внаем".

Лизинг как экономико-правовая категория представляет собой особый вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Финансирование приобретения лизингового имущества осуществляется лизингодателями (лизинговыми компаниями или кредитными организациями) за счет собственных или заемных средств.

Лизинг имеет сходство с кредитом, предоставленным на покупку оборудования, его можно рассматривать как имущественные отношения на основе предоставления кредита лизингодателем лизингополучателю на условиях:

срочности;

возвратности;

платности.

Другая основная характеристика лизинга базируется на отношениях собственности.

При лизинге, как правило, собственность на предмет аренды сохраняется за лизингодателем, а лизингополучатель приобретает его лишь во временное пользование. За обладание правом пользования имуществом лизингополучатель платит лизингодателю соответствующие суммы — лизинговые платежи, размер, вид и график перечисления которых определяются условиями двухстороннего лизингового договора.

По истечении срока лизингового договора лизингополучатель может в зависимости от того, как договорятся стороны, приобрести объект сделки по согласованной цене (остаточной стоимости имущества), продлить лизинговый договор, вернуть оборудование владельцу.

Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся в соответствии с действующей классификацией к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке.

Прямыми участниками лизинговой сделки (субъектами лизинга) являются лизингодатель, лизингополучатель (предприятие) и продавец лизингового имущества.

При классификации видов лизинга руководствуются следующими критериями.

1. По отношению к арендуемому имуществу (или по объему обслуживания) лизинг делится на:

• чистый, когда все расходы принимает на себя лизингополучатель. При этом лизингополучатель переводит лизингодателю чистые или нетто-платежи. Большинство услуг на отечественном лизинговом рынке оборудования являются чистыми;

• полный, т.е. с полным набором услуг, или, как его еще называют, "мокрый лизинг" , когда лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества. Его используют, как правило, сами изготовители оборудования. По стоимости полный лизинг - один из самых дорогих, так как у лизингодателя увеличиваются расходы на техническое обслуживание, сопровождение квалифицированным персоналом, ремонт, поставку необходимого сырья и комплектующих изделий и т.д.;

• частичный (с частичным набором услуг), когда на лизингодателя возлагают лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

2. По степени окупаемости имущества лизинг подразделяется на:

• лизинг с полной (или близкой к полной) окупаемостью, когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизация имущества и соответственно выплата лизингодателю стоимости имущества;

• лизинг с неполной окупаемостью" при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть ее.

В соответствии с признаками окупаемости (условиями амортизации) имущества выделяют финансовый и оперативный лизинг

Финансовый, капитальный, или прямой, лизинг представляет собой взаимоотношения партнеров, предусматривающие в течение периода действия соглашения между ними выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую его часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя.

Финансовый лизинг характеризуется следующими основными чертами:

а) участием, кроме лизингодателя и лизингополучателя, третьей стороны (производителя или поставщика объекта сделки);

б) невозможностью расторжения договора в течение основного срока аренды, т.е. срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя;

в) продолжительным периодом лизингового Соглашения (обычно близким к сроку службы объекта сделки).

После завершения срока лизингового соглашения (договора) лизингополучатель может купить объект сделки по остаточной стоимости; заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке; вернуть объект сделки лизинговой компании.

Оперативный, или сервисный, лизинг, представляет собой арендные отношения, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта. По окончании оперативного лизингового договора лизингополучатель имеет право продлить срок договора, вернуть оборудование лизингодателю, купить оборудование у лизингодателя по рыночной стоимости.

3. По характеру лизинговых платежей осуществляется разделение лизинга на виды в зависимости от формы расчетов между лизингодателем и лизингополучателем:

• денежный, когда все платежи производятся в денежной форме;

• компенсационный, когда платежи осуществляются в форме поставки товаров, произведенных на сданном в лизинг оборудовании, или путем зачета услуг, оказываемых друг другу лизингополучателем и лизингодателем;

• смешанный, когда применяются обе указанные формы платежа.

4. В зависимости от применяемого метода начисления платежей можно выделить следующие лизинговые схемы:

• с фиксированной общей суммой;

• с авансом (депозитом);

• предусматривающие выкуп имущества по остаточной стоимости;

• по периодичности внесения (ежегодные, полугодичные, ежеквартальные, ежемесячные);

• с учетом срочности внесения (в начале, середине или в конце периода платежа);

• с учетом способа уплаты (равными долями, с увеличивающимися и уменьшающимися размерами платежей).

Лизинг имеет преимущества перед другими формами экономических связей между поставщиком оборудования и покупателем по следующим причинам:

1. Лизинг дает возможность получить оборудование э пользование без его полной оплаты, организовать новое производство без мобилизации необходимых крупных финансовых ресурсов. С его помощью арендатор решает проблему приобретения и финансирования оборудования одновременно. А при международном лизинге смягчается проблема инвалютных средств.

2. Он дает возможность опробовать оборудование до его полной оплаты, т.е. до приобретения в собственность.

3. Можно использовать сезонное оборудование только в течение периода, когда оно необходимо.

4. Закупка предоставляемого по лизингу оборудования происходит по оптимальным рыночным ценам. Не только лизингополучатель, но и лизингодержатель заинтересованы в минимизации цены на оборудование. Как правило, арендодатель имеет больше возможностей для достижения минимальных контрактных цен, чем арендатор.

5. Не привлекается заемный капитал. Лизинг не "утяжеляет" активы предприятия и помогает поддерживать оптимальное соотношение собственного и заемного капитала.

6. Широкий спектр сопутствующих товару услуг по наладке и обслуживанию приобретаемого оборудования.

7. Более гибкий порядок осуществления лизинговых платежей. Арендатор сам принимает участие в процессе заключения сделки" совместно с лизинговой компанией определяет основные 4 условия финансирования: срок и сумму аренды, объем дополнительных услуг, периодичность арендных платежей, фиксированную или плавающую процентную ставку, условия закупки объекта лизинга у поставщика и т.д.

8. Лизинговые платежи могут производиться из выручки от продажи производимой на арендуемом оборудовании продукции, а также самой продукцией.

9. Налоговые выгоды:

арендная плата пользователя оборудования в лизинговой сделке относится на издержки производства и соответственно снижает облагаемую налогом прибыль, а значит, и размер налога, изымаемого в бюджет;

налоговое законодательство, как правило, предусматривает для лизинговых сделок систему ускоренной амортизации, т.е. дополнительных налоговых льгот не только арендатору, но и арендодателю.

10. Лизинг освобождает арендатора от процедур и расходов, связанных с владением имуществом, поскольку юридическим собственником остается арендодатель.

11. Дает выгоды для арендатора, вытекающие из возможности выкупить оборудование по номинальной или остаточной стоимости при истечении срока договора лизинга.

12. Лизинг расширяет возможности сбыта продукции для фирм-производителей. Достаточно отметить, например, что крупнейшая в мире компания по производству компьютеров 1ВМ реализует посредством лизинга более 80% всей производимой продукции.

13. Лизинг в сочетании с амортизационными льготами направлен на ускорение обновления техники и технологии производства, а значит, подключение всех составляющих повышения эффективности национальной экономики (производительность труда, ресурсоемкость, капиталоемкость, качество продукции, ускорение оборачиваемости капитала).

Основу экономических взаимосвязей между лизингополучателем и лизингодателем образуют лизинговые платежи.

Наиболее важным звеном организации лизинговых сделок являются экономически обоснованные состав и размер лизинговых платежей. Объективной основой установления лизинговой платы служат стоимость и состояние имущества, срок и нормы амортизации, ссудный процент, налоговые льготы и другие условия. Одним из главных принципов определения лизинговых платежей является возвратность арендованных средств с соответствующим приростом.

В зависимости от способа уплаты применяются следующие виды лизинговых платежей:

линейные, уплачиваемые пропорционально равными долями. Это стандартный, типовой, равномерный способы выплаты;

прогрессивные (возрастающие) взносы, постепенно увеличивающиеся в течение срока лизинга;

регрессивные, постепенно уменьшающиеся выплаты. Они значительно снижают риск собственника.

По периодичности (графику) выплат применяются:

периодические — ежемесячные, поквартальные или ежегодные платежи;

платежи с авансом (депозитом) — это своего рода частичная предоплата в момент подписания лизингового соглашения, которая затем вычитается из общего объема лизинговых платежей, а оставшаяся сумма погашается в установленном порядке.

При заключении лизингового контракта стороны могут выбрать более приемлемый в конкретных условиях вариант лизинговых платежей, который будет устраивать всех участников сделки.

Расчет размеров лизинговых платежей может производиться различными методами в зависимости от вида лизинга, формы и способа выплат.

Стоимость лизинга складывается из суммы амортизационных отчислений на объект, платы за кредитные ресурсы, маржи (комиссионных выплат) лизинговой компании, оплаты сервисных услуг пользователю имуществом, налога на добавленную стоимость, таможенных платежей (при внешнем лизинге), расходов по страхованию рисков и др.

Расчет общей суммы лизинговых платежей за год осуществляется по формуле

Л = АО + ПК + ИЗ + КВ + ДУ + НДС,

где Л - общая сумма лизинговых платежей;

АО — величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;

ПК — плата за используемые ресурсы лизингодателем на приобретение имущества;

ИЗ - инвестиционные затраты лизингодателя на обслуживание предмета лизинга;

КВ — комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;

ДУ — плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;

НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

Пример. Рассчитаем лизинговые платежи исходя из следующих данных.

Предприятие планирует обновить производственное оборудование и с помощью финансового лизинга приобрести новую технологическую линию стоимостью 36 тыс. руб. с полной ее амортизацией.

Установленный срок договора лизинга — 5 лет, норма амортизационных отчислений на полное восстановление — 20%.

Кредит, привлекаемый лизингодателем для осуществления лизинговой сделки с предприятием, составляет 36 тыс. руб. Процентная ставка по кредиту - 25% годовых.

Вознаграждение лизингодателя, включающее его затраты и прибыль, в том числе налог на имущество, фонд оплаты труда и общехозяйственные нужды лизинговой компании, составляет 10% годовых (от среднегодовой стоимости имущества).

Инвестиционные затраты и дополнительные услуги лизингодателя — 5,04 тыс. руб. В их состав входят расходы на содержание, обслуживание и охрану предмета лизинга, таможенное оформление, страховые взносы, обучение персонала лизингополучателя и др.

Ставка НДС - 20%.

Требуется определить сумму лизинговых платежей за 1-й и 2-й год.

Расчет общей суммы затрат и ежегодных выплат по лизингу осуществляется по вышеуказанной формуле.

Величина амортизационных отчислений устанавливается методом равномерного начисления амортизации (табл. 5.2).

Таблица 5.2 Расчет амортизационных отчислений и среднегодовой стоимости оборудования

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Стоимость имущества на | Сумма амортизационных | Стоимость имущества на | Среднегодовая стоимость |
|  | начало года (ОСн) | отчислений (АО) | конец года (ОСк) | имущества (КРГ) |
| 1-й | 36,0 | 7,2 | 28,8 | 32,4 |
| 2-й | 28,8 | 7,2 | 21,6 | 25,2 |
| 3-й | 21,6 | 7,2 | 14,4 | 18,0 |
| 4-й | 14,4 | 7,2 | 7,2 | 10,8 |
| 5-й | 7,2 | 7,2 | - | 3,6 |

Общая сумма лизинговых платежей определяется в следующем порядке (тыс. руб.):

1-й год:

АО = 36 • 20 : 100 = 7,2;

ПК =32,4-25: 100 = 8,1;

КВ = 32,4-10: 100 = 3,24;

ИЗ + ДУ = 5,04: 5 =1,008;

В = 7,2+ 8,1 + 3,24 +1,008 = 19,54;

НДС=19,54- 20:100 = 3,91;

Л = 7,2 4- 8,1 4- 3,24 4- 1,008 + 3,91 = 23,458.

2-йгод:

АО = 36 - 20 : 100 = 7,2;

ПК = 25,2- 2-5: 100 = 6,3;

КВ = 25,2 -10 : 100 = 2,52;

ИЗ+ ДУ= 5,04: 5 =1,008;

8 = 7,24-6,3 + 2,52+1,008 = 17,028;

НДС = 17,028 - 20 : 100 = 3,41;

Л = 7,2 + 6,3 + 2,52 + 1,008 + 3,41 = 20,4.

В такой же последовательности общая сумма лизинговых платежей предприятия определяется за 3-й, 4-й и 5-й годы.

К заемным финансовым средствам относится инвестиционный налоговый кредит. Он представляет отсрочку платежей по налогу на прибыль, если они реинвестируются в производство.

Отдельные предприятия участвуют в образовании внебюджетных фондов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) министерств, корпораций, концернов, объединений. Эти средства могут быть использованы предприятиями для модернизации производства, внедрения нового оборудования.

Бюджетные ассигнования на воспроизводство основных фондов могут выделяться в порядке государственной поддержки приоритетных объектов и отраслей для проведения единой технической политики, структурной перестройки производства. Если раньше бюджетные средства выделялись в форме безвозвратных ассигнований, то в рыночных условиях их можно получить через целевые субсидии, субвенции.

Для финансирования государственных централизованных капитальных вложений средства федерального бюджета могут предоставляться и на возвратной основе.

Важную роль в воспроизводстве основных фондов предприятий, их техническом совершенствовании могут играть иностранные инвестиции. Одновременно с поступлением иностранного капитала предприятия получают передовую технику, интеллектуальный потенциал. Для привлечения иностранных инвестиций необходима политическая стабильность в стране, правовая защищенность иностранного капитала, создание благоприятных экономических условий инвесторам.

В отдельных случаях используются заемные средства и ассигнования из местных бюджетов.

Выбор источников финансирования основного капитала должен решаться предприятиями с учетом многих факторов: стоимости привлекаемого капитала, эффективности отдачи от него; соотношения собственного и заемного капитала, определяющего уровень финансовой независимости субъекта хозяйствования; степени риска различных источников финансирования; экономических интересов инвесторов и кредиторов.

Особую важность при выборе вариантов финансирования воспроизводства основных фондов приобретают показатели экономической эффективности инвестиций. Капитальные вложения в основные фонды представляют собой прямые инвестиции, т.е. вложение средств на создание новых объектов основного капитала, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих.

5.4 Источники финансирования ремонта основных фондов

Для поддержания основных фондов в рабочем состоянии необходим их ремонт. Своевременно произведенный ремонт обеспечивает ритмичность работы предприятия, сокращает простой оборудования, увеличивает срок службы основных фондов.

Исходя из объему и периодичности ремонтных работ различают текущий, средний и капитальный ремонт.

Текущий ремонт предусматривает проведение регулярных профилактических осмотров с устранением мелких дефектов, неисправностей, регулировкой, смазкой и наладкой машин и оборудования.

Средний ремонт выполняется с целью восстановления работоспособности изделия в течение среднего ресурса между средними ремонтами с заменой отдельных деталей. Этот ремонт выполняется с периодичностью свыше одного года и производится без снятия оборудования с фундамента.

Капитальный ремонт состоит в полной разборке машин и замене всех изношенных деталей, ремонте базовых узлов, регулировке и наладке всех приборов автоматики, а также в испытании под нагрузкой.

Источниками финансирования затрат по всем видам ремонта (текущему, среднему и капитальному) являются издержки производства, себестоимость продукции. Расходы на ремонт включают оплату труда ремонтных рабочих, стоимость материалов, запасных, частей, узлов оборудования, оплату проектно-сметной документации и т.п.

Финансирование ремонта осуществляется в соответствии с планом по выполнению ремонтных работ. Сметно-финансовые расчеты к плану ремонта составляются на основе действующих норм, цен, тарифов, расценок и прейскурантов.

На большинстве несезонных предприятий с круглогодичным циклом производства фактические затраты по ремонту основных фондов непосредственно списывают их на издержки производства. При этом суммы расходов на проведение всех видов ремонта включаются в себестоимость продукции по соответствующим элементам затра? (материальным затратам, на заработную плату и др.).

В то же время для некоторых предприятий важно равномерное списание затрат по ремонту на себестоимость продукции. Это необходимо для предприятий с выраженным сезонным характером производства (например, в рыбной отрасли) или таких, где требуются крупные разовые затраты на ремонт отдельных объектов.

Так, в рыбной отрасли капитальный ремонт оборудования, посольных емкостей, флота осуществляется до наступления путины. Здесь затраты на ремонт в предпутинный период достигают 40-45% годового их объема. В период путины затраты по капитальному ремонту резко снижаются. Если стоимость выполненного ремонта относить на себестоимость продукции того периода, в котором он производился, то это вызовет колебание уровня издержек производства в течение года, удорожание себестоимости.

Поэтому для обеспечения равномерного включения затрат по ремонту основных фондов в себестоимость продукции создается специальный резерв средств (ремонтный фонд). Сумма резерва ежемесячно включается в себестоимость продукции в размере норматива, устанавливаемого предприятием самостоятельно. Норматив разрабатывается сроком на 5 лет в процентах к балансовой стоимости основных фондов. По мере выполнения ремонтных работ их фактические затраты финансируются за счет созданного резерва средств в ремонтном фонде. Разница между фактическими затратами на ремонт и произведенными плановыми отчислениями в ремонтный фонд отражается в балансе как расходы будущих периодов или резерв предстоящих расходов и платежей.

Предприятия осуществляют также ремонт объектов непроизводственного назначения (дошкольных учреждений, клубов, жилья и т.д.). Источником финансирования ремонта основных непроизводственных фондов является чистая прибыль, которая остается в распоряжении предприятия.

