

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»

Е. В. Кизиль
К. Е. Никитин

**ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ
(ПРЕДПРИЯТИЙ)**

Рекомендовано УМО вузов России по образованию в области финансов,
учета и мировой экономики в качестве учебного пособия для студентов,
обучающихся по направлению «Экономика»
специальность (профиль подготовки) «Финансы и кредит»

2-е издание, переработанное и дополненное

Комсомольск-на-Амуре
2015

УДК 658.125(07)
ББК 65.9(2)261.9я7
К385

Рецензенты:

Кафедра «Финансы и кредит» Дальневосточного института управления – филиал
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации» (ДВИУ РАНХиГС),
доктор экономических наук, профессор С. Л. Осипов;
Е. А. Гутник, кандидат экономических наук, начальник по ведению реестра
муниципальной собственности, по работе с муниципальными предприятиями,
учреждениями и хозяйственными обществами Комитета по управлению имуществом
г. Комсомольска-на-Амуре

Кизиль, Е. В.

К385 **Финансы организаций (предприятий) : учеб. пособие / Е. В. Кизиль, К. Е. Никитин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Комсомольск-на-Амуре : ФГБОУ ВПО «КнАГТУ», 2015. – 205 с.**

ISBN 978-5-7765-1168-4

В предлагаемом учебном пособии изложен теоретический и практический материал о сущности финансов организаций в условиях рыночной экономики, рассмотрены аспекты формирования финансово-экономических результатов деятельности предприятия, раскрыты вопросы использования и финансирования основных и оборотных средств, их роль в хозяйственной деятельности предприятия, даны основы финансового анализа и планирования на предприятии.

Пособие дополнено разделами: «Государственное регулирование финансов организаций», «Финансы организаций важнейших отраслей экономики». Разделы, посвященные формированию и использованию доходов предприятия, а также планированию затрат, приведены в соответствии с изменениями, произошедшими в законодательной базе. Внесены изменения и поправки в разделы «Финансовое планирование организации», «Формирование и использование оборотных средств организаций (предприятий)», «Внеоборотные активы организаций (предприятий)». В пособие включены тестовые задания к каждому разделу. Принципиально обновлено расчетно-графическое задание, расширены вопросы для повторения и сдачи экзамена.

УДК 658.125(07)
ББК 65.9(2)261.9я7

ISBN 978-5-7765-1168-4

© ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»,
2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ	6
1.1. Финансовые отношения, функции и роль финансов в организации деятельности предприятий	6
1.2. Принципы организации финансов предприятий	10
1.3. Особенности финансов организаций различных организационно-правовых форм	13
1.4. Финансы организаций важнейших отраслей экономики	17
1.5. Особенности финансов организаций малого бизнеса	26
1.6. Государственное регулирование финансов организаций	34
Тестовое задание к разделу 1	37
2. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ	41
2.1. Финансовое обеспечение хозяйственной деятельности организаций (предприятий).....	41
2.2. Капитал фирмы. Управление структурой капитала	45
Тестовое задание к разделу 2	54
3. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ).....	56
3.1. Экономическая сущность затрат организации (предприятия). Понятие доходов и расходов.....	56
3.2. Классификация затрат предприятия.....	60
3.3. Порядок формирования и использования выручки от реализации	67
3.4. Планирование себестоимости и выручки от реализации продукции. Финансовые методы управления затратами	69
Тестовое задание к разделу 3	77
4. ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)	79
4.1. Экономическое содержание и функции прибыли	79
4.2. Формирование, распределение и использование прибыли	81
4.3. Методы планирования прибыли	88
4.4. Влияние учетной политики на финансовый результат деятельности организации	93
4.5. Анализ безубыточности.....	98
Тестовое задание к разделу 4	101
5. ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)	104
5.1. Экономическое содержание оборотных активов.....	104

5.2. Структура оборотных средств организации и источники их финансирования	106
5.3. Определение потребности в оборотных средствах	110
5.4. Эффективность использования оборотных активов.....	114
Тестовое задание к разделу 5	118
6. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)	121
6.1. Экономическое содержание внеоборотных активов	121
6.2. Показатели использования основных средств	126
6.3. Источники финансирования внеоборотных активов.....	127
6.4. Амортизация и ее роль в воспроизводственном процессе.....	130
Тестовое задание к разделу 6	139
7. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	142
7.1. Общий анализ финансового состояния.....	142
7.2. Анализ финансовой устойчивости	146
7.3. Анализ ликвидности баланса, коэффициентов финансового состояния, деловой активности и рентабельности	147
Тестовое задание к разделу 7	154
8. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	158
8.1. Содержание и цели финансового планирования	158
8.2. Виды и методы финансового планирования	160
8.3. Система финансовых планов (бюджетов)	167
Тестовое задание к разделу 8	170
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ И ЗАДАНИЕ К ВЫПОЛНЕНИЮ РАСЧЕТНО-ГРАФИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ.....	173
10. РЕШЕНИЕ ТРЕНИРОВОЧНЫХ ЗАДАНИЙ.....	176
11. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ	185
12. ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ.....	186
СЛОВАРЬ СПЕЦИАЛЬНЫХ ТЕРМИНОВ	188
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	191
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС	192
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ДАННЫЕ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ БАЛАНСА ПРЕДПРИЯТИЯ	193
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ТЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ РГЗ	204

ВВЕДЕНИЕ

Организация (предприятие) является основной структурной единицей коммерческой деятельности. Цель предприятия – получение по возможности высокого результата в денежном выражении. Система денежных отношений экономического субъекта, возникающая в процессе его производственно-хозяйственной деятельности, образует финансовую систему организации. Ее изучение, укрепление и совершенствование – залог успешности организации. Немаловажную роль в реализации данной установки играют финансисты, получающие образование по направлению «Экономика».

Предлагаемое учебное пособие освещает ряд вопросов, затрагивающих сущность финансов и особенности организационно-правовых форм организации, источники ее финансовых ресурсов. Рассматриваются также аспекты формирования оборотных средств, определение потребности в них, финансирования внеоборотных активов, вопросы формирования и использования прибыли, ее планирования и налогообложения, которые взаимосвязаны с последними изменениями в законодательной базе.

Изложены основные принципы и методы анализа и оценки финансового состояния организации по данным бухгалтерской отчетности. Рассмотрены финансовые методы управления затратами на производство и реализацию продукции. Акцентировано внимание на анализе безубыточности и планировании в организации.

Целью изучения дисциплины является усвоение теоретического материала и приобретение практических навыков по организации финансов хозяйствующего субъекта, использованию привлеченных и заемных источников финансирования для обеспечения потребности фирмы в финансовых ресурсах, эффективному использованию средств.

Предметом изучения курса "Финансы организаций (предприятий)" является финансово-хозяйственная деятельность производственного предприятия.

Цели и предмету изучения соответствует структура пособия, которое состоит из введения и восьми теоретических разделов. В конце каждого раздела помещены тренировочное и тестовое задания, позволяющие закрепить материал и применить теоретические знания для решения практических задач. В заключительных разделах пособия имеется решение тренировочных заданий. Расчетно-графическое задание, вопросы для повторения и вопросы к экзамену позволят осуществить контроль качества усвоения материала студентом.

1. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.1. Финансовые отношения, функции и роль финансов в организации деятельности предприятий

Финансы организаций являются важнейшей составляющей частью единой системы финансов государства. Это предопределяется, прежде всего, тем, что они обслуживают сферу материального производства, в которой создаются совокупный общественный продукт, национальный доход и национальное богатство. В отраслях материального производства возникают разнообразные по характеру финансовые отношения. Учитывая специфику денежных фондов целевого назначения, формируемых на их основе, в составе *финансовых отношений* можно выделить следующие группы относительно однородных *денежных отношений* (рис. 1.1):

- связанные с формированием первичных доходов, образованием и использованием в хозяйственных подразделениях материального производства целевых фондов внутрихозяйственного назначения – уставного фонда, фонда развития производства, поощрительных фондов и др.;

- возникающие между предприятиями (если эти отношения носят распределительный характер, а не обслуживают обмен). Движение финансовых ресурсов на основе этих денежных отношений осуществляется в нефондовой форме: уплата и получение паевых взносов членами различных объединений, их участие в распределении прибыли от кооперации и производственных процессов, инвестирование средств в акции и облигации других предприятий, получение по ним дивидендов и процентов и т.п.;

- складывающиеся у предприятий материального производства со страховыми организациями в связи с формированием и использованием различного рода страховых фондов;

- образующиеся у предприятий с банками в связи с получением банковских ссуд, их погашением, уплатой процентов по ним, а также предоставлением банкам во временное пользование свободных денежных средств за определенную плату;

- возникающие у предприятий материального производства с государством по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных фондов. Эта группа финансовых отношений получает формы платежей в бюджет, бюджетного финансирования, платежей в различные внебюджетные фонды и др.;

- складывающиеся у предприятий с их вышестоящими управленческими структурами. Это так называемые вертикальные взаимосвязи, сохранившиеся в границах внутриотраслевого перераспределения финансовых ресурсов.