5.5 Формирование и износ нематериальных активов

В связи с переходом к рыночным отношениям, приближением учета по международным стандартам введено новое понятие в составе внеоборотных активов — "нематериальные активы".

Нематериальные активы используются в хозяйственной деятельности длительный период и приносят доход предприятию, но не имеют материальной формы, не обладают физическими свойствами. К ним относятся:

права пользования земельными участками, природными ресурсами;

патенты;

лицензии;

права на "ноу-хау";

программные продукты;

монопольные права и привилегии;

организационные расходы (включая плату за государственную регистрацию предприятия, брокерское место и т.д.);

торговые марки и товарные знаки.

Все нематериальные активы оцениваются по первоначальной стоимости, т.е. в сумме фактических затрат, включающих расходы на их приобретение, на получение консультаций, связанных с защитой прав, затраты на маркетинговые исследования.

Первоначальная стоимость нематериальных активов погашается путем начисления износа и включения его в издержки производства. Величина ежемесячной суммы износа определяется по нормам, рассчитанным предприятием самостоятельно, исходя из первоначальной стоимости и срока полезного использования, а именно того срока, в течение которого данный вид нематериальных активов приносит доходы. По нематериальным активам, по которым нельзя определить срок полезного использования, нормы износа устанавливаются в расчете на 20 лет, но не более срока деятельности предприятия.

Пример. Предприятие приобрело брокерское место за 8000 руб. сроком на 5 лет и "ноу-хау" за 10 000 руб. Отсюда следует, что годовая норма амортизации составит:

по брокерскому месту: 8000/(5х8000) х 100% = 20%

по "ноу-хау": 1/20 х 100 % = 5%

Сумма ежемесячного износа (амортизации) будет соответственно равна: 133,3 руб. (8000 х 20 : 12): 100 и 41,7 руб. (10 000 х 5 : 12): 100.

Нематериальные активы могут поступать на предприятие в качестве вкладов в уставный капитал в стоимости, определяемой по договоренности сторон, приобретаться за плату; при безвозмездном получении они оцениваются по стоимости, устанавливаемой экспертным путем. Источниками финансирования могут выступать собственные и заемные средства предприятия.

Оприходование нематериальных активов осуществляется на основании соответствующих документов: свидетельств на право пользования; патентов, актов приемки работ по разработке программного обеспечения; протоколов о внесении активов и согласовании их стоимости и др. Документы должны содержать описание объекта, его первоначальную стоимость, порядок использования, срок эксплуатации. Следует учитывать, что программные продукты — это те, которые используются предприятиями и предоставлены им на определенное время, а не те, что приобретены в собственность (в последнем случае они входят в стоимость вычислительной техники).

Выбытие нематериальных активов имеет место при списании в связи с полным износом и потерей доходных свойств, реализацией их по договорной цене, безвозмездной передачей или внесением в качестве вклада в уставный капитал других предприятий.

Особенностью нематериальных активов является отсутствие материально-вещественной структуры, сложность определения точной стоимости, неясность установления прибыли от их применения.

Тема 6 **Инвестиции организаций (предприятий)**

6.1 Классификация и структура инвестиций

Согласно Федеральному закону № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г. "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений", инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Общепринятым признаком классификации служит объект вложения. В соответствии с ним инвестиции делятся на реальные, финансовые, капиталообразующие и портфельные.

Реальными инвестициями считаются долгосрочные вложения средств в отрасли материального производства.

Финансовые инвестиции — это долгосрочные и краткосрочные вложения капитала в различные финансовые инструменты в целях получения дохода.

Капиталообразующие инвестиции чаще всего отождествляются с капитальными вложениями в основной капитал, а именно, в новое строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение действующих организаций, приобретение машин, оборудования, инструментов, нематериальных активов инновационного характера, связанных напрямую с операционной деятельностью организации.

Портфельные инвестиции представляют собой вложения средств в долгосрочные ценные бумаги (акции, облигации, и др.).

Классификация инвестиций по признаку объекта вложения не только показывает сферы инвестиционной деятельности, но и определяет метод анализа для выбора наилучшего инвестиционного решения.

По участию в инвестиционном процессе инвестиции подразделяются на прямые и непрямые.

К прямым относятся инвестиции, осуществляемые юридическими и физическими лицами, владеющими организациями или имеющими право на участие в их управлении. Они подразделяются на взносы в уставный капитал и на приобретение долгосрочных ценных бумаг.

К непрямым относятся инвестиции, осуществляемые через финансовых посредников.

Инвестирование организации проводится в течение всего ее жизненного цикла. Анализ тенденций инвестиционной активности на отдельных этапах жизненного цикла позволяет оценить эффективность принимаемых инвестиционных решений и выбрать будущую стратегию инвестирования. Для этого может быть использована предлагаемая рядом экономистов классификация инвестиций по характеру осуществляемых мероприятий:

• нетто-инвестиции, проводимые в начале жизненного цикла организации при ее образовании;

• реинвестиции — полученные денежные средства в результате продажи продукции (работ, услуг), вновь направляются на воспроизводство основных фондов, повышение технического уровня предприятия и освоение новой продукции и новых рынков;

• брутто-инвестиции, применяемые как суммы нетто-инвести-ций и реинвестиций.

Для принятия правильных решений при анализе и планировании инвестиций необходимо учитывать то, что они могут влиять друг на друга в процессе реализации и степень этого влияния важна. Поэтому в зависимости от возможной взаимосвязи инвестиционных решений инвестиции можно рассматривать в виде:

• не зависимых друг от друга, когда одно инвестиционное решение не исключает другого;

• зависимых друг от друга;

• альтернативных, когда необходимо выбрать одно из нескольких инвестиционных решений;

• взаимодополняющих, требующих постоянного дополнительного вложения средств после принятия основного инвестиционного решения;

• безвозвратных, осуществляемых на проекты, не давшие положительного результата.

Для обеспечения соответствия инвестиционной политики организации ее стратегии инвестиции можно сгруппировать по основным направлениям их осуществления:

• сохранение позиций на рынке путем повышения качества, расширение ассортимента производимой продукции;

• снижение затрат на производство продукции;

• освоение новой продукции, завоевание новых рынков.

Приведенная группировка не безусловна для любой организации, поскольку зависит от ее стратегических целей, корректируемых в соответствии с изменением рыночной ситуации.

Классификация инвестиций позволяет оценить их структуру. Традиционно анализируют производственную структуру инвестиций, воспроизводственную, технологическую и территориальную структуры капитальных вложений.

Производственная структура как соотношение инвестиций, направляемых на различные объекты, позволяет представить будущую картину производственной диверсификации организации.

Капиталообразующие инвестиции осуществляются в форме капитальных вложений в основной капитал. Для анализа, контроля и планирования интенсивного воспроизводства основных фондов и оценки рациональности распределения капитальных вложений по стадиям технологического цикла строительного производства традиционно рассматриваются их воспроизводственная и технологическая структуры.

Воспроизводственная структура капитальных вложений характеризует их соотношение между новым строительством, расширением, реконструкцией и техническим перевооружением действующих организаций. Ее анализ в динамике позволяет определить технические и технологические приоритеты организации, планировать дальнейшее воспроизводство основных фондов.

Технологическая структура капитальных вложений отражает их соотношение по проектно-изыскательским работам, содержанию дирекции строящегося объекта, строительно-монтажным работам, приобретением нового оборудования для строящейся организации. Она показывает рациональность принятия технических решений в процессе создания материально-технической базы организации.

Оценка структуры инвестиций служит одним из инструментов контроля за осуществлением инвестиционного процесса в организации (на предприятии).

Инвестиционная деятельность представляет собой вложение инвестиций и практическое действие в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта. Сложность ее осуществления определена тем, что вложение средств и получение доходов разъединены во времени. К тому же размер дохода имеет вероятностный характер в зависимости от влияния многих факторов.

Временной аспект инвестиционной деятельности требует рассмотрения инвестиционного процесса и его составляющих. Инвестиционный процесс характеризуется периодом времени от принятия ре шения о вложении средств до получения результатов от его реализации и полным объемом мероприятий, выполняемых за этот период.

По объему осуществляемых мероприятий инвестиционный процесс в организации можно рассмотреть в виде процесса принятия и реализации с двух позиций: 1) инвестиционных решений исходя из собственных финансовых ресурсов и возможностей и 2) каждого инвестиционного решения.

В первом случае инвестиционный процесс реализуется путем разработки инвестиционной политики организации, во втором — путем формирования и реализации конкретных инвестиционных проектов. Между этими позициями инвестиционного процесса существует как прямая, так и обратная связь. С одной стороны, разработка и принятие к реализации инвестиционных проектов не должны противоречить выработанной инвестиционной политике. С другой стороны, период, на который разрабатывается инвестиционная политика, в значительной степени определяется сроками наиболее перспективных инвестиционных проектов, направленных на реформирование организации. Кроме того, это выражается в единстве и взаимосвязи целей инвестиционной политики и инвестиционных проектов.

6.2 Субъекты и объекты инвестиционной деятельности

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также другие юридические лица (банковские, страховые организации, инвестиционные фонды) — участники инвестиционного процесса. Субъектами инвестиционной деятельности могут быть также физические лица, государства и международные организации, иностранные юридические и физические лица.

Инвесторы осуществляют вложения собственных, заемных и привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивают их целевое использование.

Заказчиками могут быть инвесторы, а также любые иные физические и юридические лица, уполномоченные инвестором осуществлять реализацию инвестиционных проектов.

Пользователями объектов инвестиционной деятельности могут быть инвесторы, а также другие физические и юридические лица, государственные и муниципальные органы, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности.

Объектами инвестиционной деятельности в Российской Федерации являются:

• вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды во всех отраслях экономики;

• ценные бумаги (акции, облигации и др.);

• целевые денежные вклады;

• научно-техническая продукция и другие объекты собственности;

• имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Аналогичные объекты включают и иностранные инвестиции, если они не противоречат законодательству Российской Федерации. Иностранные инвесторы имеют право осуществлять инвестирование на территории России посредством:

• долевого участия в организациях, создаваемых совместно с юридическими и физическими лицами Российской Федерации;

• создания организаций, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также филиалов иностранных юридических лиц;

• приобретения организаций, зданий, сооружений, долей участия в организациях, паев, акций, облигаций и других ценных бумаг, а также иного имущества, которое по законодательству Российской Федерации может принадлежать иностранным инвесторам;

• приобретения прав пользования землей и другими природными ресурсами;

• предоставления займов, кредитов, имущества и других имущественных прав.

Законом запрещается инвестирование в объекты, создание и использование которых не отвечает требованиям экологических, санитарно-гигиенических и других норм, установленных законодательством, действующим на территории РФ, или наносит ущерб охраняемым законом правам и интересам граждан, юридических лиц или государства.

Субъекты инвестиционной деятельности действуют в инвестиционной сфере, где осуществляется практическая реализация финансовых вложений. В состав инвестиционной сферы включаются:

• сфера капитального строительства, где происходит вложение инвестиций в основные средства производственного и непроизводственного назначения. Эта сфера объединяет деятельность заказчиков-инвесторов, подрядчиков, проектировщиков, поставщиков оборудования, граждан в индивидуальном и кооперативном жилищном строительстве и других субъектов инвестиционной деятельности;

• инновационная сфера, где реализуются научно-техническая продукция и интеллектуальный потенциал;

• сфера обращения финансового капитала (денежного, ссудного и финансовых обязательств в различных формах).

Все инвесторы имеют равные права на осуществление инвестиционной деятельности. Инвестор самостоятельно определяет объемы, направления, размеры и эффективность инвестиций. Он по своему усмотрению привлекает на договорной (преимущественно конкурсной) основе юридических и физических лиц для реализации инвестиций.

Незавершенные объекты инвестиционной деятельности являются долевой собственностью субъектов инвестиционного процесса до момента приемки и оплаты инвестором выполненных работ и услуг. В случае отказа инвестора от дальнейшего инвестирования проекта он обязан компенсировать затраты другим его участникам, если иное не предусмотрено договором.

Государство гарантирует стабильность прав субъектов инвестиционной деятельности. В случае принятия законодательных актов, положения которых ограничивают их права, соответствующие положения этих актов не могут вводиться в действие ранее чем через год с момента опубликования.

В соответствии с законодательством, действующим на территории Российской Федерации, гарантируется защита инвестиций, в том числе иностранных, независимо от форм собственности. Инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы, реквизированы. Применение таких мер возможно лишь с полным возмещением инвестору всех убытков, причиненных отчуждением инвестированного имущества, включая упущенную выгоду, и только на основе законодательных актов РФ и субъектов Федерации.

Внесенные или приобретенные инвесторами целевые банковские вклады, акции или иные ценные бумаги, платежи за приобретенное имущество, а также арендные права в случаях их изъятия возмещаются инвесторам, за исключением сумм, использованных или утраченных в результате действий самих инвесторов или предпринятых с их участием. Инвестиции на территории РФ в некоторых случаях подлежат обязательному страхованию, что является гарантией их сохранения.

6.3 Инвестиционная политика организаций (предприятий)

При административном управлении инвестиционная политика организаций (предприятий) являлась составной частью общей инвестиционной политики государства и не рассматривалась обособленно. Решения об инвестициях в форме капитальных вложений в основные фонды принимались централизованно в зависимости от плановых заданий по объему и структуре выпуска продукции. На этапе перехода отечественного производства к рынку, который совпал с бурным постиндустриальным развитием мировой экономики, организации столкнулись с проблемой выживания в условиях риска и неопределенности. Усилия предприятий по улучшению организации производства, направленные на снижение издержек и повышение качества продукции, оказались недостаточны для эффективного развития в современных условиях. Темпы научно-технического прогресса, изменения в социальной сфере, другие факторы внешнего характера часто сводят на нет мероприятия по совершенствованию производства. Это требует разработки новых подходов к управлению производством, необходимости формирования и использования технологий стратегического управления, способного обеспечить гибкую приспособляемость хозяйствующих субъектов к постоянно изменяющимся условиям внешней среды.

Реализация стратегического управления осуществляется путем выработки механизма деятельности, ведущего к достижению поставленной цели наиболее эффективным способом в условиях неопределенности внешней среды. Это означает, что основу стратегического управления составляет правильный выбор цели развития организации (предприятия) на перспективу. Кроме того, стратегическое управление предполагает тщательную разработку инструментария достижения поставленной цели. А это требует комплексного охвата всех сторон деятельности от маркетинговых исследований и снабжения до доставки продукции потребителям и сервисного обслуживания. Одно из центральных мест в этом механизме занимает инвестиционная деятельность, поскольку в постиндустриальную эпоху одна из важнейших групп факторов внешнего воздействия на организацию — инновационная. Вне зависимости от вида инновации, как правило, требуют значительных финансовых вложений. В этих условиях необходима комплексная разработка инвестиционной политики, обеспечивающей решение инновационных и других стратегических задач.

Уровень развития инвестиционной политики организации зависит от особенностей инвестиционной политики государства, поэтому на ее формирование оказывают влияние факторы, сдерживающие инвестиционную активность российской экономики. К ним относятся:

• относительно высокий уровень инфляции;

• достаточно высокий уровень налогов;

• неполное финансирование государственных инвестиционных программ;

• низкая эффективность инвестиционных вложений;

• недостаток собственных средств у организаций для обновления основного капитала и трудности в получении коммерческих кредитов из-за неустойчивого их финансового положения и высоких процентных ставок кредита;

• высокий инвестиционный риск.

Содержание инвестиционной политики организации состоит в определении объема, структуры и направлений использования инвестиций для достижения полезного эффекта.

Таким образом, для разработки и осуществления инвестиционной политики организации необходимы постоянный анализ внутренней и внешней его среды для формирования потребности в инвестициях; поиск их источников; разработка и реализация инвестиционных предложений.

К основным факторам, которые следует учитывать при разработке инвестиционной политики, относятся:

• соответствие инвестиционных предложений законодательству РФ;

• эффективность инвестиционных предложений, включая не только экономический, но и другие виды эффектов (экологический, информационный, социальный и т.д.);

• возможность использования государственной поддержки;

• вероятность привлечения иностранных инвестиций;

• особенности, текущее и перспективное состояние рынка продукции и услуг, производимых организацией;

• текущее финансово-экономическое состояние организации;

• технико-технологический и организационный уровень организации;

• условия инвестирования на рынке капиталов;

• возможность и условия лизинга имущества;

• условия страхования инвестиционных рисков.

Основная цель инвестиционной политики организации заключается в наиболее эффективном вложении капитала. В зависимости от условий деятельности организации (предприятия) можно использовать два направления:

• вложение капиталообразующих инвестиций;

• вложение средств в портфельные инвестиции.

Факторы, определяющие содержание инвестиционной политики. Разработка инвестиционной политики индивидуальна для каждой организации и определяется рядом факторов:

• динамикой спроса и предложения на рынке продукции, производимой организацией, качеством и ценой этой продукции и продуктов-заменителей;

• особенностями общей стратегии организации;

• финансово-экономическим положением организации, в частности соотношением собственных и заемных средств;

• техническим уровнем производства в организации;

• финансовыми условиями инвестирования на рынке капиталов;

• возможностью получения государственной поддержки;

• нормой прибыли от реализации инвестиционных проектов с участием организации;

• условиями страхования и получения гарантий от некоммерческих рисков;

• состоянием фондового рынка.

Состояние и особенности развития отечественной промышленности, а также недостаточное развитие фондового рынка определяют приоритет капиталообразующих инвестиций в инвестиционной политике организации. Тем не менее это не означает отказа от портфельных инвестиций. Поэтому процесс разработки инвестиционной политики организации (предприятия) сводится к формированию совокупного инвестиционного портфеля, включающего как капитало-образующие инвестиции, так и портфельные.