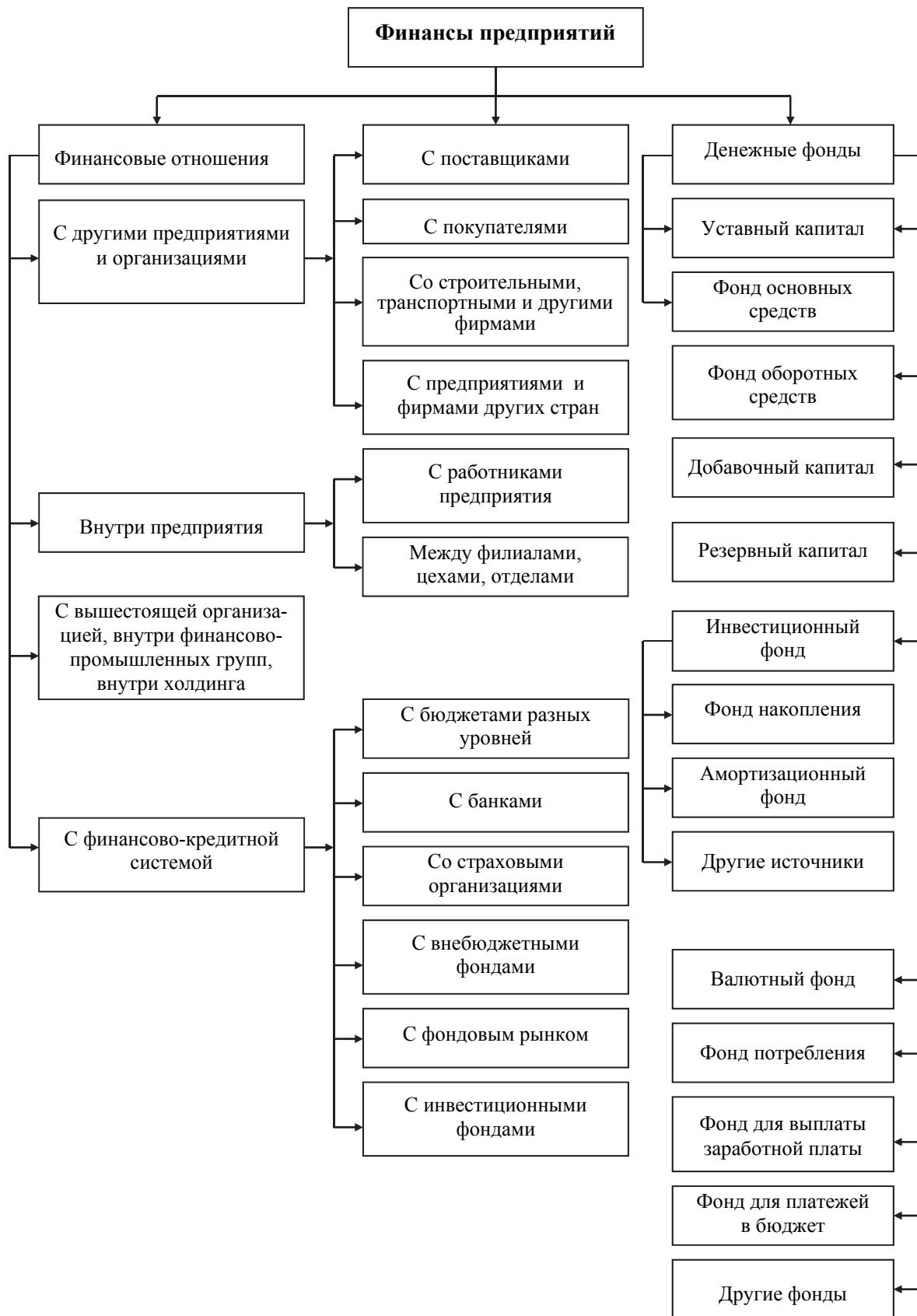


Рис. 1.1. Механизм управления финансами предприятий

Перечисленные виды денежных отношений составляют содержание **финансов предприятий (организаций)**, которые могут быть определены как экономические и денежные отношения, возникающие в процессе формирования, распределения и использования совокупного общественного продукта, национального дохода и национального богатства государства, а также валового дохода, финансовых ресурсов и денежных накоплений предприятия и образования на этой основе специальных фондов денежных средств [12].

Специфику **рыночных финансовых отношений** характеризуют следующие признаки [8]:

- обладание подлинной финансовой независимостью субъектов хозяйствования;
- отсутствие мелочной регламентации со стороны государства;
- многообразие форм собственности, обуславливающих различные виды финансовых отношений;
- наличие нерыночного сектора (государственное управление и регулирование, общественные организации и другие формы);
- формирование цен на продукцию, работы и услуги в условиях равновесия спроса и предложения, что требует гибкого финансового реагирования на производственные процессы.

Финансы предприятий характеризуются теми же чертами, которые присущи в целом категории финансов, вместе с тем у них есть черты, обусловленные особенностями самого материального производства. В материальном производстве теснейшим образом переплетаются все фазы воспроизводственного процесса – собственно производство, распределение, обмен и потребление [15]. Эти процессы находят свое отражение в специфике формирования денежных фондов, отражающих состояние финансов предприятия, которые в свою очередь являются индикатором экономического состояния хозяйствующего субъекта в целом. На рис. 1.2 показано, что финансовые отношения организаций, возникающие в момент очередного авансирования в производство стоимости, обеспечивают непрерывность воспроизводственного процесса в целом. Благодаря финансам производитель, получив за проданный товар деньги, распределяет их с целью создания целевых денежных фондов, которые потом использует для удовлетворения производственных потребностей, необходимых для продолжения процесса производства. Следовательно, с помощью финансов хозяйствующие субъекты получают возможность реализовывать свои разнообразные потребности [13, 15].

Наиболее полно сущность финансов предприятий проявляется в их функциях.

Финансы, будучи общеэкономической категорией, применительно к предприятию проявляются в ряде функций: воспроизводственной, распределительной, обеспечивающей, регулирующей, стабилизационной и контрольной [6, 9].

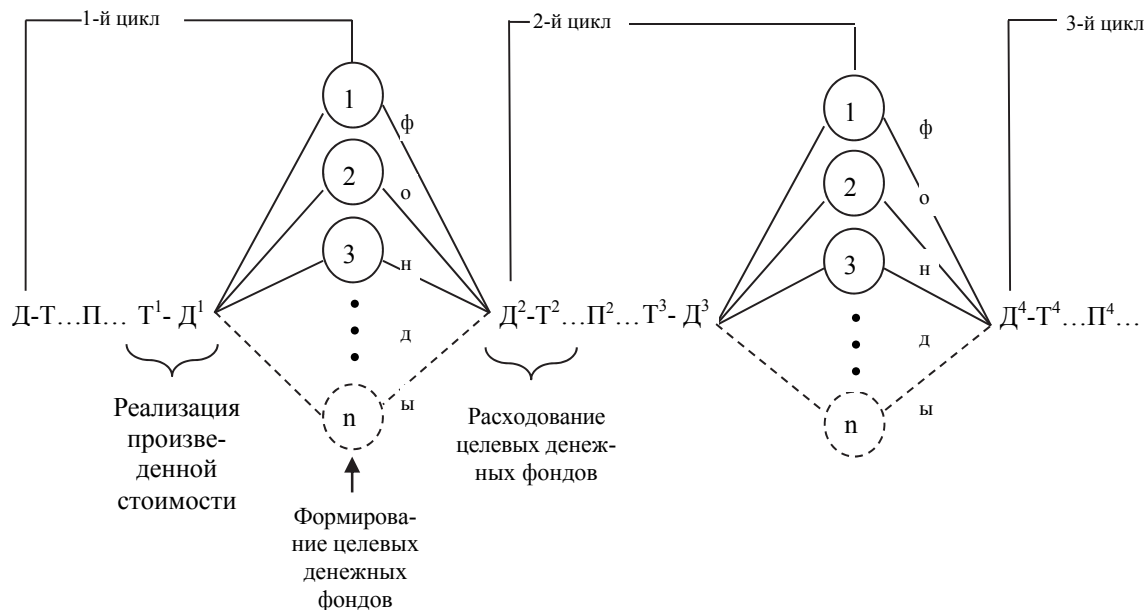


Рис. 1.2. Формирование фондов целевого назначения

Воспроизводственная функция заключается в реализации предпосылок простого и расширенного воспроизводства в деятельности предприятия.

Распределительная функция основана на том, что финансовые ресурсы предприятий должны обеспечить возмещение потребленных средств производства, выполнение обязательств фирмы перед бюджетом, другими коммерческими структурами, физическими лицами. Сущность распределительной функции финансов заключается в распределении полученной денежной выручки за реализованную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Выручка используется на возмещение израсходованных средств производства, образование валового дохода. Одна часть этого дохода поступает в государственный бюджет, а другая – остается в распоряжении предприятия для образования фондов денежных средств целевого назначения, финансирования затрат, расширения и развития производства.

Обеспечивающая функция заключается, с одной стороны, в удовлетворении количественного интереса собственников (в виде прибыли и дивидендов), с другой стороны – в обеспечении системы расчетных отношений в схемах «предприятие-предприятие», «предприятие-работник», «предприятие-собственник» и т.д. Обеспечивающая функция состоит в создании фондов денежных средств, достаточных для выполнения уставных целей и задач предприятия, что решается путем:

- привлечения кредитов и займов, если собственных денежных средств недостаточно;
- привлечения средств за счет увеличения уставного капитала (что достигается дополнительной эмиссией акций);

- постоянного согласования доходов и расходов в процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятий;
- обеспечения режима экономии и бережливости.

Регулирующая функция связана с вмешательством государства посредством финансовых инструментов (налоги, государственный кредит, процентные ставки и т.д.) в процесс воспроизводства.

С помощью **стабилизационной функции** обеспечиваются стабильные экономические условия для всех хозяйствующих субъектов.

Сущность **контрольной функции** заключается в том, что с помощью финансовых показателей отслеживается эффективность использования ресурсного потенциала предприятия как со стороны собственника, так и со стороны государства. Контрольная функция заключается в финансовом контроле над формированием, движением и использованием основного и оборотного капиталов, финансовых ресурсов предприятия в соответствии со стратегией развития предприятия, бизнес-планом, инвестиционными и другими планами. Объектом контроля выступают финансовые ресурсы предприятия и фонды денежных средств. С помощью контрольной функции осуществляются:

- проверка отклонений фактических и планируемых параметров финансово-экономической деятельности;
- обеспечение применения соответствующих штрафных санкций в случае невыполнения предприятием своих обязательств перед бюджетом, банками и другими контрагентами;
- обеспечение всеобщности, универсальности и сопоставимости финансовой информации в целях анализа соблюдения законодательных, нормативных, инструктивных и других регламентирующих положений в области финансово-хозяйственной деятельности предприятий;
- использование системы финансовых показателей при контроле во взаимосвязи с другими функциями финансов.

1.2. Принципы организации финансов предприятий

Финансовые отношения коммерческих организаций и предприятий строятся на определенных принципах, связанных с основами хозяйственной деятельности: хозяйственная самостоятельность, самофинансирование, материальная заинтересованность, материальная ответственность, обеспечение финансовыми резервами.

1. **Принцип хозяйственной самостоятельности** обеспечивается тем, что хозяйствующие субъекты независимо от формы собственности самостоятельно определяют сферу экономической деятельности, источники финансирования, направления вложения денежных средств с целью извлечения прибыли и приращения капитала, повышения благосостояния владельцев фирмы.

Рынок стимулирует коммерческие организации (предприятия) к поиску новых сфер приложения капитала, созданию гибких производств, соответствующих потребительскому спросу. Коммерческие организации (предприятия) для получения дополнительной прибыли, приращения капитала и повышения благосостояния их владельцев могут осуществлять финансовые инвестиции краткосрочного и долгосрочного характера в форме приобретения ценных бумаг других предприятий, государства, участия в деятельности других хозяйствующих субъектов.

Однако о полной хозяйственной самостоятельности говорить нельзя, так как государство регламентирует отдельные стороны их деятельности. Так, законодательно устанавливаются взаимоотношения коммерческих организаций (предприятий) с бюджетами разных уровней. Коммерческие организации всех форм собственности в законодательном порядке уплачивают необходимые налоги в соответствии с установленными ставками, участвуют в формировании внебюджетных фондов. Государство определяет амортизационную политику, необходимость формирования и размеры финансового резерва для акционерных обществ.

2. Принцип самофинансирования означает полную самокупаемость затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ и оказание услуг, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и, при необходимости, банковских и коммерческих кредитов. В настоящее время далеко не все коммерческие организации (предприятия) способны реализовать этот принцип. Организации ряда отраслей, выпуская продукцию и оказывая услуги, необходимые потребителю, по объективным причинам не могут обеспечить их рентабельность. К ним относятся отдельные предприятия городского пассажирского транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, сельского хозяйства, оборонной промышленности, добывающих отраслей. Такие предприятия по мере возможности получают государственную поддержку в форме дополнительного финансирования из бюджета на возвратной и безвозвратной основе.

3. Принцип материальной заинтересованности. Объективная необходимость этого принципа обеспечивается основной целью предпринимательской деятельности - извлечением прибыли. Заинтересованность в результатах предпринимательской деятельности проявляют не только ее участники, но и государство в целом. На уровне отдельных работников организации (предприятия) реализация этого принципа может быть обеспечена высоким уровнем оплаты труда. Для предприятия данный принцип может быть реализован в результате проведения государством оптимальной налоговой политики, способной не только обеспечить финансовыми ресурсами потребности государства, но и не снижать стимулы к предпринимательской деятельности, экономически обоснованной амортизационной политикой, созданием экономических условий для развития производства.

4. **Принцип материальной ответственности** означает наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты финансово-хозяйственной деятельности, сохранение собственного капитала. Финансовые методы реализации этого принципа различны и регламентируются российским законодательством. Организации, нарушающие договорные обязательства, расчетную дисциплину, сроки возврата полученных кредитов, налоговое законодательство и т.п., уплачивают пени, штрафы, неустойки. К нерентабельным организациям, не способным отвечать по своим обязательствам, может быть применена процедура банкротства.

Руководители организаций несут административную ответственность за нарушение налогового законодательства в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации. К отдельным работникам организаций (предприятий) применяется система штрафов в случаях допущения брака, лишения премий, увольнение с работы в случаях нарушения трудовой дисциплины. Этот принцип реализован в настоящее время наиболее полно.

5. **Принцип обеспечения финансовых резервов** диктуется условиями предпринимательской деятельности, сопряженной с определенными рисками невозврата вложенных в бизнес средств. В условиях рыночных отношений последствия риска ложатся на предпринимателя, который добровольно и самостоятельно, на свой страх и риск реализует разработанную им программу. Кроме того, в экономической борьбе за покупателя предприниматели вынуждены продавать свою продукцию с риском невозврата денег в срок. Финансовые вложения организаций (предприятий) также связаны с риском невозврата вложений денежных средств, либо получением дохода, ниже предполагаемого. Наконец, могут иметь место прямые экономические просчеты в разработке производственной программы. Реализацией этого принципа является формирование финансовых резервов и других аналогичных фондов, способных укрепить финансовое положение организации (предприятия) в критические моменты хозяйствования.

Финансовые резервы могут формировать коммерческие организации (предприятия) всех организационно-правовых форм собственности из чистой прибыли после уплаты из нее налога и других обязательных платежей в бюджет.

Все принципы организации финансов предприятий находятся в постоянном развитии, и для их реализации в каждой конкретной экономической ситуации применяются свои формы и методы, соответствующие состоянию производительных сил и производства.

1.3. Особенности финансов организаций различных организационно-правовых форм

На организацию финансов организаций (предприятий) оказывают влияние два фактора: организационно-правовая форма хозяйствования и отраслевые технико-экономические особенности [8].

Организационно-правовая форма хозяйствования определяется Гражданским кодексом РФ, в соответствии с которым юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом. Оно вправе от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическими лицами должны иметь самостоятельный баланс или смету. Юридическими лицами могут быть организации: преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации); не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие прибыль между участниками (некоммерческие организации).

Коммерческие организации создаются в форме **хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий** (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Виды коммерческих организаций

Финансовые отношения возникают уже на стадии формирования уставного (складочного) капитала хозяйствующего субъекта, который с экономической точки зрения представляет собой имущество хозяйствующего субъекта на дату его создания. Юридическое лицо подлежит государственной регистрации и считается созданным с момента его регистрации.

Организационно-правовая форма хозяйствования определяет содержание финансовых отношений в процессе формирования уставного (складочного) капитала. Формирование имущества коммерческих организаций основано на принципах корпоративности. Имущество государственных, муниципальных предприятий формируется на базе государственных и муниципальных средств.

Таким образом, организационно-правовые формы хозяйствования определяют различные особенности в организации финансов предприятия. Эти особенности заключаются [9]:

- в источниках и порядке формирования уставного капитала;
- в порядке распределения полученных доходов, т.е. прибыли;
- во взаимоотношениях с бюджетом.

На специфику финансовых отношений оказывают влияние:

- вид собственности;
- субъект собственности;
- характер имущественной собственности.

Полное товарищество – это объединение граждан, которые занимаются предпринимательской деятельностью в соответствии с заключенным между ними учредительным договором от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Участники полного товарищества создают уставный капитал за счет вкладов участников, и по существу уставный капитал полного товарищества является складочным капиталом. Участник полного товарищества имеет право, с согласия остальных его участников, передать свою долю в складочном капитале или ее часть другому участнику товарищества или третьему лицу.

В учредительном договоре **товарищества на вере** оговариваются условия о величине и составе складочного капитала, а также размер и порядок изменения долей каждого из полных товарищей в складочном капитале, состав, сроки внесения вкладов и ответственность за нарушение обязательств. Порядок формирования уставного капитала аналогичен порядку его формирования в полном товариществе. Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется только полными товарищами. Участники-вкладчики не принимают участия в предпринимательской деятельности и являются, в сущности, инвесторами.

Общество с ограниченной ответственностью учреждается одним или несколькими лицами. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью формируется также за счет вкладов его участников и разделен на доли в размерах, определенных учредительными документами. Участник общества вправе продать свою долю в уставном капитале одному или нескольким участникам общества либо третьему лицу, если это оговорено в уставе. Участники общества также несут ответственность и риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных вкладов.

Аналогично формируется уставный капитал **общества с дополнительной ответственностью**. В отличие от общества с ограниченной ответственностью в обществах с дополнительной ответственностью его участники при недостаточности имущества общества отвечают по обязательствам перед его кредиторами своим имуществом в одинаковом для всех участников кратном размере к сумме вкладов в уставный капитал, то есть несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом, аналогично участникам полных товариществ и полным товарищам в товариществах на вере.

Открытое и закрытое акционерные общества образуют уставный (акционерный) капитал исходя из номинальной стоимости акций общества. Уставный капитал формируется путем размещения простых и привилегированных акций. Причем доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала не должна превышать 25 %. Открытая подписка на акции открытого акционерного общества не допускается до полной оплаты уставного капитала. Это ограничение направлено против создания фиктивных акционерных обществ. При учреждении акционерного общества все его акции должны быть распределены среди учредителей. По окончании второго и каждого последующего финансового года в случае, если стоимость чистых активов окажется меньше уставного капитала, акционерное общество обязано объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного капитала. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального уставного капитала, то общество подлежит ликвидации. Открытое акционерное общество имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу на фондовом рынке. Акции закрытого акционерного общества распространяются только среди его учредителей.

В таких сферах предпринимательской деятельности как производство, переработка и сбыт промышленной и сельскохозяйственной продукции, торговля, бытовое обслуживание и др., предпочтительной формой предпринимательской деятельности является **производственный кооператив**. Имущество производственного кооператива состоит из паевых

вносов его членов в соответствии с уставом кооператива. Производственный кооператив может создавать неделимые фонды за счет определенной части имущества, если это оговорено в его уставе.

Принципиально иной порядок формирования унитарных предприятий (государственные и муниципальные предприятия). Они могут создаваться на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления. Первые создаются по решению уполномоченного государственного или муниципального органа, и, соответственно, имущество находится в государственной или муниципальной собственности. Управляет унитарным предприятием руководитель, назначенный собственником, либо его уполномоченный. Размер уставного фонда унитарного предприятия должен быть не менее величины, определенной в законе о государственных и муниципальных унитарных предприятиях. Уставный капитал должен быть полностью оплачен к моменту регистрации унитарного предприятия.

Для **финансов организаций унитарных предприятий** характерны следующие особенности:

- эти предприятия формируют свои финансовые ресурсы за счет бюджетных ассигнований и кредитов;
- используют регулируемые цены;
- размер уставного капитала регулируется государством.

Унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления (**казенные предприятия**), создаются по решению Правительства РФ. Их имущество находится в государственной собственности. Предприятие вправе распоряжаться своим имуществом лишь с согласия собственника.

По-разному решается и вопрос распределения прибыли. Прибыль коммерческих организаций, остающаяся после ее распределения в общем установленном порядке, распределяется между участниками на принципах корпоративности. Прибыль унитарных предприятий после уплаты налога на прибыль и других обязательных платежей целиком остается в распоряжении предприятия и используется на производственное и социальное развитие.

На организационную структуру финансов оказывают влияние **техничко-отраслевые особенности** [9].

Все отрасли национального хозяйства разделяются на четыре группы: **добывающая; обрабатывающая; сельское хозяйство; сфера услуг.**

Такое деление отраслей дает возможность выделить основные факторы, определяющие особенности отраслевой организации финансов. К ним относятся:

- **характер труда и технология производства** (простой, сложный, физический, умственный труд), влияющие на состав, структуру затрат, структуру основного и оборотного капитала, что требует специфических источников формирования финансовых ресурсов;

- **длительность производственного цикла**, определяющая характер нарастания затрат в производстве, на базе которого строится политика формирования оборотных средств, их структуры в разных отраслях;

- **природно-климатические условия производства**, которые оказывают особое влияние на финансы сельского хозяйства; сезонные работы отраслей являются причинами различий в источниках формирования финансовых ресурсов (собственные, заемные, бюджетные), во взаимоотношениях с банками отдельных отраслей народного хозяйства;

- **различия в условиях хозяйствования в производственных и инфраструктурных отраслях**, являющиеся также причиной их отличия в формировании финансовых ресурсов, стимулировании труда и взаимоотношениях с бюджетом, а также в других направлениях.

1.4. Финансы организаций важнейших отраслей экономики

Особенности финансов сельского хозяйства

Финансы предприятий сельского хозяйства относятся к децентрализованным финансам и являются составной частью финансовой системы страны. Выполняют те же функции и задачи.

Вместе с тем финансам предприятий сельского хозяйства присущи особенности, обусловленные спецификой сельскохозяйственного производства [9]:

1) земля – основное средство производства. Она не амортизируется, не включается в себестоимость продукции, но разный уровень плодородия и месторасположения земельных участков способствует получению дифференцированного дохода (ренды);

2) в составе основных фондов сельскохозяйственных предприятий значительное место занимает продуктивный и рабочий скот, воспроизводство которого осуществляется непосредственно в самой отрасли путем выращивания молодняка. По продуктивному скоту износ не начисляется, а значит стоимость его не переносится на себестоимость продукции. Кроме того, в основные фонды включаются многолетние насаждения, достигшие эксплуатационного возраста;

3) длительность производственного цикла оказывает влияние на замедленную оборачиваемость оборотных средств предприятий аграрной сферы;

4) зависимость аграрной сферы от природных условий вызывает необходимость создания натуральных страховых фондов на случай неурожая, наводнения, засухи и других стихийных бедствий;

5) вследствие длительного производственного цикла финансовые результаты определяются в конце года;

6) в силу особенностей живых организмов все виды и сроки проведения работ носят обязательный характер;

7) существенной спецификой сельского хозяйства является самовоспроизводство. Значительная часть полученной продукции не реализуется на сторону, а остается в хозяйстве в качестве молодняка животных, кормов, навоза для удобрений и поэтому не входит в состав товарной продукции;

8) сезонность сельскохозяйственного производства вызывает необходимость привлечения заемных средств для формирования оборотных средств.

В сельском хозяйстве функционируют различные организационно-правовые формы предприятий: сельскохозяйственные кооперативы; закрытые и открытые акционерные общества (ЗАО и ОАО); общества с ограниченной и дополнительной ответственностью (ООО и ОДО); товарищества на вере и полные товарищества; государственные унитарные предприятия; колхозы; совхозы; крестьянские (фермерские) хозяйства.

Основные особенности финансов строительства

В строительстве имеют место следующие особенности [9]:

1) производственный цикл имеет продолжительный характер;

2) строительство объектов происходит в разных климатических и территориальных зонах, что отражается на их индивидуальной стоимости и приводит к неравномерному поступлению денежной выручки от сдачи готовых строительных работ;

3) финансирование строительства осуществляется в пределах сметной стоимости, которая устанавливается на основе договора с заказчиками;

4) характер строительно-монтажных работ обуславливает различную степень материалоемкости и трудоемкости строительных работ в отдельные периоды строительства, что определяет неравномерную потребность в оборотных средствах.