Оба направления инвестиционной политики организации имеют свои особенности реализации. Исходной базой в процессе выработки общей производственной стратегии организации, а также направлений инвестирования является анализ рынка. Проведение анализа рынка осуществляется по следующим позициям:

• выявляются предприятия-конкуренты;

• определяются географические границы реализации продукции организации совместно с другими организациями-конкурентами, а также регионы исключительного положения организации и ее конкурентов;

• выявляется территориальная структура продаж организации и конкурентов;

• проводятся такие же исследования относительно продуктов-аналогов и заменителей;

• оценивается общий объем реализации продукции организацией, в том числе аналогичной продукции и товаров-заменителей, производимых организациями-конкурентами в течение трех предшествующих лет;

• прогнозируется динамика потребительского спроса на период выработки, уточнения и корректировки стратегий и инвестиционной политики организации;

• определяются перспективы роста организации;

• оценивается конкурентоспособность продукции организации;

• выявляются возможности повышения конкурентоспособности продукции организации и расширение ее рынка сбыта в процессе реализации инвестиционной политики.

Результаты анализа рынка позволяют выбрать направление как капиталообразующих, так и портфельных инвестиций.

Общность используемой информации для корректировки и переориентации стратегии организации и формирование ее инвестиционной политики дают возможность оценивать их взаимосвязь.

Инвестиционная политика в стратегии организации (предприятия). Стратегия организации включает следующие этапы.

1. Определение вида деятельности и концепции долгосрочного развития организации (предприятия) (в зависимости от масштаба и вида деятельности организации на 3—10 лет вперед). Этот этап связан с исследованием рынка и выбором места на нем, определением круга потребителей, нужды и потребности которых организация решила удовлетворить. Одновременно выявляется и способ удовлетворения этих потребностей.

2. Определение конкретных целей и задач для их достижения. Это этап конкретизации деятельности организации в планируемые промежутки времени. Они могут быть как долгосрочными (3 года и более), так и краткосрочными (1—2 года). Именно на этом этапе, в осуществлении которого участвуют не только центральное руководство, но и подразделения организации, для получения общей картины перспективного развития обосновывается необходимость инвестиций и определяются их виды и направления. Таким образом, разработка инвестиционной политики является фактором, определяющим эффективность достижения поставленных перед организацией стратегических целей.

3. Непосредственная разработка стратегии. Этот этап включает как аналитическую часть, так и проектную. Анализ внешней и внутренней среды, оценка рынка и конкретных преимуществ организации позволяют сформировать так называемый "портфель стратегий", включающий стратегии маркетинга, инноваций, инвестирований, ассортиментную и внешнеэкономическую и т.д. Этот перечень может изменяться в зависимости от вида деятельности. Неизменной составляющей остается инвестиционная стратегия и формирование портфеля инвестиций, от эффективности которого зависит доходность организации. Таким образом, этот этап разработки стратегии является центральным в определении инвестиционной политики организации.

4. Реализация выработанной стратегии представляет собой как разработку, так и действие механизмов, обеспечивающих достижение поставленных целей. К ним относятся организационные и экономические механизмы, формирующие внутреннюю политику орга нщзации. Она охватывает все подразделения организации и направ-ле^а на выполнение разработанных мероприятий.

5. Контроль, анализ хода реализации стратегии и корректировка мероприятий в случае отклонения от текущих критериев достижения^ конечной цели.

Производственные возможности организации определяются наличием, состоянием и использованием ее внутренних ресурсов. К ним относятся:

• наличие и состояние производственных основных фондов, в том числе законсервированных и резервных;

• текущая и прогнозная величина производственной мощности по производимым и перспективным видам продукции;

• используемые технологии на всех стадиях производственного процесса;

• состав, структура, квалификация персонала по отдельным группам.

Научно-технический потенциал организации определяет возможности решения стратегических задач. Он включает:

• динамику затрат на продукт и процесс инновации;

• кадровый потенциал научно-технических подразделений;

• состояние материально-технической базы научных, проектных и технологических подразделений;

• состояние информационной научно-технической базы;

• эффективность результатов использования научно-технического потенциала;

• операционные затраты;

• соотношение постоянных и переменных затрат;

• платежеспособность;

• деловую активность;

• финансовую устойчивость и рентабельность. Виды стратегий и инвестиционная политика. К основным конкурентным стратегиям относятся следующие.

1. Лидерство в низких издержках. Минимизация издержек достигается различными путями, не всегда требующими значительных инвестиций. Предпочтение в части капиталообразующих инвестиций отдается вложениям: в совершенствование отраслевых технологий, модернизацию оборудования, модернизацию продукции согласно предпочтениям потребителей, техническое перевооружение производства, обеспечение максимальной загрузки производственных мощностей.

2. Дифференциация. Она ориентируется на широкий охват потребителей за счет горизонтальной или вертикальной дифференциации товаров одного функционального назначения. Горизонтальная дифференциация, когда производятся товары различной модификации в рамках определенного уровня цен, имеет те приоритеты, что и стратегия лидерства в низких издержках, и те же направления инвестирования. Вертикальная дифференциация предполагает широкий ценовой разброс товаров одного функционального назначения и требует весьма серьезных вложений в проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по кардинальному усовершенствованию продукции и приданию ей новых свойств, отличных от конкурентных, в дополнение к вышеприведенным вложениям.

3. Фокусирование. Организация, выбравшая эту стратегию, ориентируется на узкий сегмент потребителей, имеющих особые потребности. Поскольку стратегия фокусирования применяется в основном малыми и средними организациями, не располагающими ни крупными собственными финансовыми ресурсами, ни свободной возможностью их привлечения, инвестиции осуществляются локально, а имен нв, в совершенствование продукции для придания ей специфических свойств и совершенствование технологий в тех же целях.

4. Инновационная стратегия основана на приобретении конкурентных преимуществ за счет освоения производства новой продукции, использования перспективных материалов и технологий, способствующих созданию новых или удовлетворению имеющихся потребностей новыми методами. Это наиболее капиталоемкий тип стратегии, тре-букйций объемных инвестиций практически во все сферы: производственную, экологическую, информационную.

Более детально инвестиционные приоритеты для выбранной стратегии определяются в результате анализа особенностей организации, ее положения на рынке, уровня специализации, структуры производственного портфеля. С последней позиции все организации (предприятия) и их объединения можно разделить на занимающиеся одним видом деятельности (специализированные) и несколькими видами деятельности (диверсифицированные).

Для специализированных организаций одной из основных целей является укрепление конкурентных позиций на длительную перспективу, что предполагает приоритет инвестиций в инновации (новые технологии, материалы, оборудование) и в повышение качества продукции путем придания ей новых свойств. Сохранение узкой специализации организации и стабильной работы возможно при двух условиях:

1) организации малого или среднего масштаба должны обеспечивать стабильные специфические потребности местного рынка;

2) крупные организации или их объединения должны иметь сильную конкурентную позицию на растущем рынке.

Для крупных организаций, имеющих слабую позицию на быстрорастущем либо медленнорастущем рынке, рекомендуется вертикальная интеграция либо диверсификация в другие отрасли. В данном случае возникает проблема выбора приоритетов инвестирования различных хозяйственных подразделений. Одним из наиболее часто используемых инструментов для этого является матрица "привлекательность отрасли/позиция бизнеса в конкуренции" (портфельная модель Мак-Кинси).

Для построения матрицы необходимо определить критерии данных величин по каждому хозяйственному подразделению. Перечень и детализация критериев определяются особенностями хозяйственного подразделения, но для обеспечения объективного сравнения требуется их единообразие.

Количественное определение привлекательности отрасли для соответствующего хозяйственного подразделения и позиции его в конкурентных условиях осуществляются путем взвешенной оценки по трем уровням: для привлекательности отрасли — это низкий, средний и высокий уровни; для хозяйственного подразделения — сильная, средняя и слабая позиции в конкуренции.

Портфельная модель Мак-Кинси решает две тесно связанные друг с другом задачи: разработку долгосрочной стратегии диверсифицированного предприятия и распределение в соответствии с нею инвестиционных ресурсов.

Необходимость выработки стратегии увеличивается при усложнении воздействия внешней среды на организацию в современных условиях, определяемых нестабильностью экономической обстановки, темпами научно-технического прогресса. Вместе с тем отечественная практика не имеет достаточного опыта выработки стратегии деятельности организации в условиях риска и неопределенности.

Отсутствие практического опыта стратегического управления усложняет и повышает неопределенность в процессе решений по отдельным инвестиционным проектам, разрабатываемым в ходе инвестиционной политики организации (предприятия).

6.4 Инвестиции в основной капитал и во внеоборотные активы

Экономическая природа, состав и методы оценки основного капитала. Основной капитал характеризует материальную базу, технический уровень производства. В финансовой отчетности основной капитал отражается как основные средства. По материально-вещественному составу основной капитал представляет собой основные фонды.

К основным фондам относятся материальные ценности, используемые в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации в течение периода, превышающего 12 месяцев их полезного использования. Срок полезного использования — период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход организации или служить для выполнения целей деятельности организации.

К основным фондам относятся здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие основные средства. В составе основных фондов учитываются находящиеся в собственности организации земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Производственные основные фонды прямо или косвенно участвуют в производстве материальных ценностей. К ним относятся здания, сооружения, рабочие машины и оборудование и т.д. Непроизводственные основные фонды включают жилые дома, клубы, санатории, поликлиники, детские сады и другие основные средства нематериальной сферы.

По участию в процессе производства различают активные и пассивные основные фонды. Активные основные фонды принимают непосредственное участие в процессе производства товаров, работ или услуг. Это машины, оборудование, передаточные устройства, вычислительная техника, контрольно-измерительные и регулирующие приборы, транспортные средства. Пассивные основные фонды непосредственно не участвуют в переработке и перемещении сырья, материалов, полуфабрикатов, но создают необходимые для производства условия. Это здания, сооружения и т.п.

Основные фонды имеют следующие виды денежной оценки:

• первоначальную стоимость, по этой стоимости они принимаются к бухгалтерскому учету;

• восстановительную стоимость, которую они имеют в период воспроизводства, с учетом морального износа и переоценки;

• остаточную стоимость, которая представляет первоначальную или восстановительную стоимость основных средств за минусом износа.

Стоимость основных фондов, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению. Изменение первоначальной стоимости основных фондов допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации соответствующих объектов. Организация имеет право не чаще одного раза в год переоценивать объекты основных фондов по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Эффективность использования основных фондов характеризуется натуральными и стоимостными показателями.

Стоимостные показатели отражают в денежном выражении производственную отдачу основных фондов организаций, отраслей экономики и являются обобщающими.

Степень использования основных фондов в денежном выражении определяют следующие показатели:

фондоотдача — отражает сумму реализуемой продукции на рубль среднегодовой стоимости основных производственных фондов;

фондоемкость — выражается отношением стоимости основных производственных фондов к стоимости продукции;

фондовооруженностъ — характеризуется стоимостью основных производственных фондов, приходящейся на одного работника организации или отрасли в целом.

Роль амортизации в обновлении основного капитала. Амортизация представляет собой в денежном выражении износ основных фондов в процессе их производительного функционирования. Амортизация есть одновременно процесс перенесения стоимости изнашевыемых основных фондов на произведенный с их помощью продукт. Постепенное перенесение стоимости основных производственных фондов на производимую продукцию приводит к тому, что одна часть этой стоимости продолжает выступать в потребительной форме основных фондов, а другая совершает оборот как часть стоимости вновь созданной продукции, которая по мере реализации продукции переходит из товарной формы в денежную и аккумулируется в обороте в виде амортизационных отчислений, производимых из выручки от реализации продукции. Назначение амортизационных отчислений состоит в накоплении денежных средств в размерах, необходимых для воспроизводства в натуральной форме выбывающих из производства по истечении нормативного срока службы основных фондов или по истечении срока их полезного использования.

Амортизируемые основные фонды распределяются по амортизационным группам в соответствии со сроком их полезного использования — периодом, в течение которого объект основных средств служит целям деятельности организации. Срок полезного использования определяется организацией самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта основных средств на основании их классификации, определенной Правительством Российской Федерации.

Амортизируемые основные фонды объединяются в следующие амортизационные группы:

1-я — все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет;

2-я — имущество со сроком полезного использования свыше 2 до 3 лет включительно;

3-я — имущество со сроком полезного использования свыше 3 до 5 лет включительно;

4-я — имущество со сроком полезного использования свыше 5 до 7 лет включительно;

5-я — имущество со сроком полезного использования свыше 7 до 10 лет включительно;

6-я — имущество со сроком полезного использования свыше 10 до 15 лет включительно;

7-я — имущество со сроком полезного использования свыше 15 до 20 лет включительно;

8-я — имущество со сроком полезного использования свыше 20 до 25 лет включительно;

9-я — имущество со сроком полезного использования свыше 25 до 30 лет включительно;

10-я — имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет.

Основные средства включаются в состав амортизируемого имущества с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором они введены в эксплуатацию.

Амортизация объектов основных фондов вычисляется одним из следующих способов начисления амортизационных начислений:

• линейным;

• уменьшаемого остатка;

• списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;

• списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Организации применяют линейный метод начисления амортизации к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в 8-ю — 10-ю амортизационные группы. К остальным основным средствам организация вправе применять один из названных методов.

Выбранный организацией метод начисления амортизации применяется в отношении объекта амортизируемого имущества, входящего в состав соответствующей амортизационной группы, и не может быть изменен в течение всего периода начисления амортизации по этому объекту.

Начисление амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества осуществляется в соответствии с нормой амортизации, определенной для данного объекта исходя из его срока полезного использования.

Линейным способом амортизация начисляется равномерно исходя из первоначальной или восстановительной стоимости объекта основных фондов и нормы амортизации, исчисленной из срока полезного использования этого объекта.

При применении линейного метода норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества определяется по формуле

К= (1/п) • 100%,

где К — норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта имущества;

п — срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

Пример. Организация приобрела оборудование с предусмотренным сроком полезного использования 8 лет (96 месяцев). Норма амортизационных отчислений в этом случае составит 12,5% в год.

Способом уменьшаемого остатка годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости основных фондов на начало года и нормы амортизационных отчислений, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

Суть применяемого метода состоит в том, что доля амортизационных отчислений, относимых на себестоимость продукции, будет уменьшаться с каждым последующим годом эксплуатации указанного объекта.

При применении нелинейного метода норма амортизации объекта амортизируемого имущества определяется по формуле

К=(2/п) • 100%,

где К — норма амортизации в процентах к остаточной стоимости, применяемая к данному объекту амортизируемого имущества;

п — срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

С месяца, следующего за месяцем, в котором остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества достигнет 20% первоначальной (восстановительной) стоимости этого объекта, амортизация по нему исчисляется в следующем порядке:

1) остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества в целях исчисления амортизации фиксируется как базовая стоимость для дальнейших расчетов;

2) сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении данного объекта амортизируемого имущества определяется путем деления базовой стоимости данного объекта на число месяцев, оставшихся до истечения срока полезного использования данного объекта.

Пример. Приобретен объект первоначальной стоимостью 100 тыс. руб. сроком полезного использования 5 лет.

Годовая норма амортизации в этом случае составит (2 : 60) х х 100% х 12 = 40% (табл. 6.3).

|  |  |
| --- | --- |
| Таблица | 6.3. Расчет способом уменьшаемого остатки |
| Остаточная стоимость на начало периода, тыс. руб | Сумма амортизации, тыс. руб. | Остаточная стоимость по завершении периода, тыс. руб. |
| 100 000 | 100 000 • 40% = 40000 | 100 000 - 40 000 = 60 000 |
| 60000 | 60 000 • 40% =24 000 | 60 000 - 24 000 = 36 000 |
| 36000 | 36 000 • 40% = 14400 | 36 000 - 14 400 = 21 600 |
| 21600 | 21 600 • 40% = 8640 | 21 600 - 8640 = 12 960 |
| 12960 | 12960 • 100%= 12960 | 12960- 12960 = 0 |
| Итого | 100 000 |  |

Способом списания стоимости по числу лет полезного использования годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных фондов и соотношения числа лет, оставшихся до конца срока службы объекта, и числа лет срока службы объекта. Ликвидационная стоимость в этом методе не используется, так как объект основных фондов полностью переносит свою стоимость за период полезного использования. Пример. Организация приобрела объект основных фондов первоначальной стоимостью 100 тыс. руб. со сроком полезного использования 5 лет (табл. 6.4). Число лет полезного использования составит

1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15.

Таблица 6.4. Расчет способом списания стоимости по числу лет

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год со дня приобретения | Норма амортизации, % | Сумма амортизации, тыс. руб. |
| 1 | 5 : 15 • 100 = 33,33 | 100 000 • 33,33% = 33 330 |
| 2 | 4 : 15 • 100 = 26,67 | 100 000 • 26,67% = 26 670 |
| 3 | 3:15- 100 = 20,00 | 100 000 • 20,00% = 20 000 |
| 4 | 2 : 15 • 100 = 13,33 | 100 000 • 13,33% = 13 330 |
| 5 | 1 : 15 • 100 = 6,67 | 100 000 • 6,67 % = 6670 |
| Итого |  | 100 000 |

Этот способ с точки зрения финансового планирования предпочтителен тем, что позволяет уже в начале эксплуатации списать большую часть стоимости основных фондов. Далее темп списания замедляется, что обеспечивает снижение себестоимости продукции.

Способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений проводится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных фондов и предполагаемого объема продукции (работ) за весь период полезного использования объекта основных фондов.