В строительстве участвуют ***два вида финансов***:

- 1) финансы заказчика;
- 2) финансы подрядчика.

Финансы заказчика – это совокупность средств, необходимых для финансирования затрат на вновь создаваемые, обновляемые, модернизируемые и реконструируемые основные фонды и для наделения вновь создаваемых и расширяемых производств оборотными средствами.

Источниками финансирования этих средств являются:

- амортизационные отчисления;
- часть прибыли от основной деятельности;
- прибыль и экономия от снижения стоимости строительно-монтажных работ, выполненных хозяйственным способом;

- мобилизация внутренних ресурсов в строительстве (сокращение потребности в оборотных средствах в строительстве);
- долгосрочные кредиты;
- бюджетные средства;
- средства инвесторов
- прочие источники (долевые и паевые взносы).

Специфика строительства влияет на некоторые особенности финансов подрядчика. Так, продолжительность строительства объекта вызывает наличие большого незавершенного производства, которое входит в состав собственных оборотных средств подрядной организации, что, в свою очередь, приводит к неравномерности поступления выручки от сдачи выполненных работ.

В ходе строительства осуществляются *прямые* и *накладные затраты*.

Прямые затраты – это затраты на приобретение и доставку конструкций, деталей, материалов, основную заработную плату рабочих, занятых в строительстве, расходы по эксплуатации строительных машин и механизмов, прочие прямые затраты.

Накладные затраты – это административно-управленческие расходы, расходы по обслуживанию рабочих мест и по организации производства.

Размер данных затрат определяется по каждому объекту строительства составлением сводной сметы. Смета служит основанием для финансирования стройки и проведения расчетов. В строительстве выделяют четыре вида стоимости.

Себестоимость строительных работ – это затраты строительной организации на производство и сдачу объектов заказчику.

Сметная стоимость – прямые и накладные затраты плюс плановая прибыль.

Плановая себестоимость строительных работ меньше сметной себестоимости на сумму экономии от снижения себестоимости работ.

Фактическая себестоимость строительно-монтажных работ определяется по данным бухгалтерского учета и отражает не только величину затрат, заложенных в смете, но и фактически произведенные расходы (штрафы за простой транспортных работ, за нарушения договора подряда, недостачу материалов и другие непроизводительные расходы).

Плановая прибыль от продажи выполненных работ может определяться двумя методами:

1) **нормативным** (путем умножения стоимости выполненных работ на сумму плановых накоплений от снижения сметной себестоимости и экономии от снижения сметной стоимости строительно-монтажных работ, планируемых на год);

2) **прямым** (путем вычитания из выручки от реализации выполненных работ по сметной (договорной) стоимости (без НДС) плановой себестоимости выполненных работ).

Особенности организации финансов торговли

Система торговли России состоит из *кооперативной, частной и государственной форм* [9].

Специфика финансов сферы товарного обращения заключается в том, что предприятия и организации торговли являются связующим звеном между производством продукции и ее потреблением. Это способствует завершению кругооборота общественного продукта в товарной форме. К особенностям также следует отнести следующее:

1) Вся торговая деятельность основана на коммерческом и хозяйственном расчете.

2) Выручка торговых организаций поступает преимущественно в налично-денежной форме, что требует особого контроля над ее использованием.

3) Значительная часть налично-денежного оборота формируется за счет поступлений из сферы торговли.

4) Спецификой отрасли является наличие наряду с крупными и специализированными торговыми организациями множества мелких и средних.

5) В торговле рассчитываются специфические показатели (*валовой доход, товарооборот и издержки обращения*).

6) В деятельности торговых организаций сочетаются операции производственного характера (закупка, хранение товаров) с непроизводственными операциями (реализация товаров).

Валовой доход – это сумма всех доходов, полученных как от реализации товаров, так и от оказания услуг по другим видам деятельности.

Основная часть валового дохода формируется как *разница между розничной ценой (за минусом НДС) и ценой приобретения (за минусом НДС)*.

Издержки обращения торговых организаций представляют выраженные в денежной форме затраты труда, связанные с процессом продвижения и продажи товаров от мест производства до потребителя.

В отличие от издержек производства издержки обращения не включают затраты на производство товаров.

По экономической сущности *издержки обращения* подразделяются на две части:

1) связанные с продолжением процесса производства и сферы обращения и увеличивающие стоимость товаров (расходы по перевозке, хранению, фасовке, упаковке товаров);

2) связанные с превращением товарной формы в денежную (заработная плата работников прилавка, расходы на рекламу, потери и убыль товаров, административно-управленческие расходы). Данные издержки не увеличивают стоимость товаров и полностью покрываются за счет торговых скидок с цены предоставляемых торговым предприятиям поставщиком товаров.

Издержки обращения планируются в двух показателях [9]:

1) в **абсолютной сумме всех издержек обращения** в денежном выражении;

2) в виде **уровня издержек обращения** (рассчитывается как отношение издержек обращения к товарообороту, умноженное на 100 %).

Товарооборот – объем проданных товаров в денежном выражении. Планирование издержек должно осуществляться в бизнес-плане по отдельным элементам. Это:

- 1) расходы на перевозку товаров;
- 2) расходы на оплату труда с отчислениями на социальные нужды;
- 3) расходы на аренду помещений;
- 4) амортизация;
- 5) отчисления в ремонтный фонд;
- 6) расходы на хранение, обработку и упаковку товаров;
- 7) расходы на рекламу;
- 8) потери товаров при перевозке и хранении в пределах норм.

Особенности организации финансов в жилищном хозяйстве

Жилищное хозяйство Российской Федерации состоит из **государственного и муниципального жилищного фонда**. Большая часть жилищного фонда находится в ведении городов, поселков, а другая часть – в ведении предприятий промышленности, транспорта, строительных организаций, т.е. это ведомственный жилищный фонд.

Жилищное хозяйство городов состоит из жилого фонда, дачных фондов, а также ремонтно-строительных, снабженческих, транспортных и других организаций, занимающихся обслуживанием жилищного хозяйства [9].

К особенностям организации финансов в жилищном хозяйстве относят:

- 1) наличие государственного жилищного фонда;
- 2) наличие приватизированного жилья;
- 3) наличие жилья, находящегося на балансе субъектов хозяйствования;
- 4) наличие кооперативного жилья и жилья, выкупленного физическими лицами;
- 5) единые нормы (требования) по обслуживанию жилищного фонда;
- 6) единые жилищные управления;
- 7) управление финансовой деятельностью в жилищном хозяйстве на началах хозяйственного расчета и самофинансирования.

Эксплуатационные расходы в жилищном хозяйстве отражаются в смете расходов по следующим статьям:

1. административно-управленческие расходы (заработная плата работников управления с отчислениями на социальные нужды);

2. расходы по содержанию обслуживающего персонала (заработная плата с отчислениями дворникам, лифтерам, уборщицам, расходы на приобретение спецодежды, обеспечение техники безопасности);

3. содержание домохозяйства (затраты по уборке дворов, уходу за зелеными насаждениями и пр.);

4. расходы на текущий ремонт жилищного фонда;

5. обязательные платежи и отчисления (затраты на подготовку кадров, содержание вышестоящих организаций, централизованных бухгалтерий);

6. прочие расходы (без целевых сборов). К прочим расходам относятся расходы, связанные с коммунальными услугами (водоснабжение, канализация, освещение, отопление). Эти расходы покрываются за счет целевых сборов и платежей, взимаемых сверх размера квартплаты, и в смету расходов по эксплуатации жилого фонда не включаются.

Доходы жилищного хозяйства складываются из следующих источников:

1. **Квартирная плата.** Ее размер устанавливается в зависимости от благоустройства, качества, расположенности жилья и количества проживающих. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 22 сентября 1993 г. № 935 осуществляется поэтапный переход на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг. Эта система заключается в том, что определен предельный уровень платежей граждан в процентах к затратам на содержание и текущий ремонт жилья и оказание коммунальных услуг без учета затрат на капитальный ремонт жилого фонда. В современных условиях он равен 100 %.

Цель введения предельного уровня платежей на содержание и текущий ремонт жилья - перевод жилищного хозяйства на самоокупаемость затрат по его содержанию. Для социальной защиты малоимущих граждан введена субсидия на оплату жилья и коммунальных услуг в части, превышающей максимально допустимый размер.

2. **Арендная плата.** Взимается за нежилые помещения. Ставки дифференцированы в зависимости:

- от типа строения;
- категории населенного пункта;
- назначения помещения и характера деятельности арендатора.

Сверх арендной платы арендаторы вносят специальные сборы на покрытие затрат:

- капитальный ремонт сооружений городского благоустройства;
- текущие расходы по городскому благоустройству;
- отчисления в бюджет с арендной платы за земельные участки, сдаваемые во временное пользование;
- отчисления в бюджет доходов коммунальных предприятий, финансируемых в сметном порядке.

Особенности организации финансов транспорта

Транспорт представляет собой многоотраслевую сферу, в которую входят: железнодорожный, автомобильный, трубопроводный, речной, морской и воздушный транспорт.

Транспорт как отрасль характеризуется специфическими чертами. Эти черты оказывают влияние на организацию финансов предприятий транспорта [9]:

1. С помощью транспорта осуществляется перемещение товаров, продукции.

2. Цены на транспортные перевозки складываются на основе тарифов на грузовые и пассажирские перевозки.

3. Единицами измерения транспортных предприятий выступают: тонны; тонно-километры; пассажиро-километры; количество пассажиров.

4. В составе оборотных средств отсутствует сырье, а значит и готовая продукция.

5. Для транспорта характерна неравномерность его использования в течение года (наличие сезонных пиков).

6. Производственный процесс транспортных предприятий заключается в перевозке грузов и пассажиров и складывается из последовательных этапов:

- погрузка грузов в подвижной состав (посадка пассажиров);
- перемещение грузов и пассажиров между пунктами отправления и назначения;
- выгрузка грузов, высадка пассажиров из подвижного состава в пункте назначения.

Из сказанного выше следует, что на транспорте осуществляется повторение одних и тех же операций. Это обстоятельство определяет ***циклический характер транспортного процесса***.

7. В отличие от других отраслей экономики строительство путей и средств связано с длительными сроками изыскания и проектирования, а также с созданием новых промышленно-строительных мощностей.

8. На транспорте существует ***государственное регулирование тарифов на грузовые и пассажирские перевозки***. Топливо и электроэнергия отпускаются по рыночным ценам.

Транспортные организации выполняют целый комплекс производственных затрат, их учет осуществляется по элементам и статьям. В транспортных организациях ***статьями затрат*** являются: ***заработная плата с отчислениями на социальные нужды; топливо; горюче-смазочные материалы; электроэнергия; материалы; амортизация***.

Планирование затрат транспортной организации осуществляется в бизнес-плане, в котором показываются общая сумма затрат, затраты по статьям и производственная расчетная себестоимость единицы грузов.

На *выручку транспортных организаций* влияют следующие факторы:

- объем оказанных услуг;
- тарифы на перевозку;
- договорные цены за перевозку.

Размер выручки определяется как произведение договорной цены (тарифа) и объема оказанных услуг. В *транспортном тарифе* заложены: вид транспорта, класс перевозимых грузов, расстояние перевозки.

Планирование выручки транспортных организаций отражается в бизнес-плане в разделе «Расчет поступления средств от оказания транспортных услуг».

Прибыль на транспортных предприятиях определяется как разность между выручкой, полученной от оказанных транспортных услуг, и эксплуатационными расходами.

Распределение прибыли осуществляется по общей схеме. *Чистая прибыль* используется по усмотрению транспортной организации: на развитие производственной базы; социальное развитие; материальное поощрение.

Особенности организации финансов дорожного хозяйства

Существует два вида автомобильных дорог – *дороги общего пользования и ведомственные дороги*.

Дороги общего пользования по их значению подразделяются на три вида:

1. ***Общегосударственные***, которые связывают важные экономические районы и крупные административные, культурные и промышленные центры. В зависимости от интенсивности движения они подразделяются на дороги, проходимость которых составляет:

- свыше 6 тысяч автомобилей в сутки;
- от 3 тысяч до 6 тысяч автомобилей в сутки.

2. ***Республиканские и областные***. Они связывают экономические, административные и культурные центры в пределах области и республики. Эти дороги относятся к третьей категории: их проходимость составляет от 1 тыс. до 3 тыс. автомобилей в сутки.

3. ***Местные дороги***.

Общегосударственные дороги находятся в ведении специальных организаций по строительству и эксплуатации дорог. Первичная производственная единица на автомобильных дорогах - дорожно-эксплуатационный участок (ДЭУ). Он занимается текущим содержанием дорог, их ремонтом.

ДЭУ осуществляет свою деятельность на основе хозяйственного расчета. За ним закреплены основные и оборотные средства, на основные средства начисляется амортизация (на автомобильные дороги амортизация не начисляется). В составе оборотных средств нет готовой продукции. Оборотные средства представлены вспомогательными материалами, необходимыми для ремонта дорог, ГСМ и др.

Источниками формирования оборотных средств являются устойчивые пассивы и ассигнования из бюджетов.

Все затраты на содержание автомобильных дорог подразделяются на три группы [9]:

1) производственные расходы (затраты на капитальный и текущий ремонт дорог, затраты на зимнее содержание дорог, озеленение, затраты, связанные с подготовкой дорог к следующему году);

2) расходы на содержание линейных служб и участков (дорожно-эксплуатационные и мостово-эксплуатационные расходы);

3) прочие расходы (расходы на обследование мостов, на инвентаризацию и технический учет дорог, содержание военизированной охраны и затраты на отвод дорожной полосы).

Основными источниками финансирования затрат являются:

- средства бюджетов;
- спонсорская помощь предприятий;
- отдельные поступления целевого характера с централизованных текущих счетов административных органов.

Все поступления средств и расходы по содержанию автодорог отражаются **в смете**, которая составляется на год с разбивкой по кварталам. Источники финансирования затрат распределяются по кварталам, декадам и увязываются с графиком выполнения работ.

Финансовый план дорожного хозяйства составляется на основе рассчитанных смет. Поэтому статьи в расходной части финансового плана совпадают со статьями, которые отражены в смете (производственные расходы, расходы на содержание линейных служб и участков, прочие расходы).

В доходной части финансового плана выделяются следующие статьи:

1. Бюджетные средства, в том числе федерального и местного бюджетов.

2. Заемные средства (кредиты).

3. Собственные средства (чистая прибыль, которая может быть использована на ремонт дорог).

4. Прирост устойчивых пассивов. Отражается в том случае, если наблюдается **прирост норматива собственных оборотных средств**, который определяется сравнением норматива на начало и конец года. Если норматив больше на конец года, чем на начало, то имеет место прирост; если же норматив на начало года превышает норматив на конец года, то прироста не наблюдается. Этот прирост должен быть профинансирован за счет роста устойчивых пассивов (прирост минимальной задолженности по заработной плате и премиям). **Прирост устойчивых пассивов** определяется как разница между размерами устойчивых пассивов на начало и конец года.

1.5. Особенности финансов организаций малого бизнеса

Предприятия малого и среднего бизнеса формируют своеобразную инфраструктуру рынка, создают конкурентную среду. Существует группа отраслей, где малый бизнес может быть преобладающей формой организации труда, прежде всего, это обслуживание населения. Малые предприятия традиционно ориентированы на текущую прибыль, способны быстро реагировать на спрос и предложение, оперативно удовлетворять потребности в товарах, работах и услугах.

Для предпринимательства в незначительных масштабах не нужны большие накопления не только потому, что не требуются дорогостоящие производственные фонды, но и из-за относительно высокой оборачиваемости капитала. В период становления малых предприятий им, как правило, необходима *государственная поддержка*. Она обусловлена во многом тем, что малые предприятия ориентированы, в основном, на массового потребителя в социальных сферах.

Определение малого предприятия. В соответствии с действующим законодательством к малым предприятиям относятся коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъекта Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %. Доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 %. Средняя численность работников малых предприятий за отчетный период не должна превышать следующие предельные уровни:

- в промышленности, строительстве и на транспорте - 100 человек;
- в сельском хозяйстве и научно-технической сфере - 60 человек;
- в оптовой торговле - 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, у которых средняя за отчетный период численность наемных работников не превышает предельных уровней, установленных для малых предприятий в соответствующих отраслях. Средняя за отчетный период численность работников малого предприятия определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству, а также работников представительств филиалов и других обособленных подразделений предприятия.

Субъект малого предпринимательства получает соответствующий статус с момента его государственной регистрации в органах исполнительной власти. Данное положение относится и к малым предприятиям - учредителям других малых предприятий, и к вновь создаваемым малым предприятиям.

Малое предприятие, превысившее установленную численность, лишается льгот на период, в котором допускалось указанное превышение, и на последующие три месяца.

К **приоритетным видам деятельности**, в которых преимущественно оказывается финансово-кредитная поддержка субъектам малого предпринимательства, относятся:

- изготовление продукции производственно-технического назначения;
- инновационная деятельность;
- экологическая и природоохранная деятельность, в том числе утилизация и вторичная переработка сырья;
- оказание услуг по эксплуатации жилья и объектов инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства;
- производство и переработка сельскохозяйственной продукции;
- оказание потребительских услуг населению.

Налогообложение, учет и отчетность на малых предприятиях.

Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства (организаций и индивидуальных предпринимателей) принята Федеральным законом от 29 декабря 1995 г. № 222-ФЗ "Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства", который определяет правовые основы введения и применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства - юридических и физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Эта система применяется наряду с общепринятой системой налогообложения, учета и отчетности. ***Субъектам малого предпринимательства предоставляется в порядке, предусмотренном законом, право выбора системы налогообложения, учета и отчетности, включая переход к упрощенной системе или возврат к принятой ранее системе.***

Применение организациями упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности предусматривает замену уплаты совокупности установленных законодательством федеральных, региональных и местных налогов и сборов уплатой ***единого налога***, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организаций за отчетный период.

Для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, сохранен действующий порядок уплаты тамо-

женных платежей, государственных пошлин, лицензионных сборов, отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды и т.д.

Применение упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности индивидуальными предпринимателями предусматривает замену уплаты установленного законодательством налога на доходы физических лиц, полученных от осуществляемой предпринимательской деятельности, уплатой стоимости **патента** на занятие данной деятельностью.

Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, оформляют первичные документы бухгалтерской отчетности и ведут книгу учета доходов и расходов по упрощенной форме, в том числе без применения способа двойной записи, плана счетов и соблюдения иных требований, предусмотренных действующим положением о ведении бухгалтерского учета и отчетности.

Упрощенная форма первичных документов бухгалтерской отчетности и ведения книги учета доходов и расходов устанавливается Минфином России и является единой на всей территории РФ.

Для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, сохранен действующий порядок ведения кассовых операций и предоставления необходимой статистической отчетности.

Действие упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности распространяется на индивидуальных предпринимателей и организации с предельной численностью работающих, включая работающих по договорам подряда и иным договорам гражданско-правового характера, до 15 человек независимо от вида осуществляемой ими деятельности.

Под действие упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности **не подпадают организации**, занятые

- производством подакцизной продукции;
- организации, созданные на базе ликвидированных структурных подразделений действующих предприятий;
- кредитные организации;
- страховщики;
- инвестиционные фонды;
- профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- предприятия игорного и развлекательного бизнеса;
- хозяйствующие субъекты других категорий,

для которых Минфином России **установлен особый порядок ведения бухгалтерского учета и отчетности**.

Субъекты малого предпринимательства могут перейти на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, если в течение года, предшествующего кварталу, в котором произошла подача заявления на право применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчет-

ности, совокупный размер валовой выручки данного налогоплательщика не превысил суммы **стотысячекратного минимального размера оплаты труда** (МРОТ), установленного законодательством на первый день квартала, в котором произошла подача заявления.

Вновь созданная организация или вновь зарегистрированный индивидуальный предприниматель, подавшие заявление на право применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности, считаются субъектами упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности с того квартала, в котором произошла их официальная регистрация.

Объектом обложения единым налогом организаций в упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности устанавливается **совокупный доход или валовая выручка, полученные за отчетный период**. Выбор объекта налогообложения осуществляется органом государственной власти субъекта Федерации.

Ставки **единого налога** по упрощенной системе налогообложения устанавливаются Федеральным законом "Об упрощенной системе налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства". **Совокупный доход** исчисляется как разница между валовой выручкой и суммой затрат на производство. Однако состав затрат, который используется при исчислении совокупного дохода, установленный п. 2 ст. 3 Закона "Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности", существенно отличается от состава затрат, который применяется в отношении предприятий, работающих по общепринятой системе налогообложения.

Валовая выручка исчисляется как сумма выручки, полученной от реализации товаров, работ, услуг, продажи ценных бумаг, имущества, реализованного за отчетный период, внереализационных доходов.

В соответствии со статьей 4 Федерального закона "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" Правительство Российской Федерации постановляет: установить предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

- микропредприятия - 60 млн р.;
- малые предприятия - 400 млн р.;
- средние предприятия - 1000 млн р.

Настоящее Постановление вступает в силу со дня его официального опубликования и распространяется на правоотношения, возникшие с 1 января 2008 г.

Для субъектов малого предпринимательства, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, установлены следующие **ставки единого налога на совокупный доход**, подлежащего зачислению:

- в федеральный бюджет - в размере 10 % *совокупного дохода*;
- в бюджет субъекта федерации и местный бюджет - в суммарном размере не более 20 % совокупного дохода (16 % - для юридических лиц, у которых доля совокупного дохода в валовой выручке составляет от 40 до 45 % включительно; 18 % - для юридических лиц, у которых доля совокупного дохода в валовой выручке составляет от 45 до 50 % включительно; 20 % - для юридических лиц, у которых доля совокупного дохода в валовой выручке составляет более 50 %).

Устанавливаются следующие ставки единого налога на *валовую выручку*:

- в федеральный бюджет – в размере 3,33 % от суммы *валовой выручки*;

- в бюджет субъекта федерации и местный бюджет в размере не более 6,67 % от суммы *валовой выручки*.

Конкретные ставки единого налога, в зависимости от вида осуществляемой деятельности субъектов малого предпринимательства, а также пропорции распределения зачисляемых налоговых платежей между бюджетом субъекта федерации и местным бюджетом устанавливаются решением органа государственной власти субъекта федерации.