Применение этого способа позволит организациям учитывать физический износ, режим использования объекта.

Пример. Организация приобрела транспортное средство стоимостью 60 тыс. руб. со сроком полезного использования 5 лет и предполагаемым пробегом 500 тыс. км.

В отчетном периоде пробег составил 5 тыс. км, следовательно, амортизационные отчисления составят 0,6 тыс. руб. (амортизация за пробег 1 км = 60 тыс. руб. : 500 тыс. км = 0,12 руб./км, сумма амортизации за отчетный период 0,12 руб. • 5000 = 600 руб.).

По легковым автомобилям и пассажирским микроавтобусам, имеющим первоначальную стоимость соответственно более 300 тыс. руб. и 400 тыс. руб., основная норма амортизации применяется со специальным коэффициентом 0,5.

Этот способ начисления амортизации может использоваться также в случае сезонного характера эксплуатации оборудования или если техническая документация ставит срок службы оборудования в зависимость от числа единиц продукции. Таким оборудованием может стать, например, копировальное устройство, эксплуатационный ресурс которого рассчитан на несколько тысяч копий, а интенсивность использования определяется самой организацией.

Любым способом начисление амортизации проводится ежемесячно исходя из 1/12 годовой суммы амортизационных отчислений.

По объектам основных фондов, полученным по договору дарения и безвозмездно в процессе приватизации, жилищному фонду, объектам внешнего благоустройства и другим аналогичным объектам лесного хозяйства, дорожного хозяйства, специализированным сооружениям судоходной обстановки и т.п. объектам, продуктивному скоту, многолетним насаждениям, не достигшим эксплутационного возраста, а также приобретенным изданиям (книгам, брошюрам и т.п.) амортизация не начисляется.

Не подлежат амортизации объекты основных фондов, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки и другие объекты природопользования).

При начислении амортизационных отчислений по объектам основных фондов, приобретенных с использованием бюджетных ассигнований, в расчет берется стоимость объекта за минусом полученных сумм.

Амортизационные отчисления по объекту основных фондов начинаются с 1-го числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к учету, и начисляются до полного погашения стоимости этого объекта либо списания этого объекта с учета в связи с прекращением права собственности или иного вещного права.

Амортизационные отчисления по объекту основных фондов прекращаются с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этого объекта или списания этого объекта с учета.

Реальные инвестиции как способ воспроизводства основного капитала. Воспроизводство основного капитала на предприятиях может осуществляться за счет прямых инвестиций, путем передачи объектов основного капитала учредителями в счет взносов в уставный капитал, при безвозмездной передаче юридическими и физическими лицами.

Основным методом расширенного воспроизводства основного капитала являются прямые инвестиции (капитальные вложения).

Реальные инвестиции представляют собой затраты на создание новых объектов основного капитала, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих объектов основного капитала.

Соотношение затрат по этим направлениям называют воспроизводственной структурой прямых инвестиций.

К новому строительству относятся затраты по сооружению объектов на новых площадках.

Расширение представляет собой строительство вторых и последующих очередей организации, дополнительных производственных комплексов и производств, сооружение новых либо расширение существующих цехов основного назначения.

Реконструкция — это полное или частичное переоборудование и переустройство организации без строительства новых и расширения действующих цехов основного производственного назначения, вспомогательных служб. В результате реконструкции достигается увеличение объема производства на базе новой, более современной технологии, расширение ассортимента или повышение качества продукции, улучшение ее конкурентоспособности на рынке. Реконструк ция может осуществляться и в целях изменения профиля предприятия и организации производства новой продукции на имеющихся производственных площадях.

Техническое перевооружение представляет собой комплекс мероприятий (без расширения производственных площадей) по повышению технического уровня отдельных участков производства, агрегатов, установок путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, модернизации и замене устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным; устранению "узких мест", совершенствованию организации и структуры производства.

Работы по строительству объектов, сооружений выполняются либо непосредственно силами хозяйственных организаций, осуществляющих капитальные вложения (хозяйственный способ строительства), либо специальными строительными и монтажными организациями по договорам с заказчиками (подрядный способ строительства).

При хозяйственном способе строительства в каждой организации создаются строительные подразделения, для них приобретают механизмы и оборудование, привлекают строителей, формируют производственную базу.

Подрядный способ означает, что работы по строительству выполняются созданными для этой цели строительными и монтажными организациями на основании договоров с заказчиками. Выполнение работ по договорам обеспечивает взаимный контроль заказчика и подрядчика, способствует более эффективному, экономному использованию материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Источники финансирования прямых инвестиций. Финансирование прямых инвестиций — это порядок предоставления денежных средств, система расходования и контроля за целевым и эффективным их использованием.

В настоящее время финансирование прямых инвестиций осуществляется за счет:

• собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов;

• заемных денежных средств;

• привлеченных денежных средств, получаемых от эмиссии ценных бумаг, паевых и иных взносов юридических и физических лиц;

• денежных средств, поступающих в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов концернов, ассоциаций и других объединений;

• средств внебюджетных фондов;

• ассигнований из бюджетов различных уровней, предоставляемых на безвозвратной основе;

• средств иностранных инвесторов.

Поскольку государственные инвестиции являются средством достижения стратегических экономических целей в обществе, а коммерческие инвестиции — это вид бизнеса, важной задачей становится нахождение сбалансированного и оптимального для всех участников процесса сочетания государственных и коммерческих интересов в инвестиционной деятельности.

Основным источником прямых инвестиций в основной капитал продолжают оставаться собственные средства организаций (60—70%, а по отдельным предприятиям и 100%).

Собственные финансовые ресурсы организации включают первоначальные взносы учредителей в момент ее формирования и часть денежных средств, полученных в результате хозяйственной деятельности.

Собственные источники финансирования прямых инвестиций подразделяются на две группы — источники, образуемые от проведения работ хозяйственным способом, и источники, получаемые от результатов основной деятельности организации.

А. Источники, образуемые от проведения работ хозяйственным способом, включают: мобилизацию (иммобилизацию) внутренних ресурсов, прибыль по капитальным работам, экономию от снижения себестоимости строительно-монтажных работ, экономию от снижения цен на оборудование, прочие источники.

Мобилизация (иммобилизация) внутренних ресурсов. Для проведения строительно-монтажных работ хозяйственным способом организация должна обеспечивать собственное строительное подразделение определенным объемом оборотных средств. Оборотные средства организациям-заказчикам необходимы на формирование запасов непрокредитованного оборудования, требующего монтажа, покрытия затрат по образованию запасов конструкций, деталей, основных, вспомогательных и прочих материалов, по незавершенному производству строительно-монтажных работ и минимальных остатков денежных ресурсов. Следовательно, заказчикам необходимы оборотные средства на покрытие затрат, которые осуществляются ими непосредственно и для организации производства работ, выполняемых хозяйственным способом. Формируются указанные оборотные средства за счет финансовых ресурсов, выделяемых для данной стройки, и называются оборотными активами.

В случаях, когда производственная программа увеличивается, в планах предусматривается иммобилизация, т.е. использование опре деленной суммы на прирост оборотных средств в строительстве. Если программа уменьшается, то планируется мобилизация, т.е. использование высвобождающихся оборотных средств на финансирование капитальных вложений.

При определении размера оборотных средств, которые могут быть использованы в строительстве, учитывается состояние расчетов заказчиков с подрядчиками за выполненные работы и с поставщиками. Таким способом устанавливается кредиторская задолженность заказчика (т.е. сколько он должен подрядчикам и поставщикам) и его дебиторская задолженность (суммы, причитающиеся заказчику). Общая взаимная задолженность изменяется при уменьшении или увеличении строительной программы.

Для расчета размера мобилизации (иммобилизации) (±М) внутренних ресурсов в строительстве используется следующая формула

±М = (01 - 02) - (К1 - К2),

где 01 — ожидаемое фактическое наличие оборотных активов стройки на начало года;

02 — плановая потребность в оборотных средствах на конец планового периода;

К1 — ожидаемая фактическая кредиторская задолженность стройки на начало планируемого года;

К2 — устойчивая кредиторская задолженность на конец планового периода.

Положительный результат расчета означает мобилизацию внутренних ресурсов. Это уменьшает потребность стройки в денежных ресурсах в планируемом году и позволяет учесть эту сумму как один из источников финансирования капитальных вложений. Отражается эта сумма в доходной части финансового плана предприятия по статье "Мобилизация внутренних ресурсов в строительстве".

Если в результате расчетов получается результат со знаком минус, то эту сумму называют иммобилизацией. Происходит плановое увеличение потребности в оборотных средствах застройщика в связи с расширением объема капитальных вложений в планируемом году по сравнению с отчетным. Эта сумма увеличивает расходы организации на капитальные вложения и отражается в расходной части финансового плана по статье "Прирост оборотных средств в строительстве".

Прибыль по капитальным работам, осуществляемым хозяйственным способом, планируется в размере 8% сметной себестоимости или 7,41% полной сметной стоимости строительно-монтажных работ.

Экономия от снижения себестоимости строительно-монтажных работ устанавливается в процентах к сметной стоимости работ или на основе плана организационно-технических мероприятий.

Экономия от снижения цен на оборудование определяется прямым счетом исходя из складывающейся их динамики.

Прочие источники включают доходы от попутной добычи ископаемых (руда, уголь, гравий и т.д.), которые поступают в распоряжение заказчика; амортизационные отчисления по строительной технике при выполнении работ хозяйственным способом.

Б. Собственные источники, получаемые в результате основной деятельности организации, включают амортизационные отчисления и прибыль от основной деятельности.

В собственных средствах наибольший удельный вес занимают амортизационные отчисления. Методика их определения была рассмотрена в предыдущем параграфе.

Прибыль от основной деятельности служит важным источником финансирования реальных инвестиций организаций (предприятий). Сумма прибыли, предназначаемая на финансирование инвестиций в основной капитал, определяется при ее распределении в финансовом плане. При недостатке собственных источников финансирования инвестиций организации используют внешние заимствования.

К заемным денежным средствам относятся долгосрочные кредиты банков. Источником финансирования воспроизводства основных фондов являются также заемные средства других организаций. Организациям могут предоставляться также займы индивидуальными инвесторами (физическими лицами).

В последнее время получает распространение такой источник заемных средств, как ссуды из федерального и региональных бюджетов на финансирование быстроокупаемых коммерческих проектов. Эти ссуды размещаются на конкурсной основе.

Следующим источником финансирования реальных инвестиций являются привлеченные средства.

Выпуск ценных бумаг — облигаций, векселей — и их размещение на финансовом рынке.

Лизинг — предоставление имущества арендатору за плату во временное пользование для предпринимательских целей. Лизинг позволяет организациям снизить уровень собственного капитала в источниках финансирования инвестиций.

Средства из федерального и региональных бюджетов и из отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов выделяются на финансирование федеральных, региональных или отраслевых целевых программ.

Привлечение иностранных инвестиций обеспечивает развитие международных экономических связей и освоение передовых научно-технических достижений. Основной формой участия иностранного капитала в виде прямых инвестиций продолжает оставаться создание на территории России предприятий с иностранными инвестициями. Однако объемы привлекаемых инвестиций пока невелики. Основными проблемами в процессе их развития являются: определение доли российских инвесторов в уставном капитале создаваемых организаций и соответственно в распределении прибыли, а также действительная рыночная оценка зданий, сооружений, оборудования и земли, вкладываемых в качестве российской части уставных капиталов коммерческих организаций с иностранными инвестициями.

Роль лизинга в финансировании капитальных вложений. Лизинг — это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Собственник имущества, передавая его на определенный период во временное пользование, в установленный срок получает его обратно, а за предоставленную услугу получает комиссионное вознаграждение. Лизинг — товарный кредит в основные фонды, по форме он схож с инвестиционным финансированием. Различие между ними заключено в том, что при инвестиционном финансировании клиент берет кредит и сам приобретает оборудование, и право собственности на это оборудование принадлежит ему. При заключении лизингового договора клиент получает только право пользования этим оборудованием на определенных условиях и возможность выкупить его по окончании договора.

Следовательно, лизинг имеет широкую, сложную экономическую основу и сохраняет в себе одновременно существенные свойства кредитной сделки, инвестиционной и арендной деятельности.

В Российской Федерации объектом лизинга могут выступать организации (предприятия) и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Объектом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными закона ми запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения. Субъектами лизинга являются:

• лизингополучатель — юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, или гражданин, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя;

• лизингодатель — юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность, т.е. передачу в лизинг по договору купли-продажи специально приобретенного для этого имущества, или гражданин, также зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя;

• продавец лизингового имущества — организация-изготовитель машин и оборудования или другое юридическое лицо, или индивидуальный предприниматель.

Основные преимущества лизинга заключаются в следующем.

Для компании-лизингодателя:

• лизинговое оборудование является обеспечением сделки: за лизинговой компанией сохраняются права собственника имущества на весь период действия договора лизинга;

• фонды используются целенаправленно, оборудование приобретается непосредственно у поставщика; лизингополучатель не имеет возможности использовать средства на иные цели;

• благоприятный налоговый режим, возможность ускоренной амортизации движимого имущества; отнесение процентов по кредиту на себестоимость (проценты по кредиту относятся на себестоимость в пределах установленных ограничений);

• лизингодатель частично освобождается от уплаты таможенных пошлин и налогов в отношении временно ввозимой на территорию РФ продукции, являющейся объектом международного лизинга.

Для лизингополучателя:

• лизинг доступен — решение об осуществлении лизинговой сделки основывается в большей мере на способности лизингополучателя генерировать достаточную сумму денежных средств для выплаты лизинговых платежей и в меньшей степени зависит от кредитной истории предприятия;

• не требуется дополнительного обеспечения, собственность на актив сохраняется за лизингодателем;

• небольшие объемы лизинговых сделок. Банку невыгодно заниматься небольшими сделками (например, кредит в 5000 долл. на поставку мини-пекарни) из-за дорогой стоимости оформления кредита, а лизинговые компании занимаются такими сделками;

• лизинговое имущество не должно быть заранее оплачено. Сделка полностью финансируется лизингодателем, а лизингополучатель не производит крупных единовременных затрат и может высвободить дополнительные средства для производственно-экономического развития;

• у лизингополучателя не ухудшается баланс статей, не увеличивается кредиторская задолженность, когда лизинговое имущество учитывается на балансе лизингодателя;

• гибкий график арендных выплат в соответствии с производственными циклами и потоками наличности. Лизинговая компания при расчете лизинговых платежей в обязательном порядке учитывает финансовое состояние лизингополучателя;

• благоприятный налоговый режим — отнесение лизинговых платежей в полном объеме на себестоимость продукции.

Для организации-производителя:

• дополнительный канал сбыта производимой продукции. Это особенно ценно, если оборудование имеет высокую степень морального старения, как, например, компьютеры, и стбит сравнительно дорого;

• средство активного маркетинга, инструмент рыночной экспансии и подавления конкурентов;

• обратная связь с потребителями. Производитель получает оперативные отзывы о качестве, надежности продукции, ее соответствии последнему слову техники, ее конкурентоспособности по отношению к аналогам других производителей, обеспечивается быстрое и эффективное распространение информации о новых видах продукции;

• возможность с помощью аренды форсировать темп обновления продукции. Промышленные компании могут ускорить смену моделей.

Необходимо отметить и интересы государства. Широкое развитие лизинга в рамках промышленного производства позволяет:

• увеличить объемы производства промышленной продукции, тем самым обеспечив достаточное предложение для существующего спроса;

• усилить проникновение в производство новой техники и технологии. Создание конкурентного производства позволит государству быть равным по отношению к развитым странам;

• совершенствовать отраслевую структуру производства. Правильное перераспределение акцентов в промышленном производстве позволит рационально использовать сырьевые, людские и финансовые ресурсы, которыми обладает страна;

• уменьшить импорт готовой продукции, которая может и должна быть произведена в рамках национальной экономики.

По отношению к арендуемому имуществу (или по объему обслуживания) лизинг делится на:

• чистый , когда все расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингополучатель. При этом лизингополучатель переводит лизингодателю чистые, или нетто, платежи;

• полный, или, как его еще называют, "мокрый" лизинг, когда лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества. Его используют сами изготовители оборудования;

• частичный (с частичным набором услуг), когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

По типу финансирования лизинг делится на:

• срочный, когда речь идет об одноразовой аренде имущества;

• возобновляемый (револьверный), при котором после истечения первого срока договор лизинга продлевается на следующий период. При этом объекты лизинга через определенное время в зависимости от износа и по желанию лизингополучателя меняются на более совершенные образцы. Лизингополучатель принимает на себя все расходы по замене оборудования. Количество объектов лизинга и сроки их использования по возобновляемому лизингу заранее сторонами не оговариваются. Разновидностью возобновляемого лизинга является генеральный лизинг, который позволяет лизингополучателю дополнить список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов. Это очень важно для предприятий с непрерывным производственным циклом и при жесткой контрактной кооперации с партнерами. Генеральный лизинг используется, когда требуется срочная поставка или замена уже полученного по лизингу оборудования, а времени, необходимого на проработку и заключение нового контракта, как правило, нет.

По составу участников (субъектов) сделки различают следующие виды лизинга:

• прямой лизинг — собственник имущества (поставщик) самостоятельно сдает объект в лизинг (двусторонняя сделка);

• косвенный лизинг, когда передача имущества в лизинг происходит через посредника;

• раздельный лизинг (лизинг с участием множества сторон). Этот вид лизинга распространен как форма финансирования инвесторами сложных, крупномасштабных объектов — авиатехники, морских и речных судов, железнодорожного и подвижного состава, буровых платформ и т.п.