В зависимости от вида осуществляемой деятельности организаций органы государственной власти субъектов федерации могут устанавливать иной порядок налогообложения, а именно:

- расчетный порядок определения единого налога на основе показателей по типичным организациям-представителям. При этом суммы единого налога, подлежащие уплате организациями за отчетный период, не могут быть ниже определенных расчетным путем, а порядок их распределения между бюджетами всех уровней должен соответствовать нормам, установленным федеральным законом;

- льготы и льготный порядок по уплате единого налога для отдельных категорий плательщиков в пределах объема налоговых поступлений, подлежащих зачислению в бюджет субъекта федерации и местный бюджет.

Официальным документом, дающим право применения упрощенной системы налогообложения, является *патент*, выдаваемый на один календарный год налоговыми органами по месту постановки организаций на налоговый учет.

Юридические лица, зарегистрированные в г. Москве, получают *патент* бесплатно.

Форма *патента* установлена Приказом Госналогслужбы России от 24 января 1996 г. № ВГ-3-02/5 и является единой на всей территории Российской Федерации.

Патент выдается налоговыми органами на основе письменного заявления, подаваемого не позднее, чем за один месяц до начала очередного квартала, при соблюдении следующих условий:

- если общее число работников, занятых на предприятии, не превышает установленной предельной численности (не более 15 человек);
- если предприятие не имеет просроченной задолженности по уплате налогов и иных обязательных платежей за предыдущий отчетный период;
- если предприятием своевременно сданы необходимые расчеты по налогам и бухгалтерская отчетность за предыдущий отчетный период;
- если совокупный размер валовой выручки соответствует установленному законодательством размеру (100 000 МРОТ);
- если предприятие соответствует критериям, установленным для субъектов малого предпринимательства.

Выплата годовой стоимости **патента** осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями ежеквартально с распределением платежей, устанавливаемых органом государственной власти субъекта Федерации. Оплата стоимости патента засчитывается в счет обязательства по уплате единого налога организации.

Уплачиваемая годовая стоимость патента зачисляется в федеральный бюджет, а также в бюджеты субъектов федерации и местные бюджеты в соотношении один к двум. Для индивидуальных предпринимателей уплачиваемая годовая стоимость патента является фиксированным платежом, заменяющим уплату единого налога на доход за отчетный период.

При превышении предельной численности работающих налогоплательщики переходят на общепринятую систему налогообложения, учета и отчетности, начиная с квартала, следующего за кварталом, в котором должен быть представлен отчет о финансово-хозяйственной деятельности. Отказ от применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности и переход к общепринятой осуществляются с начала очередного календарного года при условии, что соответствующее заявление в налоговый орган подано в срок не позднее, чем за 15 дней до завершения календарного года.

Финансовые льготы для малых предприятий. Порядок налогообложения, освобождения субъектов малого предпринимательства от уплаты налогов, отсрочки и рассрочки их уплаты устанавливается в соответствии с налоговым законодательством. Если изменения налогового законодательства создают менее благоприятные условия для субъектов малого предпринимательства по сравнению с ранее действовавшими, то в течение первых четырех лет своей деятельности эти субъекты подлежат налогообложению в том же порядке, который действовал на момент их государственной регистрации.

Общее законодательство по налогу на прибыль устанавливает следующие *льготы для малых предприятий*. В первые два года работы налог на прибыль не уплачивают малые предприятия, осуществляющие производство и переработку сельскохозяйственной продукции; производство продовольственных товаров, товаров народного потребления, строительных материалов, медицинской техники, лекарственных средств и изделий медицинского назначения; строительство объектов жилищного, производственно-социального и природоохранного назначения (включая ремонтно-строительные работы), если выручка от указанных видов деятельности превышает 70 % общей суммы выручки от реализации продукции, работ, услуг. При этом днем начала работы предприятия считается день его государственной регистрации.

В третий и четвертый годы работы малые предприятия уплачивают соответственно 25 и 50 % установленной ставки налога на прибыль, если выручка от указанных видов деятельности составляет более 90 % общей суммы выручки от реализации продукции, работ, услуг.

Кредитование субъектов малого предпринимательства осуществляется на льготных условиях с компенсацией соответствующей разницы кредитным организациям за счет средств фондов поддержки малого предпринимательства.

Основные особенности кредитования малого бизнеса в условиях кризиса – это размер получаемых кредитов, их обеспечение и уплачиваемая процентная ставка. Многие банки считают, что кредиты малому бизнесу – дело рискованное и не спешат выдавать средства предпринимателям. Сами же представители малого и среднего бизнеса среди причин, затрудняющих получение кредитов, выделяют следующие: ***проблемы залога и гарантий; высокие процентные ставки.***

Одна из слабых сторон существующих кредитных программ для малого бизнеса – нежелание банков давать кредиты на открытие бизнеса. Чаще всего заем можно получить только тогда, когда предприятие уже функционирует (от трёх месяцев – для торгового предприятия, от шести – для предприятий, оказывающих услуги или производящих продукцию).

Помимо этого одним из условий получения кредита часто является наличие залога, в качестве которого выступает движимое и недвижимое имущество клиента. Это могут быть: сертификаты, автотранспортное средство, оборудование, товары и т.п. Также рассматривается платежеспособность заёмщика.

На сегодняшний день недвижимость, автомобили и иные активы снизились в цене, доходы большинства предприятий тоже снизились, поэтому многие бизнесмены могут рассчитывать только на небольшие суммы кредитов. Кроме того, многие банки в условиях кризиса выдают кредиты малому бизнесу под 20 - 30 % годовых.

В связи с тем, что Правительство РФ считает поддержку малого и среднего бизнеса приоритетным направлением, включая кредитование малого бизнеса в условиях кризиса, в 2010 г. государство направило 30 млрд р. на реализацию специальной программы Внешэкономбанка.

Суть программы в следующем: банки, желающие выдавать кредиты малому бизнесу, должны подать заявку во Внешэкономбанк, который будет рефинансировать эти кредиты согласно утверждённым лимитам. Выдача кредитов другим банкам Внешэкономбанком будет осуществляться под 10,5 - 10,7 %. Программа Внешэкономбанка предусматривает и финансирование небанковской инфраструктуры, поддерживающей малый бизнес и включающей кредитные кооперативы и финансовые организации. Сюда же относятся факторинговые и лизинговые компании, работающие с малым бизнесом.

Также и Сбербанк РФ намерен продолжить кредитование малого бизнеса в условиях кризиса и планирует выдать в 2010 г. предпринимателям более 1 трлн р. В 2008 г. Сбербанк выдал 114 тысяч кредитов малому бизнесу, средняя сумма кредита - 5,3 млн р., общая сумма кредитов - 1 трлн р. Сбербанк намерен наращивать объёмы кредитования малого бизнеса.

Страхование субъектов малого предпринимательства осуществляется на льготных условиях. Фонды поддержки малого предпринимательства могут компенсировать страховым организациям полностью или частично недополученные ими доходы при страховании на льготных условиях субъектов малого предпринимательства.

Размер, порядок и условия компенсации устанавливаются договором между страховой организацией и соответствующим фондом поддержки малого предпринимательства.

Сотрудничество власти и бизнеса в координации усилий по развитию предпринимательства способно решать задачи устойчивого социально-экономического развития территории.

Вместе с тем власть и бизнес еще не смогли в полной мере задействовать имеющиеся у них для этого возможности. **К основным направлениям поддержки и стимулирования развития малого и среднего бизнеса относятся:**

- содействие самоорганизации предпринимателей и созданию бизнес-сообществ, усилению их роли в решении социально-экономических задач и в политической жизни общества;
- развитие взаимодействия власти и бизнеса через ассоциации, союзы, советы и другие формы объединений предпринимателей как по отраслевому, так и по территориальному признакам;
- содействие эффективному развитию малого и среднего предпринимательства как основы для формирования среднего класса;

- внедрение практики заключения соглашений, договоров о сотрудничестве и совместной деятельности объединений предпринимателей с органами государственной власти и местного самоуправления по социально-экономическому развитию отраслей и территории;
- создание условий, стимулирующих вовлечение населения в предпринимательскую деятельность;
- развитие взаимоуважительных партнерских отношений с органами государственной власти и органами местного самоуправления и цивилизованной защиты интересов предпринимателей на всех уровнях власти;
- установление и развитие партнерских отношений с общественными и отраслевыми предпринимательскими сообществами в целях усиления функций самоуправления;
- стимулирование участия предпринимательских сообществ в реализации социальных программ.

1.6. Государственное регулирование финансов организаций

На практике управление финансами, осуществляемое конкретным предприятием, реализуется посредством разработанной финансовой политики, стратегии и тактики. **Финансовая политика первична по отношению к стратегии.** Политика служит важным компонентом общей экономической стратегии и обеспечивает ее реализацию.

В настоящее время в регулировании экономики со стороны государства важную роль выполняют **налоги**. Через налоговую систему государство получает доходы в бюджет. С другой стороны, использование налоговых поступлений способствует ускоренному обновлению производственной базы, росту расходов на социальные нужды. Однако высокий уровень налоговых изъятий ограничивает финансовые возможности субъектов предпринимательства, и это ослабляет финансовую деятельность и сдерживает инвестиционные потоки.

Механизмом государственного воздействия на финансы предприятий являются экономические (косвенные) и административные (прямые) методы.

К **экономическим методам** относятся [9]:

- налоги;
- способы перераспределения доходов и расходов;
- ценообразование;
- государственная предпринимательская деятельность;
- кредитно-финансовые механизмы и др.

Административные методы должны использоваться, если экономические методы неприемлемы или недостаточно эффективны. К ним относятся [8]:

- ограничения;
- запреты;
- лимиты;
- квотирование.

Финансы предприятий служат главным инструментом государственного регулирования экономики. Среди **финансовых методов**, воздействующих на экономику, важнейшими являются:

- рост объемов выпуска продукции;
- снижение затрат;
- моделирование цен.

Это способствует увеличению прибыли, оставляемой в распоряжении предприятия.

В настоящее время предприятие самостоятельно определяет состав и объемы своих денежных фондов. Финансовые работники предприятий и организаций самостоятельно должны разрабатывать свою финансовую стратегию и определять главные приоритеты. Необходимо постоянно воздействовать на состояние устойчивости финансовой системы и разрабатывать мероприятия по устранению возникающих рисков, неплатежеспособности, дебиторской задолженности.

Финансы в условиях рынка **обеспечивают** равновесие всех рыночных процессов, построенное на компромиссе всех участников воспроизводственного процесса. Влияние государства на финансовые отношения не заканчивается объемом прямых государственных инвестиций, оно должно создавать такие условия для предпринимательского корпуса, которые обеспечат их различными видами финансовых потоков.

Финансово-бюджетная политика – это основа экономического и социального развития любого государства. Под финансово-бюджетной политикой понимается **совокупность государственных мероприятий по стабилизации финансов, производства, торговли, налоговых доходов, оптимальности затрат и доходов**, обеспечивающих рост уровня жизни общества.

Финансовая политика включает цели, величину ресурсов для их реализации, пути достижения и конкретные меры. Следует понимать, что в целом **финансовая политика включает** такие направления, как антимонополизм, бюджет, налоги, цены, кредит, страхование, национальную валюту и т.д.

Исходя из задач, поставленных правительством любого государства, экономисты разделяют бюджетно-финансовую политику на три вида:

- 1) политика экономического роста;
- 2) политика стабилизации;
- 3) политика ограничения деловой активности.

Политика экономического роста обеспечивается значительными вложениями государства в отечественную экономику, снижением налогового бремени, оптимальным уровнем банковских ставок, ростом занятости населения. Все эти меры должны способствовать увеличению ВВП, национального дохода, дохода трудящихся.

Политика стабилизации нацелена на поддержание определенного уровня ВВП, стабильных цен, устойчивости валюты, отсутствия бюджетного дефицита, а также на недопущение безработицы и сдерживание процесса инфляции.

Политика ограничения деловой активности связана с уменьшением высокой инфляции и безработицы, государственных расходов в экономику, увеличением налоговых ставок.

Центральный банк России – главный банк государства и единственный на территории страны орган денежно-кредитного и валютного регулирования экономики. Денежно-кредитная политика на микроуровне представляет собой целенаправленную деятельность Центрального банка России по выполнению общегосударственных задач. Ее цели – регулирование денежного обращения и кредита, ослабление инфляционных процессов.

Внутри финансовой политики следует различать самостоятельные направления политики: *антимонопольную, кредитную, налоговую, страховую, таможенную*. При этом все они связаны и влияют друг на друга, поэтому и разрабатываются они должны в тесной взаимосвязи.

Финансово-бюджетная политика всегда нацелена на конкретные результаты. **Основными целями финансовой политики государства** должны быть увеличение или сохранение реальных доходов на душу населения и на этой основе обеспечение специальных нормативов уровня жизни в стране. Такие нормативы не могут быть одинаковыми для всех регионов, они должны быть разработаны с учетом определенных условий.

Значительным ресурсом финансовой политики служит более рациональное использование всех средств, которые либо используются не по назначению, либо остаются несобранными у налогоплательщиков. Привлечение этого значительного резерва в основном зависит от эффективной работы всех бюджетных структур [8].

Бюджетная и налоговая политики служат основными инструментами государственного регулирования экономики. Критерием бюджетных расходов должна стать эффективная отдача на потраченные бюджетные средства. Действующие в России бюджетное и налоговое законодательства создают одну из самых централизованных в мире налоговых систем. Но налоговая политика не должна подавлять предпринимательскую деятельность и способствовать развитию теневого сектора экономики. Последние нововведения в налоговом законодательстве связаны с положительными тенденциями: снижены ставки налогов, сужены финансовые потоки в оффшорные зоны, повышена достоверность бухгалтерской отчетности.

Среди первоочередных задач на ближайший период – реальная помощь малому бизнесу, снижение косвенных и отмена неэффективных налогов. Реальная финансовая стабилизация может быть достигнута только при обеспечении нормального межотраслевого перелива инвестиционных ресурсов.

Вклад России в мировой ВВП остался крайне низким. Темпы роста и структуру нашей экономики нельзя считать удовлетворительными. Перед страной стоят задачи по обеспечению качественного роста и подъема экономики и существенному повышению благосостояния людей. В модернизации нуждаются финансовая и банковская деятельность, требуется дальнейшее снижение налогов для роста бизнеса.

Тренировочное задание к разделу 1
1. Назовите основные группы финансовых отношений предприятия. 2. Перечислите основные принципы организации финансов предприятия. 3. Какими финансовыми льготами обладают субъекты малого предпринимательства при расчете налога на прибыль?
Ответ/решение

Тестовое задание к разделу 1

1. **Совокупность каких экономических отношений определит содержание финансов предприятий:**

- а) товарных отношений в сфере обращения;
- б) денежных отношений по формированию децентрализованных фондов;
- в) отношений собственности на средства производства?

2. **Что является материальной основой финансов предприятий:**

- а) ценные бумаги;
- б) основной и оборотный капитал;
- в) фонд материального поощрения?

3. В чем заключается содержание распределительной функции финансов предприятий:

- а) в перераспределении ВВП между материальным и нематериальным производством;
- б) в образовании механизма формирования внебюджетных социальных фондов;
- в) в регулировании процессов движения денежных средств предприятий?

4. Какой пример наиболее полно характеризует суть производственной функции финансов предприятий:

- а) отчисления налогов и сборов предприятий во все бюджеты и внебюджетные фонды;
- б) механизм амортизации основных фондов предприятий;
- в) формирование фонда материального поощрения предприятий?

5. Какие признаки характеризуют рыночные финансовые отношения предприятий:

- а) многообразие форм собственности финансовых ресурсов;
- б) централизованное планирование цен на материальные ресурсы;
- в) регулирование финансовых отношений предприятий в основном системой налогообложения?

6. Чем характеризуются предупредительно-производственные финансовые отношения предприятий:

- а) формированием страховых фондов, выплатой страховой премии, образованием резервов и амортизационного фонда;
- б) уплатой налогов, сборов и платежей в бюджеты;
- в) формированием выручки, доходов и целевых фондов (уставного, развития, материального поощрения)?

7. Чем в основном отличаются финансы материального и нематериального производства:

- а) взаимоотношениями с бюджетом и внебюджетными фондами;
- б) охватом первичного и вторичного перераспределения доходов государства;
- в) количеством стадий производственного процесса?

8. Влияет ли организационно-правовая форма предприятия на взаимоотношения с федеральными внебюджетными фондами:

- а) нет;
- б) да?

9. В каких размерах несут участники общества с ограниченной ответственностью риск убытков:

- а) в размере стоимости внеоборотных активов;
- б) в пределах фонда оплаты труда;
- в) в пределах стоимости внесенных вкладов?

10. Чем определяется распределение доходов казенного предприятия:

- а) решениями собственника имущества;
- б) решениями трудового коллектива;
- в) решениями руководителя предприятия?

11. На что влияет длительность производственного цикла предприятия:

- а) на характер нарастания затрат;
- б) на сроки взаимоотношений с бюджетом;
- в) на оплату труда персонала?

12. Мобилизация внутренних ресурсов в строительстве – это источник:

- а) финансирования капитальных вложений в тех случаях, когда в строительстве сокращается потребность в оборотных средствах;
- б) для выплаты заработной платы работникам строительства;
- в) для формирования оборотных средств, необходимых для выполнения строительного-монтажных работ.

13. Плановая прибыль от выполненных строительного-монтажных работ определяется:

- а) нормативным и прямым методами;
- б) аналитическим методом;
- в) прямым методом.

14. Сметная стоимость строительного-монтажных работ – это:

- а) прямые + накладные расходы;
- б) прямые + накладные расходы + плановые накопления от снижения стоимости выполняемых хозяйственным способом строительного-монтажных работ +прибыль;
- в) прямые + накладные расходы + плановая прибыль.

15. В финансовом плане жилищного хозяйства специфическими статьями не являются:

- а) квартирная плата;
- б) арендная плата;
- в) краткосрочные кредиты;
- г) прирост устойчивых пассивов.

16. К ненормируемым оборотным средствам жилищного хозяйства относят:

- а) расчеты с квартиросъемщиками;
- б) расходы будущих периодов;
- в) денежные средства в кассе и на счетах в банках.

17. Прибыль в торговле определяют:

- а) стоимость проданных товаров минус издержки обращения;

б) валовой доход, скорректированный на прочие доходы и расходы минус издержки обращения;

в) валовой доход минус фонд оплаты труда работников торговли с отчислениями на социальные нужды.

18. Уровень издержек обращения в торговле определяют по формуле:

а) $(\text{прибыль} : \text{издержки обращения}) * 100 \%$;

б) $(\text{издержки обращения} : \text{товарооборот}) * 100 \%$;

в) $(\text{товарооборот} : \text{издержки обращения}) * 100 \%$.

19. Валовой доход в торговле определяется:

а) как разница между розничной ценой и ценой приобретения товаров (без косвенных налогов);

б) стоимость товаров по ценам приобретения минус издержки обращения;

в) прибыль (убыток) + фонд оплаты труда с отчислениями на социальные нужды.

20. Специфическими показателями в торговле являются:

а) прибыль;

б) уровень рентабельности;

в) товарооборот;

г) уровень издержек обращения.

21. Специфическими статьями финансового плана колхозов не являются:

а) затраты на формирование основного стада;

б) поступления родителей за содержание детских дошкольных учреждений;

в) амортизационные отчисления;

г) полученные займы.

22. За счет полученного валового дохода колхозы в первую очередь:

а) образуют фонд оплаты труда;

б) производят отчисления в бюджет;

в) формируют резервный капитал;

г) финансируют производственную деятельность.

23. Чистый доход в колхозах определяют:

а) валовой доход минус фонд оплаты труда с отчислениями на социальные нужды;

б) прибыль минус платежи в бюджет;

в) прибыль от обычной деятельности + прочие доходы минус прочие расходы;

г) прибыль от продаж минус управленческие расходы.

2. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

2.1. Финансовое обеспечение хозяйственной деятельности организаций (предприятий)

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные доходы и поступления, которые находятся в распоряжении предприятия. Они предназначены для выполнения финансовых обязательств перед бюджетом, банками, страховыми и другими организациями. Кроме того, финансовые ресурсы служат для осуществления затрат по расширенному воспроизводству, а также используются для экономического стимулирования работников предприятия [12].

Не следует смешивать понятия: «денежные средства», «финансовые ресурсы» и «денежные фонды» [8].

Денежные средства более широкое понятие по сравнению с понятием финансовые ресурсы, составляющими лишь часть денежных средств, находящихся в обороте предприятия.

Финансовые ресурсы есть денежное выражение вновь созданной стоимости.

Денежные фонды составляют лишь часть финансовых ресурсов, наиболее стабильную и формируемую в виде фондов целевого использования.

В момент образования предприятия *источником финансовых ресурсов* являются вклады учредителей в уставный капитал. Его величина показывает размер тех основных и оборотных денежных средств, которые инвестированы в процесс производства. На функционирующих предприятиях основным источником финансовых ресурсов выступает *денежная выручка*.

Формирование и использование финансовых ресурсов на предприятиях осуществляется в фондовой и нефондовой форме.

Часть финансовых ресурсов формируется и используется в виде денежных фондов целевого назначения: фонд социальной сферы, резервный фонд и др.

Использование финансовых ресурсов на выполнение платежных обязательств перед поставщиками, бюджетом и банками осуществляется в нефондовой форме.

Источниками формирования финансовых ресурсов являются *собственные средства предприятия и привлеченные им средства из разных источников.*

Если первоначально формирование финансовых ресурсов происходит за счет уставного фонда, то в дальнейшем финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли и амортизационных отчислений. Наряду с ними *источниками финансовых ресурсов* выступают:

- выручка от реализации выбывшего имущества;
- различные целевые поступления;
- мобилизация внутренних ресурсов в строительстве и др.

Значительные финансовые ресурсы, особенно по вновь создаваемым и реконструируемым предприятиям, могут быть **мобилизованы на финансовом рынке**. При этом используются продажа акций, облигаций и других видов ценных бумаг, выпускаемых данным предприятием, а также заемные средства в виде различных кредитов.

Кроме того, предприятия могут получать финансовые ресурсы **в порядке перераспределения** (в виде выплат страхового возмещения от страховых компаний, от ассоциаций, концернов и отраслевых структур, в которые они входят).

Формируемые из разных источников финансовые ресурсы дают возможность предприятию своевременно инвестировать средства в новое производство, обеспечивать при необходимости расширение и техническое перевооружение действующего предприятия, финансировать научные исследования, разработки и их внедрение и т. д. Основные финансовые ресурсы и источники их формирования представлены на рис. 2.1.