Одной из форм прямого лизинга является возвратный лизинг. Возвратный лизинг представляет собой систему взаимосвязанных соглашений, при которой фирма — собственник земли, зданий, сооружений или оборудования продает эту собственность финансовому институту (банку, страховой компании, инвестиционному фонду, фирме, специально ориентированной на лизинговые операции) с одновременным оформлением соглашения о долгосрочной аренде своей бывшей собственности на условиях лизинга. Возвратный лизинг выступает в данном случае как альтернатива залоговой операции, причем продавец собственности, который в результате сделки становится ее арендатором, немедленно получает в свое распоряжение от покупателя взаимно согласованную сумму сделки купли-продажи, а покупатель продолжает участвовать в этой операции, но уже в качестве арендодателя. Возвратный лизинг необходим прежде всего для тех хозяйствующих субъектов, которым срочно требуются значительные объемы оборотных средств. Важным преимуществом возвратного лизинга является использование уже находящегося в эксплуатации оборудования в качестве источника финансирования строящихся новых объектов с вытекающей из этого возможностью использовать налоговые льготы. Возвратный лизинг дает возможность рефинансировать капитальные вложения с меньшими затратами. При возвратном лизинге арендная плата устанавливается по следующей схеме: сумма платежей должна быть достаточной для полного возмещения инвестору всей суммы, которая была выплачена им при покупке, и плюс к этому обеспечивать среднюю норму прибыли на инвестированный капитал.

По типу имущества различают:

• лизинг движимого имущества (оборудования, техники, автомобилей, судов, самолетов и т.п.), в том числе нового и бывшего в употреблении;

• лизинг недвижимости (зданий, сооружений).

По степени окупаемости имущества лизинг подразделяется на:

• лизинг с полной окупаемостью (или близкой к полной), когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизация имущества;

• лизинг с неполной окупаемостью — в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть его.

В соответствии с признаками окупаемости (условиями амортизации имущества) выделяют финансовый и оперативный лизинг.

Финансовый (капитальный, прямой) лизинг представляет собой взаимоотношения партнеров, предусматривающие в течение периода действия соглашения между ними выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую его часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя.

После завершения срока лизингового соглашения (договора) лизингополучатель может купить объект сделки по остаточной (а не по рыночной) стоимости; заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке; вернуть объект сделки лизинговой компании. О своем выборе лизингополучатель должен сообщить лизингодателю.

Оперативный (сервисный) лизинг представляет собой арендные отношения, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта. Заключается он, как правило, на срок от 2 до 5 лет. При оперативном лизинге риск порчи или утери объекта лежит в основном на лизингодателе. Ставка лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге, из-за отсутствия гарантии окупаемости затрат. По окончании оперативного лизингового договора лизингополучатель имеет право продлить срок договора на более выгодных условиях; вернуть оборудование лизингодателю или купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения (опциона) на покупку по рыночной стоимости.

В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции, различают:

• внутренний лизинг, когда все участники сделки представляют одну страну;

• внешний (международный) лизинг — к нему относятся сделки, в которых хотя бы одна из сторон принадлежит разным странам.

По отношению к налоговым, амортизационным льготам различают лизинг с использованием льгот по налогообложению имущества, прибыли, НДС, различных сборов, ускоренной амортизации и т.п. и без использования льгот.

По характеру лизинговых платежей осуществляется разделение лизинга по видам в зависимости от:

• вида лизинга (финансовый, оперативный);

• формы расчетов между лизингодателем и лизингополучателем: а) денежные, когда все платежи производятся в денежной форме; б) компенсационные, когда платежи осуществляются в форме поставки товаров, произведенных на сданном в лизинг оборудовании (по существу это бартер), или путем зачета услуг, оказываемых друг другу лизингополучателем и лизингодателем; в) смешанные, когда применяются обе указанные формы платежа);

• от состава учитываемых элементов платежа (амортизация, дополнительные услуги, лизинговая маржа, страхование и т.д.);

• применяемого метода начисления: а) с фиксированной общей суммой; б) с авансом (депозитом); в) с учетом выкупа имущества по остаточной стоимости; г) с учетом периодичности внесения (ежегодные, полугодичные, ежеквартальные, ежемесячные); д) с учетом срочности внесения (в начале, середине или в конце периода платежа); е) с учетом способа уплаты: равномерными равными долями; с увеличивающимися и уменьшающимися размерами (в зависимости от финансового состояния лизингополучателя и условий договора).

Источники финансирования ремонта основных фондов. Основные фонды организаций в процессе эксплуатации изнашиваются. Ремонт основных фондов удлиняет срок их службы, повышает производительность, уменьшает потребность в прямых инвестициях на создание новых основных фондов.

Различают текущий, средний и капитальный ремонт.

При текущем ремонте происходит ликвидация мелких поломок, замена отдельных деталей. Как правило, он носит случайный характер.

Средний или планово-предупредительный ремонт связан с заменой отдельных элементов, деталей и узлов, проверкой работы всех агрегатов. Средний ремонт может проводиться несколько раз в год.

При капитальном ремонте машин и оборудования, осуществляемом с периодичностью более года, как правило, проводятся разборка агрегата, замена или восстановление изношенных деталей и узлов, ремонт базовых деталей. Капитальный ремонт зданий и сооружений предусматривает замену изношенных конструкций и деталей более прочными и экономичными, улучшающими эксплуатационные показатели ремонтируемых объектов.

Экономическая целесообразность капитального ремонта определяется сопоставлением затрат на капитальный ремонт со стоимостью ремонтируемых объектов.

С проведением рыночных преобразований у организаций изменился порядок финансирования ремонта объектов основных фондов.

В настоящее время организации самостоятельно определяют как общие объемы ремонтных работ, так и их структуру по видам. План ремонта составляется на год в целом по организации на основе сметно-финансовых расчетов по ремонту отдельных объектов с учетом действующих норм, цен, тарифов и утверждается руководителем организации (предприятия).

Все организации независимо от подчиненности и форм собственности включают расходы на все виды ремонта объектов основных средств в состав затрат на производство и реализацию продукции. Но организациям (предприятиям) дано право самостоятельно выбирать вариант отнесения на себестоимость затрат на ремонт.

Они могут:

• включать в себестоимость фактические затраты на проведение ремонта непосредственно после его осуществления. Этот способ имеет ряд недостатков. Если у организации возникают сезонные колебания в проведении ремонтных работ, то у нее будут значительные колебания в себестоимости по отдельным периодам, это усложнит расчет прибыли и определение платежей в бюджет;

• создавать ремонтный фонд (резерв денежных средств). На основе технико-экономических расчетов определяют общий объем ремонтных работ и норму формирования ремонтного фонда. Нормы отчислений в ремонтный фонд должны учитывать и затраты на модернизацию оборудования, если она не проводится при реконструкции и техническом перевооружении. В этом случае затраты по модернизации объектов основного капитала покрываются за счет источников финансирования прямых инвестиций. На основе утвержденных норм организации ежемесячно проводят начисление ремонтного фонда и включают его в себестоимость равными долями, расходование же средств из этого фонда происходит по мере необходимости. Это вносит определенную стабильность в формирование затрат на производство и реализацию продукции и прибыли организации;

• относить, в случае необходимости, фактические затраты по ремонту объектов основного капитала на расходы будущих периодов с последующим их ежемесячным списанием на производственные затраты.

Финансирование всех видов ремонта непроизводственных элементов основного капитала проводится из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Порядок финансирования ремонта зависит от способа его проведения. При выполнении ремонтных работ подрядным способом расчеты между подрядчиком и заказчиком проводятся за законченные этапы работ или объект в целом. Расчеты по ремонту, осуществляемому хозяйственным способом, проводятся по отдельным элементам затрат.

Нематериальные активы, источники их приобретения и амортизация. В современных условиях у организаций в составе внеоборотных активов длительного пользования появились нематериальные активы. Их появление связано с реформированием отчетности и учета в организациях, с внедрением международных стандартов в этой области.

Нематериальными активами признаются приобретенные и созданные организациями результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг или управленческих нужд в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев).

Для признания нематериального актива необходимо наличие способности приносить организации экономические выгоды (доход), а также наличие надлежаще-оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности, в частности патенты, свидетельства, другие охранные документы, договоры уступки или приобретения патента, товарного знака.

К нематериальным активам относятся:

• исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;

• исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;

• исключительное право автора и или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;

• исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;

• исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;

• владение ноу-хау, секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

Различают следующие виды нематериальных активов.

1. Права на использование земельных участков — это часть стоимости взносов участников в уставный капитал формируемых организаций. Стоимость этих прав зависит от оценки земли и определяется по соглашению участников. Она должна быть полностью погашена амортизационными отчислениями до истечения срока пользования этим правом.

2. Права на объекты производственной или интеллектуальной собственности — это изобретения, патенты, лицензии, товарные знаки, промышленные образцы, модели, фирменные знаки и пр.

Патенты дают их владельцам исключительные права пользова-н^, производства и продажи продуктов или процессов на период, предусмотренный законодательством. Патентные права могут вноситься участниками в качестве своего вклада в уставный капитал или могут приобретаться за плату, которая также включает стоимость юридических и консультационных услуг.

Товарные знаки и торговые марки — право на исключительное использование фирменного наименования юридического лица, а также на специальные обозначения, отличающие товары и услуги организации от однородных товаров и услуг других организаций. Право использования товарного знака принадлежит только его собственнику или тому, кому он передал свои права. В условиях рыночной экономики товарный знак является дорогостоящим активом компании, поскольку она может продать свой товарный знак или передать право пользования им в качестве вклада в уставный капитал.

Ноу-хау — это представляющие большую ценность накопленные организацией научные и технические знания, производственный опыт. Это понятие довольно широкое, оно охватывает коммерческую, административную, финансовую, научную и другую информацию. Ноу-хау включается в состав нематериальных активов организации по стоимости приобретения какого-либо документа о праве пользования такими средствами или иной информацией или по стоимости, определяемой по соглашению учредителями организациями.

Цена фирмы возникает при покупке целых организаций по рыночной цене, которая учитывает ее доходность, престиж на рынке и другие факторы. Разница между покупной стоимостью организации и балансовой стоимостью ее активов и составляет цену фирмы, которая будет учтена в балансе как один из нематериальных активов.

Организационные расходы, возникающие в период создания организации, складываются из расходов на услуги консультантов, рекламные мероприятия, регистрационные, а также иные сборы, подготовку документации и др.

Права на промышленные образцы составляют исключительную привилегию на использование художественно-конструкторских решений (дизайн), определяющих внешний вид продукции.

Авторские права — отношения, которые складываются в связи с использованием произведений науки, литературы и искусства.

Программные продукты для ЭВМ с технической и эксплутацион-ной документацией, а также комплексы программных средств, составляющие системы обработки информации и АСУ.

Нематериальные активы числятся в составе активов организации в течение срока их полезного использования, и в течение этого срока происходит их амортизация.

К нематериальным активам не относятся не давшие положительных результатов научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы; интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация и способность к труду.

Оценка нематериальных активов. Для постановки на учет необходимо провести стоимостную оценку нематериальных активов. Проведение этой оценки зависит от способа получения этих активов. Затраты на приобретение нематериальных активов складываются из сумм, выплаченных непосредственно продавцу объекта, а также за информационные и консультационные услуги другим фирмам, вознаграждения, уплаченные посредникам, регистрационные сборы и пошлины, таможенные расходы, невозмещаемые налоговые платежи, связанные с покупкой, иные расходы, понесенные при покупке объектов.

Затраты на создание отдельных объектов нематериальных активов включают заработную плату разработчиков с отчислениями и накладные расходы общепроизводственного и общехозяйственного характера.

Расходы по доведению объектов нематериальных активов до работоспособного состояния состоят из необходимых материальных и трудовых затрат, а также общепроизводственных накладных расходов. Чаще всего это расходы по оплате труда персонала, занятого доводкой и приспособлением для применения в данной организации.

Нематериальные активы могут поступать в организацию безвозмездно, в качестве подарка, в виде вклада в уставный капитал или в обмен на акции, распространяемые по подписке. В тех случаях, когда это возможно, первоначальная стоимость нематериальных активов определяется исходя из рыночных цен на аналогичные объекты. Но нередко объекты материальных активов являются уникальными, созданными в единственном числе. Их трудно, а зачастую невозможно оценивать исходя из аналогов, встречающихся на рынке.

Стоимость нематериальных активов, внесенных в качестве вклада в уставный капитал одним из учредителей, определяется по соглашению всех учредителей, зафиксированных в учредительном договоре данной организации. Нематериальные активы, полученные в обмен на акции или иные ценные бумаги, выпущенные в порядке эмиссии данной организацией, оцениваются двумя способами:

• на основе рыночных цен на данные объекты нематериальных активов;

• на основе рыночной стоимости ценных бумаг, выданных в обмен на активы.

При невозможности оценить стоимость нематериальных активов прямым методом проводится оценка на основе заключения эксперт-нор комиссии.

Срок полезного использования нематериальных активов определяется из срока действия патента, свидетельства и из других ограничений использования объектов интеллектуальной собственности в соответствии с законодательством Российской Федерации или применяемым законодательством иностранного государства, а также исходя из полезного срока использования нематериальных активов, обусловленного соответствующими договорами. По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования объекта нематериальных активов, нормы амортизации устанавливаются в расчете на десять лет (но не более срока деятельности организации).

Состав источников финансирования приобретения нематериальных активов в основном идентичен источникам финансирования капитальных вложений.

6.5 Финансовые инвестиции организаций (предприятий)

Портфель ценных бумаг. Процесс перехода к рынку в Российской Федерации расширил возможности организаций по развитию своих активов, получению доходов. Появилась возможность вкладывать свободные денежные средства, полученные от основной производственной деятельности, в различные виды ценных бумаг. Вложения в ценные бумаги разного вида, разного срока действия и разной ликвидности, управляемые как единое целое, формируют портфель ценных бумаг.

Любой инвестиционный портфель представляет собой определенный набор акций, облигаций и других ценных бумаг с различной степенью обеспечения, риска и доходности. Доходы представляют собой прибыль, полученную по всей совокупности бумаг данного портфеля.

Разрабатывая инвестиционную финансовую политику, организации могут ставить перед собой различные цели. В общем виде это получение процента, сохранение капитала, обеспечение его прироста.

Эти цели могут быть альтернативными и соответствовать различным типам портфелей ценных бумаг. Например, если главная цель — получение процента, то предпочтение может быть отдано "агрессивному" портфелю, состоящему из низколиквидных и высокорискованных ценных бумаг молодых компаний, способных, однако, если удачно сложатся дела, принести высокие проценты. И наоборот, если наиболее важным для инвестора является обеспечение сохранности и приращения капитала, то в портфель будут включены ценные бумаги, обладающие большей ликвидностью, выпущенные известными инвесторами/с небольшими рисками и заранее ожидаемыми средними или небольшими процентными выплатами — это "консервативный" портфель.

С изменениями условий цели портфеля могут видоизменяться и выглядеть следующим образом:

• сохранность и приращение капитала (в отношении ценны^ бумаг с растущей курсовой стоимостью);

• приобретение ценных бумаг, которые по условиям обращения могут заменять наличность;

• доступ через приобретение ценных бумаг к дефицитным видам продукции и услуг, имущественным и неимущественным правам;

• расширение сферы влияния и перераспределение собственности, создание холдинговых и цепных структур;

• спекулятивная игра на колебаниях курсов в условиях нестабильного рынка ценных бумаг;

• производные цели (зондирование рынка, страхование от излишних рисков, регулирование денежной наличности и т.д.).

Исходя из выбранных для себя целей организации могут формировать различные типы портфелей ценных бумаг. Тип портфеля — его характеристика с позиций целей, перед ним поставленных.

Портфель ценных бумаг, ориентированный на получение доходов (доходный портфель). Цель такого портфеля — получение текущих доходов, приемлемая величина которых соответствовала бы степени риска, которую инвестор считал бы возможным для себя допустить. Организации, составляющие доходные портфели, осуществляют вложения средств в инструменты рынка ценных бумаг, которые приносят проценты и дивиденды в суммах выше среднего уровня, а именно: в облигации акционерных обществ, высокодоходные акции, государственные долговые обязательства.

Портфель роста ориентирован на акции, с быстрорастущей курсовой стоимостью на рынке ценных бумаг. Цель такого портфеля — приращение капитала, поэтому инвестор не ориентируется на текущую выплату дивидендов.

Портфель рискованных вложений состоит преимущественно из ценных бумаг молодых компаний или предприятий "агрессивного" типа, выбравших стратегию быстрого расширения на основе новых технологий и выпуска новой продукции.

Сбалансированный портфель состоит из ценных бумаг с быстрорастущей курсовой стоимостью и из высокодоходных. В этом портфеле могут присутствовать и высокорискованные ценные бумаги. Таким образом, цели приращения капитала, получения доходов и общие риски оказываются сбалансированными.

В специализированном портфеле объединяются ценные бумаги не по общему целевому, а по более частным критериям, например: портфели стабильного капитала и дохода; портфели краткосрочных фондов; региональные и отраслевые портфели; портфели иностранных ценных бумаг.

Тип портфеля конкретного держателя не является чем-то постоянным, а варьируется вслед за состоянием рынка и соответствующим изменением целей инвестора.

При формировании любого из портфелей организация должна обеспечивать необходимый уровень его ликвидности и минимизацию расходов, связанных с ним.

Понятие ликвидности портфеля ценных бумаг может рассматриваться с двух позиций:

• как способность быстрого превращения всего портфеля ценных бумаг или его части в денежные средства;

• как способность своевременного погашения обязательств перед кредиторами, возврата им заимствованных денежных ресурсов, за счет которых был сформирован портфель ценных бумаг или его часть. В данном случае на передний план выходит вопрос о соответствии сроков привлечения источников, с одной стороны, и сформированных на их основе вложений средств, с другой стороны.

Следовательно, при формировании инвестиционного портфеля организация должна обеспечить его определенную доходность и необходимый уровень ликвидности.

Доходность и ликвидность обеспечиваются посредством вложения денежных средств в различные виды ценных бумаг: акции, государственные и корпоративные облигации, другие финансовые инструменты (депозитные сертификаты, векселя и др.).

С точки зрения приносимого дохода инвестиции в ценные бумаги — это один из дополнительных источников доходов после прибыли, полученной от основной деятельности. Доходность инвестиционной деятельности организации зависит от ряда экономических факторов и организационных условий: стабильности развивающейся экономики государства; существования различных форм собственности в сфере производства и услуг, с преобладанием акционерной формы собственности; гибкости кредитной системы; наличия развитого рынка ценных бумаг и его рыночных субъектов; отлаженности системы законодательных актов и положений, регулирующих порядок выпуска и обращения ценных бумаг и деятельность самих участников рынка ценных бумаг; обращения первоклассных ценных бумаг.

С другой стороны, инвестиционная деятельность организациях связана с риском от операций с ценными бумагами. Риск портфеля — это степень вероятности, что сложатся обстоя тельства, при которых инвестор понесет потери, вызванные инвес тициями в портфель ценных бумаг, а также операциями по привле чению ресурсов для формирования портфеля.

Следовательно, основными факторами, определяющими ин^ес- тиционную политику организации, являются получение дохода, Обес печение ликвидности при определенной степени риска.

Вложение средств в ценные бумаги преследует цель обеспечить приток денежных средств на протяжении длительного периода времени. Эти инвестиции должны приносить доход, сравнимый с доходностью от других видов деятельности. С другой стороны, инвестиции представляют собой активы, способные быстро превратиться в наличные средства.

Виды ценных бумаг — объектов портфельного инвестирования. Ценные бумаги — денежные документы, удостоверяющие имущественные права или отношения займа владельца ценной бумаги по отношению к эмитенту.

Известны следующие основные виды ценных бумаг: облигации, акции, векселя, казначейские обязательства.

Облигация представляет собой ценную бумагу, которая подтверждает обязательство эмитента возместить владельцу ценной бумаги ее номинальную стоимость в установленный срок с уплатой фиксированного процента, если иное не предусмотрено условиями выпуска. Облигации могут выпускаться государством, акционерными обществами, частными фирмами. Облигации государственных внутренних займов обладают меньшей степенью риска. Они обеспечивают 100%-ную гарантию возврата вложенных средств, т.е. степень риска здесь равна нулю. Вместе с тем они обычно являются менее доходными, чем корпоративные бумаги.

Акция — ценная бумага, которая удостоверяет право владельца на долю собственности акционерного общества. Владельцы акций имеют право на получение части прибыли общества в форме дивидендов и на участие в управлении обществом. Различают обыкновенные и привилегированные акции. Последние объединяют в себе признаки обыкновенных акций и облигаций. Они, как и обыкновенные акции, имеют бессрочное время существования, т.е. действительны, пока существует выпустившая их организация. В отличие от облигаций организация, выпустившая привилегированные акции, не обязана их выкупать у акционеров после какого-либо срока (хотя в отдельных оговоренных случаях это допускается). У привилегированных акций в отличие от обыкновенных сумма дивидендов фиксирована, как у облигаций. Владельцы привилегированных акций полагают дивиденды после владельцев облигаций, но до получения доходов владельцами обыкновенных акций.

Вексель — письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу безусловное право при на-ступлднии срока требовать от должника или акцептанта уплаты ого-воренйой в нем суммы. Различают вексель простой и переводный. Простбй вексель выписывается заемщиком (векселедателем) и содержит обязательство платежа кредитору (векселедержателю). Переводный вексель (тратта) выписывается кредитором (трассантом) и содержит приказ должнику (трассату) об уплате обозначенной суммы третьему лицу (ремитенту) или предъявителю. Разновидностью векселей является депозитный сертификат, который представляет собой письменное свидетельство банка-эмитента о вкладе денежных средств, удостоверяющее право вкладчика или его правопреемника на получение по истечении установленного срока суммы вклада и процентов по нему.

Казначейское обязательство — ценная бумага, дающая держателю право на получение фиксированной суммы в качестве выплаты основного долга и дохода с купона.

Кроме того, существует система производных ценных бумаг.

Опцион — краткосрочная ценная бумага, дающая право ее владельцу купить или продать другую ценную бумагу в течение определенного периода по определенной цене контрагенту, который за денежную премию принимает на себя обязательства реализовать это право.

Финансовый фьючерс — стандартный краткосрочный контракт на покупку или продажу определенной ценной бумаги по определенной цене в течение обусловленного между сторонами периода. Если владелец опциона может отказаться от реализации своего права, потеряв при этом денежную премию, которую он выплатил контрагенту, то фьючерсная сделка является обязательной для последующего исполнения.

Варрант — эта ценная бумага выражает льготное право на покупку акций эмитента в течение определенного (обычно несколько лет) периода по определенной цене. Например, инвестор покупает эмитируемые облигации, приобретая при этом варрант на простые акции эмитента по цене 100 тыс. руб. Если через 1—2 года курсовая стоимость простых акций превысит 100 тыс. руб., то инвестору будет выгодно реализовать свой варрант (с последующей перепродажей акций или размещением их в свой портфель ценных бумаг).

В какой же степени та или иная ценная бумага отвечает инвестиционным качествам? Облигации обеспечивают сохранность сбережений при фиксированном дополнительном доходе на них и пс му представляют интерес для осторожных инвесторов, стремящиеся сохранить свой капитал и иметь на него пусть небольшой, но гарантированный доход. Акции при благоприятной рыночной конъюрнктуре могут быть реализованы по курсовой цене, в несколько раз превышающей цену приобретения. Однако при ухудшении фирансового положения акционерного общества падает не только курс акций, но и сокращается или сводится к нулю размер дивидендов по ним. Акции привлекательны для инвесторов, готовых идти на риск, сыграть на курсовой разнице цены покупки и продажи бумаг. Сертификаты в условиях инфляции — наиболее надежное средство сохранения капитала из-за краткосрочности займа и достаточно высоких процентов по нему.

Чтобы удостовериться в инвестиционных качествах ценной бумаги, инвестор должен получить следующую информацию:

• чем занимается компания;

• какова ее прибыль;

• какова цена бумаги и тенденция ее роста;

• располагает ли эмитент резервами и есть ли источники их пополнения;

• велико ли доверие к эмитенту;

• есть ли планы развития компании.

Ответ на эти вопросы можно найти в проспекте эмиссии ценных бумаг, финансовой отчетности компании, биржевых бюллетенях, сводках, обзорах.

Определенные гарантии для инвестора предоставляют и инвестиционные институты. Прежде чем допустить бумаги к продаже, биржа, инвестиционная компания или фонд должны удостовериться в благонадежности бумаг и ее продавцов. Процедура включения ценных бумаг в список для продажи называется листингом. Каждая биржа имеет строгие правила допуска бумаг к торгам и свои гарантии клиентам, при этом в качестве критериев отбора бумаг может выступать объем чистого дохода, стоимость активов, размер выпуска ценных бумаг. Важной предпосылкой оценки качества бумаг выступает объективная оценка финансового состояния и активности эмитента.

Например, одна из крупнейших бирж мира — Нью-Йоркская — допускает к котировке акции компаний с балансовой стоимостью не менее 18 млн долл., получающих прибыль не менее 2 млн долл. в последние три года, располагающих 2000 акционерами-владельцами, которые имеют по 100 и более акций, и выпустивших в продажу не менее 1 100 000 акций со среднемесячным оборотом выше 100 тыс. единиц. Таким образом, включение в котировочный список Нью-Йоркской фондовой биржи проводится по пяти параметрам и свидетельствует о высоком рейтинге компании-эмитента.

Бумаги, допущенные к торгам, котируются. Котировка — это установление цены на бумагу с учетом интересов продавца и покупателя. По существу это расчет среднего уровня биржевых цен за определенный период. Как правило, расчет проводится ежедневно как простая среднеарифметическая цена на бумагу определенного наименования.

Определение доходности акций. Акция — ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом и удостоверяющая право собственности на долю в уставном капитале акционерного общества. Эмиссия акций осуществляется при:

• учреждении акционерного общества и размещении акций среди его учредителей;

• приватизации государственных и муниципальных организаций через акционирование и последующий выкуп акций у фонда государственного имущества;

• увеличении размеров первоначального уставного капитала АО.

Акции свидетельствует о вкладе их держателей-акционеров в уставный капитал АО. Акционеры являются коллективными собственниками имущества общества, что обеспечивает им получение части прибыли от деятельности АО. Помещая деньги в акции, инвестор приобретает следующие права:

• владеть частью распределяемой прибыли АО, т.е. дивидендом;

• участвовать в управлении акционерным обществом;

• получать часть стоимости активов общества при его ликвидации;

• приобретать новые акции данного общества.

Отличительная особенность акций заключается в том, что они не имеют установленного срока обращения, их владельцы получают дивиденды до тех пор, пока акционерное общество успешно функционирует.

Класс акций характеризуется большим многообразием:

• по эмитенту — различают акции акционерных обществ, бирж, банков, инвестиционных фондов и компаний;

• по правам акционеров акции делятся на обыкновенные (простые) и привилегированные. Обыкновенная акция дает один голос при решении вопросов на собрании акционеров и участвует в рас пределении чистой прибыли после выплаты доходов по облигациям и дивидендов по привилегированным акциям. Размер дивидендов на одну обыкновенную акцию определяется общим собранием акционеров и может быть увеличен или уменьшен в зависимости от результатов финансовой деятельности общества. Если положение АО не устойчиво или потребности развития требуют привлечения крупных средств, дивиденд по обыкновенным акциям может не выплачиваться, особенно в первые годы после создания АО.

Привилегированная акция не дает права голоса, если иное не предусмотрено в уставе АО, но в отличие от обыкновенной акции приносит гарантированный дивиденд и имеет преимущество при распределении прибыли и ликвидации общества. Размер фиксированного дивиденда по привилегированным акциям устанавливается при их выпуске, а текущие расчеты с их держателями проводятся до расчетов с владельцами обыкновенных акций. Привилегированные акции могут быть конвертированы в обыкновенные по условиям, оговоренным при их выпуске, и наоборот;

• по способу отражения движения акции делятся на именные и бумаги на предъявителя. Данные о владельце именной акции регистрируются в реестре акционерного общества. Акции на предъявителя допускают куплю-продажу без необходимой регистрации нового владельца.

Ликвидность последних бумаг более высокая, их переход из рук в руки касается только двоих: покупателя и продавца и зависит только от того, договорились ли они о цене. Дополнительных условий и формальностей не существует. Однако несмотря на то что акции на предъявителя существенно упрощают и удешевляют процесс обращения, они имеют серьезные недостатки. Анонимность плохо совмещается с реализацией одного из основных прав держателей обыкновенных акций — права на участие в управлении акционерным обществом. Аноним не может получить персонального письменного уведомления о созыве общего собрания, которое направляется каждому из зарегистрированных акционеров.

С другой стороны, если акционерное общество не имеет информации о персональном составе участников, то оно не располагает и сведениями о структуре собственности на акционерный капитал. Трудно управлять вслепую, не контролируя процесса движения капитала и концентрации бумаг в руках отдельных инвесторов;

• по уровню ликвидности акции подразделяются на ценные бумаги высокого качества, среднего и низкого качества. Распределение акций по уровню ликвидности является важнейшим для инвестора вопросом, но и наиболее сложным, так как на уровень ликвидности оказывает влияние множество факторов, зависящих или не зависящих от деятельности эмитента.

Доходность акции определяется двумя факторами: получением части распределяемой прибыли АО (дивидендом) и возможностью продать бумагу на фондовой бирже по цене, большей цены приобретения.

Дивиденд — это доля прибыли, приходящаяся на одну акцию. Дивиденды можно рассматривать как вознаграждение инвестору за риск, которому он подвергается, вкладывая деньги в бумаги акционерного общества.

Режим доли распределяемой прибыли и режим выплаты дивидендов утверждаются собранием акционеров в зависимости от итогов работы общества. Дивиденды выражаются в абсолютных денежных единицах или в процентах. Ставка дивиденда характеризует процент прибыли от номинальной цены акции.

Формула годовой процентной ставки дивиденда имеет вид

i = (Д/Рном ) х 100%,

где Д – абсолютный уровень дивиденда в денежных единицах

Рном - номинальная цена акции

Преобразуя формулу, можно по ставке дивиденда найти его абсолютный уровень.

Дивиденд — не единственный источник доходности акции. Важным фактором, увеличивающим ее ценность, является ожидание владельца, что биржевой курс возрастет. Продав акцию по новой цене, ее держатель получит дополнительную прибыль. Как и дивиденд, дополнительный доход при росте курса акций или убыток при падении курса можно определить в абсолютных единицах и в процентах.

Курсовая цена акции, или ее курс, — цена, по которой бумага продается на рынке ценных бумаг. Основным регулятором рыночных цен выступает состояние экономики. На динамику рыночной цены отдельного акционерного общества оказывают влияние его финансовые результаты. Если компания на подъеме, успешно развивается и увеличивает прибыль, то возрастают дивиденды ее акционеров, а следовательно, престиж ценных бумаг и их курсовая цена. Уменьшение размера дивидендов свидетельствует о неблагополучии акционерного общества, что приводит к обесцениванию его ценных бумаг.

Тема 7 **Денежный оборот и система расчетов на предприятии**

7.1 Денежный оборот на предприятии

Любое предприятие ежедневно осуществляет огромное количество расчетных операций со своими контрагентами, бюджетом, работниками, собственниками. Безусловно, доминирующую роль в расчетных операциях составляют расчеты: (а) за приобретенные сырье и материалы и (б) за проданную продукцию. В первом случае на предприятии имеет место отток денежных средств, во втором — их приток. В зависимости от формы расчетов между предприятием и его контрагентами потоки материальных ресурсов и соответствующие им потоки денежных средств чаще всего не совпадают во времени.

В соответствии с п. 1 ст. 140 Гражданского кодекса РФ платежи по территории России осуществляются путем наличных или безналичных расчетов. При наличных расчетах происходит передача денежных средств в форме банкнот и монет, а при безналичных — право на денежную сумму передается путем оформления соответствующих расчетных документов и проведения записей по счетам.

В настоящее время осуществление расчетов наличными денежными средствами существенно ограничено. Гражданский кодекс РФ устанавливает, что выбор наличной или безналичной формы расчетов напрямую связан с характером производимой операции, а также с правовым статусом участников. Расчеты юридических лиц, а также расчеты с участием граждан, связанные с осуществлением последними предпринимательской деятельности, по общему правилу, осуществляются в безналичном порядке. Без каких-либо ограничений наличными денежными средствами могут рассчитываться только физические лица и только по операциям, не связанным с осуществлением ими предпринимательской деятельности.

Безналичная форма расчетов связана с оформлением соответствующих документов единообразной формы и поэтому более трудоемка. Для обеспечения текущей деятельности организации расчеты по небольшим денежным суммам в том числе и между юридическими лицами могут осуществляться наличными денежными средствами. С этой целью инструктивными документами Банка России устанавливаются предельные размеры расчетов наличными деньгами по одному платежу (в настоящее время между юридическими лицами этот лимит составляет 10 тыс. руб.).

Налично-денежный оборот регламентирован Положением о правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации от 5 января 1998 г., утвержденным Банком России. Наличные денежные средства, поступающие в кассу предприятия, подлежат сдаче в учреждение банка с последующим зачислением на счет данного предприятия; сумма денежных средств, которую можно держать в кассе предприятия, лимитируется. Порядок и сроки сдачи наличных денег в учреждение банка устанавливаются индивидуально по каждому предприятию.

7.2 Принципы организации безналичных расчетов

Безналичные расчеты — это расчеты, совершаемые путем перевода банками средств по счетам клиентов, на основе платежных документов, составленных по единым стандартам и правилам. Безналичные расчеты осуществляются через кредитные организации и (или) Банк России по счетам, открытым на основании договоров банковского счета или корреспондентского счета (субсчета), если иное не установлено законодательством и не обусловлено используемой формой расчетов.

Формы безналичных расчетов и их краткая характеристика приведены в гл. 46 Гражданского кодекса РФ. Непосредственно техника расчетов устанавливается инструктивными документами Банка России, в частности инструкцией от 12 апреля 2001 г. № 2-п "Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации". В указанной инструкции сформулированы основные принципы организации безналичных расчетов.

1. Документальность. Платежи со счетов производятся банковскими или другими расчетными учреждениями только по письменному распоряжению клиентов либо по приказу судебных или иных органов, которым законодательно предоставлено данное право. Распоряжение о списании средств со счета может быть дано:

1. путем выписки документа единообразной формы, содержащего приказ (поручение) о списании средств;

2. в форме согласия оплатить предъявленное требование (акцепт).

В отдельных случаях банковские учреждения имеют право самостоятельно списывать средства со счетов организации в безакцептном порядке по требованию кредитора. Указанное право должно быть предусмотрено договором между клиентом и банком, а также основным договором между организациями-контрагентами. Отдельно необходимо упомянуть о принудительном списании средств со счетов организаций. В соответствии со ст. 46 Налогового кодекса (часть I) в случае неуплаты или неполной уплаты налога в установленный срок обязан ность по уплате налога исполняется принудительно путем обращения взыскания на денежные средства налогоплательщика или налогового агента на счетах в банках. Налоговый орган направляет в банк инкассовое поручение на списание и перечисление в соответствующие бюджеты необходимых денежных средств. Указанное поручение подлежит безусловному исполнению банком в очередности, установленной гражданским законодательством (см. ниже).

2. Срочность. Этот принцип относится в основном к порядку и срокам обработки документов банковскими учреждениями, срокам списания и зачисления средств на счета. Различными инструктивными документами Банка России установлены унифицированные сроки обработки платежных документов в коммерческих банках и расчетно-кассовых центрах Банка России. В соответствии со ст. 80 Федерального закона от 10 июля 2002 г. "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" Банк России устанавливает сроки безналичных расчетов. В частности, общий срок безналичных расчетов не должен превышать двух операционных дней в пределах субъекта Российской Федерации и пяти операционных дней в пределах Российской Федерации.

3. Обеспеченность платежа. Этот принцип подразумевает осуществление платежей со счета в пределах имеющихся на нем сумм. Все документальные поручения о списании средств со счета исполняются банком в соответствии с очередностью списания денежных средств, установленной ст. 855 части 2 Гражданского кодекса РФ.

При наличии на счете денежных средств, сумма которых достаточна для удовлетворения всех требований, предъявленных к счету, списание средств со счета осуществляется в порядке поступления распоряжений клиента и других документов на списание, т. е. в так называемой календарной очередности.

При недостаточности денежных средств на счете для удовлетворения всех предъявленных к нему требований списание денежных средств осуществляется в следующей очередности:

\* в первую очередь происходит списание по исполнительным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств со счета для удовлетворения требований о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью, а также требований о взыскании алиментов;

\* во вторую очередь производится списание по исполнительным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств для расчетов по выплате выходных пособий и оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору, в том числе по контракту, по выплате вознаграждений по авторскому договору;

\* в третью очередь осуществляется списание по платежным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств для расчетов по оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору (контракту), а также по отчислениям в государственные социальные страховые фонды;

\* в четвертую очередь происходит списание по платежным документам, предусматривающим платежи в бюджет и внебюджетные фонды, отчисления в которые не предусмотрены в третьей очереди;

\* в пятую очередь происходит списание по исполнительным документам, предусматривающим удовлетворение других денежных требований;

> в последнюю очередь осуществляется списание по другим платежным документам в порядке календарной очередности.

Списание средств со счета по требованиям, относящимся к одной очереди, производится в порядке календарной очередности поступления документов.

4. Свобода выбора форм безналичных расчетов. Действующим законодательством установлены несколько форм расчетов и видов платежей, которые организации-контрагенты могут выбирать по своему усмотрению: (а) расчеты платежными поручениями; (б) расчеты по аккредитиву; (в) расчеты чеками; (г) расчеты но инкассо. Каких-либо ограничений со стороны банка по выбору форм расчетов не допускается.

5. Унификация платежных документов. Законодательно установлено, что расчетные документы оформляются на бланках единообразной формы в бумажном или электронном видах. Расчетные документы должны содержать следующие реквизиты:

\* наименование расчетного документа и код формы;

\* номер расчетного документа, число, месяц, год его выписки; > вид платежа;

\* наименование плательщика, номер его счета в банке;

\* наименование и местонахождение банков плательщика и получателя, банковские идентификационные коды, номера корреспондентских счетов банков;

\* наименование получателя средств, номер его счета в банке, идентификационный номер налогоплательщика;

\* назначение платежа;

\* сумму платежа, обозначенную цифрами и прописью;

\* очередность платежа;

\* подписи уполномоченных лиц и оттиск печати (в установленных случаях).

Расчетные документы действительны в течение десяти дней, не считая дня их выписки. Исправления, помарки и подчистки в расчетных документах не допускаются.

Расчетные операции по перечислению денежных средств через кредитные организации могут осуществляться с использованием: (а) корреспондентских счетов (субсчетов), открытых в Байке России; (б) корреспондентских счетов, открытых в других кредитных организациях; (в) счетов участников расчетов, открытых в небанковских кредитных организациях, осуществляющих расчетные операции; (г) счетов межфилиальных расчетов, открытых внутри одной кредитной организации.

В соответствии с действующим законодательством безналичные расчеты между организациями осуществляют байки и небанковские кредитные учреждения. В свою очередь банки взаимодействуют друг с другом через расчетно-кассовые центры (РКЦ) либо напрямую через корреспондентские счета, открытые у банков-контрагентов.

Расчетно-кассовые центры являются учреждениями Банка России и созданы по территориальному принципу. Отношения между коммерческими банками и расчетно-кассовыми центрами оформляются договором. Коммерческий банк открывает в РКЦ корреспондентский счет, так называемый счет "НОСТРО". Платы за расчетно-кассовое обслуживание РКЦ не берет, но и не начисляет проценты на остаток средств на корреспондентских счетах банков в РКЦ. Расчеты между РКЦ непосредственно по операциям коммерческих банков, а также по их собственным операциям происходят через счета межфилиальиых оборотов (МФО). Средством расчета служат авизо (авизо как извещение об изменениях в состоянии взаимных расчетов, посылаемое одним контрагентом другому, используется исключительно в расчетах между банками и кредитными учреждениями). Необходимым условием расчетов с использованием РКЦ является наличие у коммерческого банка достаточных средств на корреспондентском счете в РКЦ. В противном случае осуществление расчетов невозможно. Таким образом, основной недостаток расчетов через РКЦ заключается в том, что клиент не сможет произвести платеж даже при наличии у него средств на счете в банке, если на корреспондентском счете банка в РКЦ средства отсутствуют. Кроме того, в процессе расчетов между банками появляется еще одно звено (РКЦ), что усложняет расчеты и увеличивает сроки исполнения платежей.

Для ускорения расчетов, а также для исключения возможности злоупотреблений банки могут открывать корреспондентские счета друг у друга на основе межбанковских соглашений. В этом случае необходимость использования системы межфилиальных оборотов отпадает, так как расчетно-кассовые центры участия в расчетах не принимают.

Ускорению расчетов способствует также организация зачета взаимных требований банковскими учреждениями (межбанковский клиринг). В соответствии с действующим законодательством банки вправе осуществлять расчеты путем зачета взаимных требований с последующим погашением сальдо путем перевода денежных средств по корреспондентским счетам. Межбанковский клиринг может осуществляться как на базе РКЦ, так и специализированными центрами, созданными банками определенного района или банками, входящими в одну группу. Клиринговый центр является отдельным юридическим лицом, созданным, как правило, в форме акционерного общества. В основном в качестве учредителей клиринговых центров выступают крупные коммерческие банки. Отношения между клиринговыми центрами и участниками регламентируются договором о расчетном обслуживании, после чего клиентам клиринговых центров открываются специальные' лицевые счета, по которым и происходит зачет взаимных требований. Таким образом, существенно уменьшается документооборот и сокращаются сроки исполнения платежей. Клиринговая деятельность подлежит лицензированию Банком России.

Расчеты платежными поручениями

Платежное поручение представляет собой поручение организации обслуживающему банку о перечислении определенной суммы со своего счета на счет указанного плательщиком лица. В современной хозяйственной практике указанная форма расчетов является основной.

В день принятия банком от клиента платежного поручения у банка возникает обязательство перед клиентом в сроки, установленные законодательством или договором, перечислить денежные средства по назначению с корреспондентского счета (субсчета), иных счетов, открытых для проведения расчетных операций, при соблюдении клиентом следующих условий: (а) правильного указания реквизитов плательщика, получателя денежных средств, обязательных для осуществления операции по перечислению средств; (б) наличия на его счете денежных средств в сумме, достаточной для исполнения принятого документа.

При соблюдении клиентом перечисленных выше условий кредитная организация или ее филиал в день принятия платежного поручения от клиента списывает средства с его счета и перечисляет их со своего корреспондентского счета (субсчета) и иных счетов, открытых для проведения расчетных операций, не позднее следующего дня, если иное не предусмотрено в договоре банковского счета.

Клиентам рекомендуется представлять в банк расчетные документы накануне наступления срока платежа (платежи в бюджет, внебюджетные фонды, плановые платежи). Если срок платежа на документе не проставлен, то сроком платежа считается дата принятия документа от клиента.

Платежное поручение действительно в течение 10 дней, начиная со дня, следующего за днем выписки. В отдельных случаях используются безотзывные поручения, действующие в течение неопределенного времени.

Организация-плательщик выписывает четыре экземпляра платежного поручения на бланке унифицированной формы по одному для каждого участника сделки. На одном экземпляре ставится оригинальная печать организации, а также этот экземпляр подписывается первой и второй подписями. Указанный экземпляр является ор нованием для списания средств в банке и остается в банковской документации. Второй экземпляр поручения возвращается к плательщику с отметкой банка о принятии поручения к исполнению. Третий и четвертый экземпляры поступают в банк продавца. На основании третьего экземпляра производится зачисление средств на счет получателя. Последний экземпляр прилагается к выписке со счета получателя в качестве подтверждения совершения операции по зачислению средств.

Основные преимущества данной формы расчетов заключаются в относительно быстром документообороте. Возможные задержки обусловливаются только задержками в работе банковской системы.

Расчеты аккредитивами

В соответствии с Положением о безналичных расчетах аккредитив представляет собой условное денежное обязательство, принимаемое банком (банк-эмитент) по поручению плательщика, произвести платежи в пользу получателя средств по предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива, или предоставить полномочия другому банку (исполняющий банк) произвести такие платежи.

Содержание аккредитивной формы расчетов заключается в том, что плательщик и поставщик передают банкам, в которых они обслуживаются, функции по контролю за соблюдением условий договора в части сумм и сроков оплаты. В банке поставщика открывается специальный счет, на котором депонируются средства плательщика. Указанные средства бронируются на определенный срок, который устанавливается в основном договоре. После того как поставщик убеждается в том, что необходимые средства зарезервированы, он отгружает продукцию или выполняет соответствующие услуги или работы. Документы, свидетельствующие об отгрузке товаров или выполнении работ, представляются поставщиком в банк. Исполняющий банк проверяет соответствие отгрузки условиям аккредитива, и в случае полного соблюдения контракта денежные средства списываются непосредственно на счет поставщика. Документы, свидетельствующие об отгрузке продукции, исполняющий банк пересылает банку-эмитенту, откуда они попадают к покупателю. Выплаты с аккредитива могут осуществляться только в безналичной форме.

Аккредитивная форма расчетов имеет несомненные достоинства. Поставщик получает дополнительные гарантии по своевременному получению оплаты от покупателя, поскольку, как правило, отгрузка товара или выполнение каких-либо работ поставщиком производится уже после получения извещения об открытии аккредитива. С другой стороны, банковское учреждение контролирует действия поставщика; несмотря на то что соответствующие денежные средства забронированы, поставщик сможет получить их только при условии добросовестного исполнения договора в полном объеме и в соответствующие сроки.

В современной практике используются несколько видов аккредитивной формы расчетов, возможность использования которых содержится в договоре банковского счета. При депонированном, или открытом, аккредитиве банк плательщика (банк-эмитент) перечисляет в банк получателя (исполняющий банк) соответствующую сумму со счета плательщика или за счет средств предоставленного ему кредита. Таким образом, необходимые денежные средства списываются со счета плательщика еще до момента исполнения поставщиком обязательств по договору. Указанная форма аккредитивных расчетов применяется в случае, если между банками, обслуживающими участников сделки, не установлены корреспондентские отношения.

При наличии у банков корреспондентских счетов друг у друга, как правило, применяется непокрытый, или гарантированный, аккредитив. В этом случае средства, списанные с расчетного счета покупателя, непосредственно в банк поставщика не перечисляются, а депонируются на специальном счете. Выплата поставщику по аккредитиву производится за счет средств на корреспондентском счете банка покупателя в банке поставщика. В этом случае сроки расчетов между контрагентами сокращаются.

Возможны и другие классификации аккредитивной формы расчетов, однако различия между ними в основном носят технический характер, т. е. касаются организации документооборота между контрагентами. По своей сути они представляют собой видоизменения либо покрытой, либо непокрытой формы аккредитивных расчетов.

Например, отзывный аккредитив может быть изменен банком-эмитентом без предварительного уведомления организации — получателя средств. При этом отзыв аккредитива не создает каких-либо обязательств банка-эмитента перед получателем. Соответственно после получения извещения об отзыве исполняющий банк платежи не производит. Возможность отзыва аккредитива без уведомления поставщика в определенной мере нивелирует достоинства данной формы расчетов, а именно не создает поставщику достаточных гарантий получения платежа. Хотя возможность использования отзывного аккредитива и предусмотрена современным законодательством, на практике он почти не применяется.

Безотзывным признается аккредитив, который может быть отменен или изменен только с согласия поставщика. В этом случае исполняющий банк обязуется осуществить платеж поставщику при выполнении последним условий аккредитива. Именно эта форма аккредитива и получила свое развитие на практике. Тем не менее Гражданским кодексом РФ установлено, что при отсутствии указания на запрещение отзыва аккредитива банком-эмитентом аккредитив считается отзывным.

На практике существуют и другие вариации аккредитивной формы расчетов. Например, при посреднических операциях применяется переводной аккредитив. Если поставщик реализует продукцию покупателю через своего представителя-посредника, в качестве средства платежа покупатель может использовать переводной аккредитив, при котором платежи осуществляются как в пользу посредника, так и в пользу основного поставщика. При этом перевод аккредитива может осуществляться только один раз.

В случае периодических поставок или выполнения работ по этапам используется возобновляемый аккредитив. Существует два варианта использования данного вида аккредитива. В первом случае после поставки определенной партии или выполнения соответствующего этапа работ с аккредитива производятся платежи до тех пор, пока на аккредитиве имеются денежные средства. Второй вариант предусматривает депонирование соответствующей суммы под каждую поставку или этап работ. В качестве преимуществ данного вида аккредитива можно отметить сокращение сроков и непрерывный характер расчетов.

Порядок расчетов по аккредитиву устанавливается в основном договоре между поставщиком и покупателем. В соответствии с Положением о безналичных расчетах в данном договоре должны быть предусмотрены следующие условия (помимо остальных существенных условий договора):

- наименование банка-эмитента (банк плательщика);

- наименование банка, обслуживающего получателя средств;

- наименование получателя средств;

-сумма, сроки действия и вид аккредитива;

- способ извещения получателя средств об открытии аккредитива;

- полный перечень и точная характеристика документов, предоставляемых получателем средств;

- ответственность за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств.

Плательщик представляет в банк, в котором он обслуживается, аккредитив установленной формы (в соответствии с Приложением №5 к Положению о безналичных расчетах). В нем указываются:

- вид аккредитива (в случае, если отсутствует указание, что аккредитив является безотзывным, он считается отзывным); > условие оплаты аккредитива (с акцептом или без акцепта);

- номер счета, открытый исполняющим банком для депонирования средств при покрытом (депонированном) аккредитиве;

- срок действия аккредитива с указанием даты (число, месяц и год) его закрытия;

- полное и точное наименование документов, против которых производится платеж по аккредитиву;

- наименование товаров (работ, услуг), для оплаты которых открывается аккредитив, номер и дата основного договора, срок отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг), грузополучателя и место назначения (при оплате товаров).

При отсутствии хотя бы одного из этих реквизитов банк отказывает в открытии аккредитива.

Для получения денежных средств по аккредитиву поставщик предоставляет в исполняющий банк четыре экземпляра реестра счетов установленной формы, а также документы, свидетельствующие о выполнении им условий контракта и предусмотренные условиями аккредитива. В реестре счетов содержится информация о реквизитах аккредитива, сумме платежа, номере счета поставщика, дате отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг), перечне документов в соответствии с условиями аккредитива.

Схемы документооборота аккредитивов приведены соответственно на рис.

При упомянутых выше достоинствах аккредитивной формы расчетов (гарантия исполнения обязательств контрагентами) существуют и значительные неудобства применения указанной формы на практике. Данные неудобства носят в основном технический характер и вызваны значительным документооборотом между банками и их клиентами. Указанная форма расчетов не позволяет в короткие сроки произвести оплату и поэтому для обеспечения текущей хозяйственной жизни предприятия не используется. Помимо технических сложностей имеется весьма существенный недостаток. Как правило, в хозяйственной практике используется покрытый аккредитив, т. е. аккредитив, при использовании которого у плательщика на время действия контракта из оборота отвлекаются значительные денежные средства. Аккредитивная форма расчетов является еще и самой дорогостоящей из возможных форм безналичных расчетов, поскольку за свои услуги по контролю за соблюдением условий контракта банк взимает комиссионное вознаграждение.

Указанные обстоятельства объясняют причину того, что аккредитивы применяются в основном в международных расчетах или в расчетах по крупным контрактам, связанным с движением значительных сумм либо с реализацией уникального и дорогостоящего оборудования, когда контрагентам необходимы твердые гарантии исполнения взаимных обязательств.

Расчеты чеками

Чеком признается ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя обслуживающему его банку произвести платеж указанной в чеке суммы чекодержателю, В хозяйственной практике выделяют два вида чеков: денежные (чеки, предназначенные для выплаты чекодержателю наличных денежных средств) и расчетные (чеки, используемые для расчетов между юридическими лицами). В данном разделе речь пойдет о расчетных чеках.

Расчетные чеки представлены депонированными и гарантированными чеками. Различия между ними заключаются в том, что при оформлении депонированной чековой книжки клиент предварительно перечисляет на отдельный лицевой счет соответствующую сумму, что обеспечивает гарантию платежа по данным чекам, т. е. одновременно с заявлением о выдаче чековой книжки в банк представляется платежное поручение. Именно депонированные чеки получили наибольшее распространение в современной отечественной практике.

Гарантированная чековая книжка предварительного депонирования средств не предусматривает. Покрытием чека выступают средства чекодателя на расчетном счете в пределах соответствующей суммы гарантии, установленной банком при выдаче чековой книжки. При временном отсутствии средств на счете плательщика банк может произвести оплату за счет собственных средств в пределах установленной суммы (овердрафт), если данная услуга установлена соглашением между банком и клиентом.

Перед выдачей чековой книжки банк заполняет отдельные реквизиты содержащихся в ней чеков. На лицевой стороне каждого чека указывается наименование плательщика (чекодателя) и банка, выдавшего чековую книжку. Также приводятся необходимые банковские реквизиты плательщика (номер счета, номер корреспондентского счета банка, банковский идентификационный код). На оборотной стороне чека цифрами и прописью указывается предельный размер суммы, на которую может быть выписан чек. Сумма лимита скрепляется печатью и подписью должностных лиц банка. Выданная банковская чековая книжка регистрируется в специальной идентификационной карточке, в которой перечисляются основные реквизиты чека с образцами подписей. Она выдается клиенту вместе с чековой книжкой и служит для подтверждения подлинности чека.

Порядок использования расчетных чеков в хозяйственной практике регулируется Гражданским кодексом РФ. В соответствии с ним чек должен содержать следующие обязательные реквизиты:

- наименование "чек", включенное в текст документа;

- поручение плательщику выплатить определенную денежную сумму;

- наименование плательщика и указание счета, с которого должен быть произведен платеж;

- указание валюты платежа;

- указание даты и места составления чека;

- подпись лица, выписавшего чек,—чекодателя.

Отсутствие в документе какого-либо из указанных реквизитов лишает его силы чека. В отдельных случаях в чеке может быть указано наименование чекодержателя; такой чек называется именным. Чек, не содержащий указания места его составления, рассматривается как подписанный в месте нахождения чекодателя.

По отечественному законодательству чек должен быть предъявлен к оплате в течение 10 дней, не считая дня его выдачи. Выдача чека не погашает обязательства чекодателя, в исполнение которого он выдан.

Права по чеку могут быть переданы с помощью передаточной надписи на чеке, называемой индоссаментом, за исключением именного чека. Индоссамент, совершенный плательщиком, считается недействительным. Чекодержатель переводного чека считается его законным владельцем, если он основывает свое право на непрерывном ряде индоссаментов.

В соответствии с Гражданским кодексом платеж по чеку полностью или частично может быть гарантирован посредством аваля (поручительства). Аваль может быть выдан любым лицом, за исключением плательщика. На лицевой стороне чека либо на дополнительном листе авалист проставляет надпись "считать за аваль" с указанием своего наименования и реквизитов. Авалист отвечает по чеку так же, как и лицо, выписавшее чек, и в случае отказа последнего от оплаты чека чекодержатель вправе предъявить иск к любому или всем обязанным по чеку лицам (чекодатель, авалист, индоссант). Иск чекодержателя к обязанным по чеку лицам может быть предъявлен в течение шести месяцев со дня окончания срока предъявления чека к платежу.

Плательщик (чекодатель) выписывает чек и передает его поставщику (чекодержателю) вместе с идентификационной карточкой. В момент выписки и получения чека чекодержатель обязан следить за обоснованностью лимита данной чековой книжки. При выписке чека неиспользованный лимит отражается на корешке следующего чека. Помимо соблюдения лимита сверяется подпись лица, выписавшего чек, с образцом подписи, поставленной на идентификационной карточке, а также соответствие остальных реквизитов чека реквизитам карточки.

В течение 10 дней чекодержатель сдает полученные чеки вместе с реестром чеков в банк, в котором он обслуживается. Реестр чеков содержит в себе информацию о всех чеках, сдаваемых в банк. В нем указываются номера и суммы чеков, сдаваемых при данном реестре, лицевые счета и наименования плательщиков и получателя денежных средств. Копии полученного реестра вместе с чеками банк чекодержателя, не производя операций по счетам, пересылает в байки поставщиков. Банк чекодателя, получив соответствующий реестр и чеки и проверив их подлинность, списывает депонированные средства со счета (если речь идет о депонированной чековой книжке) или осуществляет перечисление собственных средств (если используется овердрафт). На основании экземпляра реестра счетов в банке поставщика полученные средства зачисляются на счет последнего.

7.3 Расчеты по инкассо

Расчеты по инкассо представляют собой банковскую операцию, посредством которой банк берет на себя обязательства по получению от плательщика платежа на основании представленных на инкассо документов. Суть указанной операции заключается в том, что распоряжение о списании средств со счета плательщика оформляется не самим плательщиком, а получателем в рамках предоставленного ему права.

Расчеты по инкассо могут осуществляться с акцептом, т. е. когда плательщик подтверждает представленные в его банк документы на списание денежных средств, так и без акцепта, в случаях, установленных законодательством (как правило, это относится к списанию по исполнительным и приравненным к ним документам).

В современной практике инкассовая форма расчетов осуществляется на основании платежных требований и инкассовых поручений. Указанные документы предъявляются получателем средств (взыскателем) к счету плательщика через банк, обслуживающий получателя.

Платежное требование-поручение используется, как правило, в коммерческом обороте и представляет собой расчетный документ, который содержит требование кредитора (получателя средств) по основному договору к должнику (плательщику) об уплате определенной денежной суммы через банк. Расчеты платежными требованиями-поручениями могут осуществляться с акцептом или без акцепта плательщика. При расчетах между коммерческими организациями платежные требования без акцепта используются только в случае, если данное условие установлено основным договором между контрагентами, а также при наличии в договоре банковского счета между плательщиком и своим банком условия о возможности безакцептного списания денежных средств. В хозяйственной практике между коммерческими организациями безакцентные платежные требования используются достаточно редко, в основном расчеты осуществляются платежными требованиями, оплачиваемыми с акцептом плательщика.

Платежные требования предоставляются в банк получателя на бланке установленной формы. Кроме основных реквизитов платежных документов, указанных ранее, платежное требование должно содержать:

- условие оплаты (с акцептом или без);

- срок для акцепта (срок определяется контрагентами но основному договору, но не должен быть менее пяти рабочих дней);

- дата отсылки (вручения) плательщику предусмотренных основным договором документов, свидетельствующих о выполнении поставщиком условий договора;

- наименование товара, работ, услуг, реквизиты основного хозяйственного договора.

Принимающий платежные требования банк получателя (банк-эмитент) осуществляет проверку соответствия платежного требования установленной форме, соответствие подписей и печати получателя, а также полноты заполнения всех указанных на бланке реквизитов. В случае соблюдения всех правил два экземпляра платежного требования с реестром платежных требований (перечень требований по данному платежу и их основные реквизиты) передаются в банк плательщика (исполняющий банк). Поступившие в исполняющий банк платежные требования проверяются на соответствие условий данной формы расчетов условиями договора между банком и плательщиком.

При расчетах платежными требованиями с акцептом один экземпляр требования передается для акцепта плательщику. Акцепт платежного требования может быть произведен плательщиком до истечения срока акцепта путем предоставления в банк соответствующего заявления с печатью и подписями соответствующих должностных лиц. В этом случае на основании указанных в требовании реквизитов исполняющий банк производит списание средств со счета плательщика.

Если плательщик отказывается от акцента полностью или частично, то им в исполняющий банк представляется специальное заявление в трех экземплярах, в котором указываются мотивы отказа с обязательной ссылкой на условия договора или нормы права. В частности, это может быть несоответствие применяемой формы расчетов условиям заключенного основного договора. При полном отказе от акцепта платежные требования и заявление плательщика об отказе с соответствующими отметками исполняющего банка возвращаются в банк-эмитент для последующей передачи получателю. В случае частичного акцепта в платежном требовании обводится первоначальная сумма и рядом проставляется цифрами и прописью сумма, подлежащая к оплате. Заявление о частичном отказе вместе с одним экземпляром платежного требования служат основанием для списания денежных средств со счета плательщика. Второй экземпляр заявления направляется в банк-эмитент для выдачи получателю средств. Все возникающие между плательщиком и получателем разногласия разрешаются в законодательно установленном порядке.

При неполучении исполняющим банком в установленный срок отказа от акцепта платежное требование считается акцептованным, и на основании указанных в нем реквизитов исполняющий банк осуществляет платеж.

Если поставщик представляет в банк-эмитент платежное требование, в котором указано, что оплата по нему производится без акцепта получателя, то в требовании делается указание на пункт основного договора, в котором предусмотрено следующее условие. Безакцептное списание по хозяйственным договорам требует соответствующего указания такой возможности в договоре банковского счета. Кроме того, плательщик при заключении хозяйственного договора представляет в обслуживающий его банк сведения о кредиторах (получателях), которые имеют право выставлять платежные требования на списание денежных средств в безакцептном порядке, а также на основании каких хозяйственных договоров может быть произведено указанное списание. В случае, если условия о безакцептном списании средств нет в договоре банковского счета либо плательщик не представил в банк сведения о получателях средств, платежное требование оплачивается в порядке предварительного акцепта. При безакцептном списании средств в случае соблюдения исполняющим банком всех требований законодательства последним возражения плательщика по поводу списания не принимаются.

Инкассовые расчеты могут осуществляться также и на основании инкассовых поручений. В соответствии с действующим законодательством списание денежных средств по инкассовым поручениям производится только в бесспорном порядке. Положением о безналичных расчетах предусмотрены случаи применения инкассовых поручений, а именно:

- в случаях, когда бесспорный порядок взыскания установлен законодательством, в том числе для взыскания денежных средств органами, выполняющими контрольные функции;

- при взыскании по исполнительным листам.

Инкассовые поручения могут применяться и при расчетах между коммерческими организациями, если условия основного договора, а также договоров банковского счета содержат такую возможность. В данном случае порядок документооборота аналогичен документообороту при использовании платежных требований-поручений без акцепта. Однако в сложившейся практике расчеты с использованием инкассовых поручений применяются в основном для принудительного взыскания денежных средств соответствующими государственными контролирующими органами.

Тема 8 **Бюджетирование на предприятии**

Под бюджетированием (budgeting) понимается процесс расчета и обобщения финансовых показателей, детализирующих финансовые планы корпорации в денежном и натуральном выражении на конкретный период времени. Представленные в виде таблицы значения показателей называются бюджетом. Бюджетирование является составной частью процесса планирования: как только составляется финансовый план на будущее, он подкрепляется расчетами и составлением бюджета.

Составление бюджета преследует три основные цели:

планирование, координацию и контроль.

1.Планирование. Бюджет предполагает учет изменяющихся условий и отражает разработанный финансовый план в виде конкретных показателей.

2. Координация. Процесс бюджетирования помогает руководству корпорации координировать усилия, так как предполагает определение взаимосвязей между подразделениями. В ходе бюджетного процесса часто обнаруживаются различие интересов и возможные конфликты. Именно бюджетный процесс позволяет выявить неэффективное использование ресурсов.

3. Контроль. Разработанные бюджеты рассматриваются как ориентиры, с которыми сравниваются реальные результаты.

Отслеживание различий в фактических и бюджетных данных позволяет своевременно принять меры или провести корректировки бюджета и изменить тактические задачи всех подразделений.

В финансовом планировании выделяют оперативные (операционные, или текущие), финансовые и капитальные бюджеты. Текущими бюджетами называют разработанные множества показателей, отражающих текущую деятельность, и прежде всего получение реализационного дохода и текущие расходы. К текущим бюджетам относятся бюджеты (планы) сбыта, производства, сметы прямых затрат на материалы, сметы прямых затрат по оплате труда, смету административных расходов.

План сбыта является отправной точкой при подготовке сводного бюджета. Этот план показывает количество единиц каждого изделия, которые прогнозируется продать. Перемножение на прогнозируемые значения цен позволяет рассчитать объем реализации продукции или услуг по подразделениям и филиалам. Обычно этот бюджет разрабатывается подразделением маркетинга. При продажах в кредит оцениваются поступления денежных средств при немедленной оплате и с учетом отсрочки.

Бюджет производства (или производственный план) показывает, какое количество ресурсов и в какой период времени потребуется для производства планируемого объема выпуска (построение этого бюджета начинается с прогноза в натуральном выражении количества комплектующих, материалов, запасов). Прогнозируемый объем производства определяется вычитанием

оцененных запасов готовой продукции на складе на начало периода из суммы прогнозируемых к продаже единиц товара и оптимального объема готовой продукции на складе на конец периода. Этот бюджет основывается на смете затрат материалов, труда, комплектующих и т.п. Обычно он составляется производственным подразделением.

Смета прямых затрат на материалы определяет количество материалов, подлежащих закупке. Два фактора влияют на это количество: 1)прогнозируемый расход материалов (исходя из производственного плана) и 2) имеющиеся запасы.

Поэтому количество закупаемых материалов в натуральных единицах определяется как сумма расхода за период и оптимального размера запаса на конец периода за вычетом имеющихся запасов на начало периода. Перемножение на прогнозируемые цены позволяет рассчитать оттоки денежных средств (при покупке в кредит вносятся корректировки).

Для расчета прямых затрат на оплату труда ожидаемый объем производства в каждом периоде времени умножается на число часов работы, необходимых для производства одной единицы продукции. Далее результат умножается на стоимость прямых затрат труда за час. Получаем общие затраты на оплату труда по подразделениям и филиалам.

Специализированные (индивидуальные) бюджеты объединяются в единый бюджет, формирующий операционный план и предварительные отчет о финансовых результатах и балансовый отчет. Совокупный бюджет определяет планируемые показатели по всей корпорации по объему реализационного дохода, издержкам и прибыли.

Финансовые бюджеты показывают, как на производственную деятельность корпорации влияют финансовые и инвестиционные решения. Основными финансовыми бюджетами являются:

-бюджет денежных средств (или кассовый план cash budget);

-предварительные баланс и отчет о финансовых результатах с учетом возможного изменения финансовых условий функционирования.

Бюджет денежных средств (кассовый план) представляет собой финансовый план потоков денежных средств корпорации, получаемых и расходуемых как по безналичному расчету, так и наличными. Бюджет денежных средств обычно составляется с разбивкой по месяцам, чтобы отразить сезонные колебания поступлений и расходов. При стабильных денежных потоках может быть оправдано составление бюджета с разбивкой на кварталы или более длительные промежутки времени. Целью составления бюджета денежных средств является оценка изменчивости доступного уровня денежных средств и планирование привлечения необходимого количества или инвестирования на короткие промежутки времени. Бюджет денежных средств также может рассматриваться как индикатор возможных проблем, связанных с нехваткой денежных средств.

Составление бюджета денежных средств включает шесть этапов:

1) выбор временного горизонта. Обычно равен месяцу, но при нестабильных денежных потоках могут составляться недельные или даже ежедневные бюджеты;

2) прогноз объема продаж и поступлений денежных средств на временном горизонте;

3) оценка общего объема поступлений денежных средств (притоки). Общая сумма включает поступление от продажи без предоставления кредита и по предоплате, получение денежных средств от дебиторов, другие поступления типа процентных, дивидендов от деятельности других предприятий, доходы от продажи активов, доходы по ценным бумагам и другие внереализационные доходы;

4) оценка расходов денежных средств (оттоки). Включаются текущие расходы за материалы, комплектующие, выплаты по заработной плате, выплаты по приобретенным материалам и комплектующим в прошлые периоды времени (погашение кредиторской задолженности), налоговые платежи, выплаты процентов и дивидендов, инвестиционные расходы и т.п.;

5) расчет чистого денежного потока;

6) составление бюджета денежных средств, показывающего, в какие периоды времени корпорация будет испытывать недостаток денежных средств, а в какие - избыток. Прибавляя к чистому денежному потоку каждого временного периода начальное количество денежных средств (на начало периода), получаем значение денежного потока на конец (остаток денежных средств на момент времени t). Полученное значение остатка сравнивается с минимальным бюджетом денежных средств (таким количеством денежных средств, которое руководство считает необходимым иметь в любой период времени) или с оптимальным (при котором минимизируются издержки хранения денежных средств). Превышение конечного значения чистого денежного потока над минимальным бюджетом показывает избыток денежных средств. Размер минимального бюджета зависит от степени неопределенности условий функционирования (чем более неопределенны условия и высока неопределенность по денежному потоку, тем больше должно быть значение минимального бюджета денежных средств).

Табл. 14 показывает общий вид бюджета денежных средств.

Таблица 14 Общий вид бюджета денежных средств

|  |  |
| --- | --- |
|  | Временной горизонт |
| март | апрель | май | июнь |
| +приток денежных средств |  |  |  |  |
| - отток денежных средств |  |  |  |  |
| + чистый денежный поток + поток наначало временного горизонта = потокна конец периода = остатку денежных средств |  |  |  |  |
| - минимальный бюджет денежных средств |  |  |  |  |
| = избыток (недостаток) |  |  |  |  |

Предварительный балансовый отчет строится путем корректировки балансового отчета за предыдущий период (закончившийся год) с учетом прогнозируемых продаж и затрат. Его составление необходимо по следующим соображениям:

-позволяет вскрыть отдельные неблагоприятные перспективы и проблемы, которыми финансовый менеджер не планировал заниматься;

-играет контрольную роль для координации всех прочих планов;