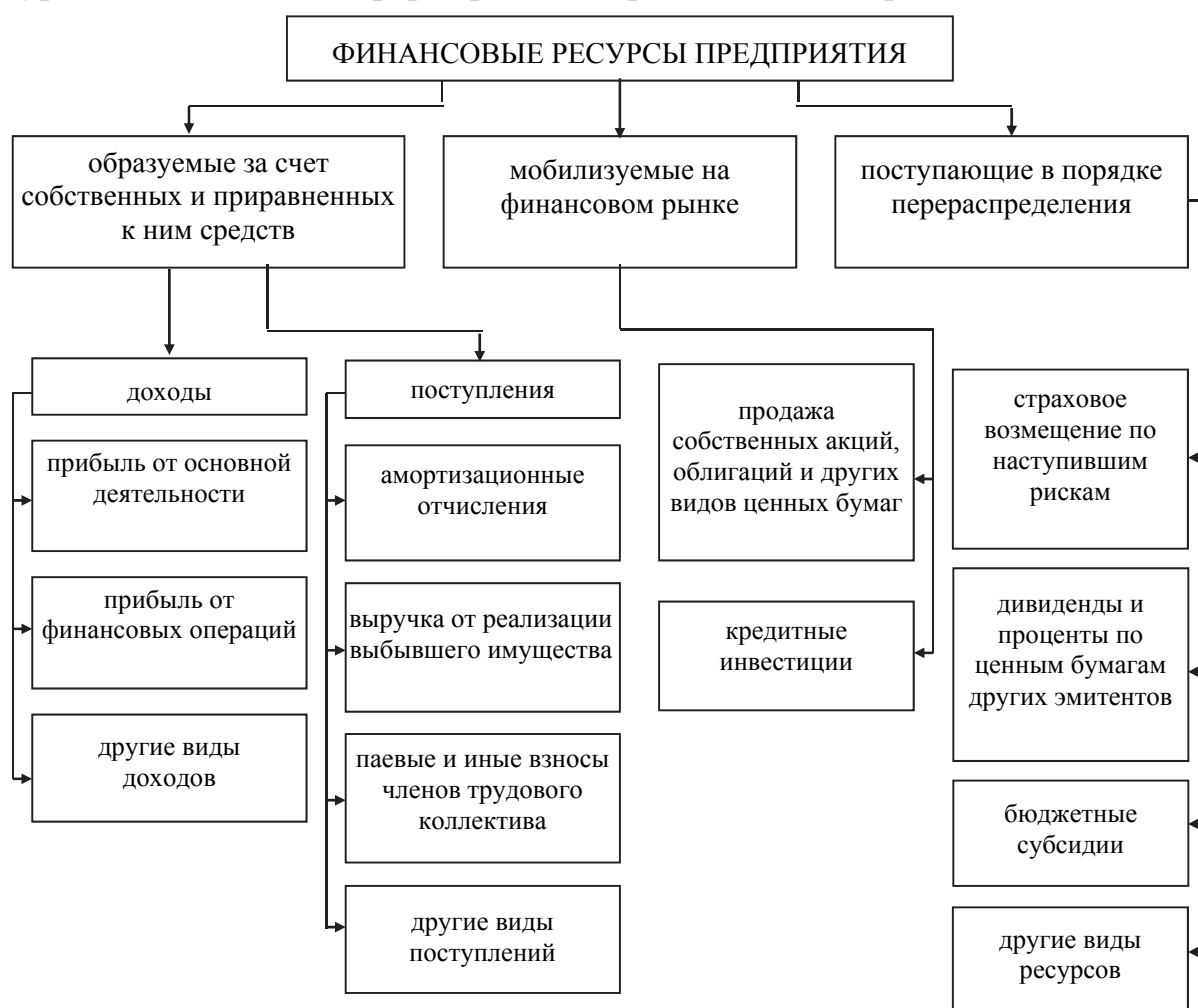


Рис. 2.1. Структура и источники финансовых ресурсов предприятия

Наличие финансовых ресурсов в необходимых размерах предопределяет финансовое благополучие предприятия, т.е. его финансовую устойчивость и платежеспособность в любой период года.

Финансовое обеспечение воспроизводственных затрат может осуществляться в трех формах: **самофинансирование, кредитование и государственное финансирование.**

Самофинансирование основано на использовании собственных финансовых ресурсов предприятия. При недостаточности собственных средств оно может либо сократить некоторые свои расходы, либо воспользоваться средствами, мобилизуемыми на финансовом рынке на основе операций с ценными бумагами.

Кредитование – это такой способ финансового обеспечения воспроизводственных затрат, при котором расходы покрываются за счет ссуды банка, предоставляемой на началах возвратности, платности, срочности.

Государственное финансирование производится на безвозвратной основе за счет средств бюджетных и внебюджетных фондов. Посредством такого финансирования государство целенаправленно перераспределяет финансовые ресурсы между производственной и непроизводственной сферами, отраслями экономики и территориями страны, между формами собственности, отдельными группами и слоями населения и т. д.

На практике все перечисленные формы финансирования затрат могут применяться одновременно. Главное - добиться между ними оптимального для данного периода соотношения. Достижение подобного оптимума возможно лишь на основе активной финансовой стратегии, проводимой финансовыми службами предприятия.

Использование финансовых ресурсов осуществляется предприятием по многим направлениям, главными из которых являются:

- платежи организациям финансово-банковской системы в связи с выполнением финансовых обязательств (внесение налогов в бюджет, уплата процентов банкам за пользование кредитами, погашение взятых ранее ссуд, страховые платежи);
- инвестирование собственных средств в капитальные затраты на расширение производства и его техническое обновление;
- инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги других фирм, приобретаемые на рынке;
- направление финансовых ресурсов на образование денежных фондов поощрительного и социального характера;
- использование финансовых ресурсов на благотворительные цели, спонсорство.

Для обеспечения бесперебойного финансирования процесса производства большое значение имеют **финансовые резервы**. В условиях перехода к рынку их роль значительно возрастает. Финансовые резервы спо-

собны обеспечить непрерывный кругооборот средств в воспроизводственном процессе даже при возникновении огромных потерь или наступлении непредвиденных событий. Финансовые резервы могут создаваться самими предприятиями за счет собственных финансовых ресурсов (самострахование), их управленческими структурами (на основе нормативных отчислений), специализированными страховыми организациями (методом страхования) и государством (резервные фонды).

С переходом к рыночным основам хозяйствования возрастает роль финансовых служб в изыскании финансовых источников развития предприятия. Поиск эффективных направлений инвестирования финансовых ресурсов, операции с ценными бумагами, своевременное привлечение заемных средств становятся основными методами в управлении финансами предприятия, образуя так называемый «финансовый менеджмент».

Финансовый менеджмент – есть такая организация управления финансами со стороны финансовых служб, которая позволяет привлекать дополнительные финансовые ресурсы на самых выгодных условиях, инвестировать их с наибольшим эффектом, осуществлять прибыльные операции на финансовом рынке, покупая и перепродавая ценные бумаги.

Выбор источника покрытия затрат предприятия при нехватке собственных финансовых ресурсов зависит от целей инвестирования средств. Для покрытия краткосрочной и среднесрочной потребностей в оборотных средствах целесообразно использовать краткосрочные кредиты банков. При осуществлении крупных капитальных вложений в расширение, техническое перевооружение или реконструкцию производства можно привлечь долгосрочный кредит или воспользоваться выпуском ценных бумаг.

Не менее важно для предприятия рационально использовать свободные финансовые ресурсы, находить наиболее эффективные направления инвестирования средств, приносящих предприятию дополнительную прибыль. Здесь важно уметь предвидеть динамику экономических процессов и профессионально владеть техникой совершения финансовых операций.

При инвестировании денежных средств в ценные бумаги работники финансовых служб обязаны соблюдать ряд требований с тем, чтобы добиться наибольшей доходности от подобных операций. Эти требования таковы:

- покупая акции (облигации) других предприятий, необходимо инвестировать только избыточные финансовые ресурсы, причем у предприятия всегда должна быть денежная наличность на случай предстоящих платежей. Денежная наличность может быть либо в форме денежного запаса на банковском счете предприятия, либо воплощена в высоколиквидных правительственных ценных бумагах;

- прежде чем приобрести акции (облигации) любого предприятия, необходимо всесторонне изучить его деятельность, проанализировать динамику его финансовых результатов. Лучше не полагаться на собственный

анализ, а получить консультации у надежных экспертов. Нельзя покупать акции фирм, не публикующих отчетов о своих доходах;

- нужно инвестировать средства в ценные бумаги нескольких предприятий, причем лучше, если они будут представлять разные отрасли экономики. Вложение всех финансовых средств только в один объект может оказаться неудачным, если это предприятие потерпит крах или окажется в тяжелой экономической ситуации;

- необходимо регулярно изучать финансовые отчеты тех предприятий, в акции (облигации) которых инвестированы денежные средства. При рассмотрении отчетных данных не следует ограничиваться лишь показателями балансовой и чистой прибыли, ее распределением, величиной и уровнем дивидендов; нужно определять и изучать динамику таких коэффициентов, как норма прибыли на акционерный капитал, уровень рентабельности, скорость оборота авансированных средств, соотношение собственных и заемных средств, и др.;

- не рекомендуется отказываться от приобретения акций (облигаций) только из-за невысоких дивидендов (процентов). Иногда лучше пойти на сравнительно невысокие дивиденды, если подтверждается стабильность и долгосрочный характер их получения. Инвестирование средств считается целесообразным, если норма доходности от инвестиций превышает процент, выплачиваемый кредитной системой за использование временно свободных денежных средств.

2.2. Капитал фирмы. Управление структурой капитала

Одним из ключевых понятий в системе финансирования деятельности хозяйствующего субъекта является понятие *капитала*. Выделяют три основных подхода к формулированию сущностной трактовки этой категории: экономический, бухгалтерский и учетно-аналитический [10].

В рамках *экономического подхода* реализуется так называемая физическая концепция капитала, который рассматривается, в широком смысле, как совокупность ресурсов, являющихся универсальным источником доходов общества, и подразделяется на *личностный* (неотчуждаемый от его носителя, т. е. человека), *частный* и капитал *публичных союзов*, включая государство. Каждый из двух последних видов капитала, в свою очередь, можно подразделить на реальный и финансовый. Реальный капитал воплощается в таких материально-вещественных благах, как факторы производства (здания, машины, транспортные средства, сырье и др.); финансовый – в ценных бумагах и денежных средствах. В соответствии с этой концепцией величина капитала исчисляется как итог бухгалтерского баланса по активу.

В рамках *бухгалтерского подхода*, реализуемого, прежде всего, на уровне хозяйствующего субъекта, капитал трактуется как интерес собственников этого субъекта в его активах, т. е. термин «капитал» в этом случае выступает синонимом чистых активов, а его величина рассчитывается как разность между суммой активов субъекта и величиной его обязательств. Такое представление известно как финансовая концепция капитала и выражается формально следующей балансовой моделью [6]:

$$A = E + L,$$

где A – активы хозяйствующего субъекта в стоимостной оценке; E – капитал (собственников); L – обязательства перед третьими лицами.

В соответствии с этим подходом величина капитала исчисляется как итог раздела III «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса.

Согласно учетно-аналитическому подходу, который является некоторой комбинацией двух предыдущих подходов, выделяют две взаимосвязанные разновидности капитала: активный и пассивный. **Активный капитал** – это производственные мощности хозяйствующего субъекта, формально представленные в активе его бухгалтерского баланса в виде двух блоков – основного и оборотного капиталов (рис. 2.2).

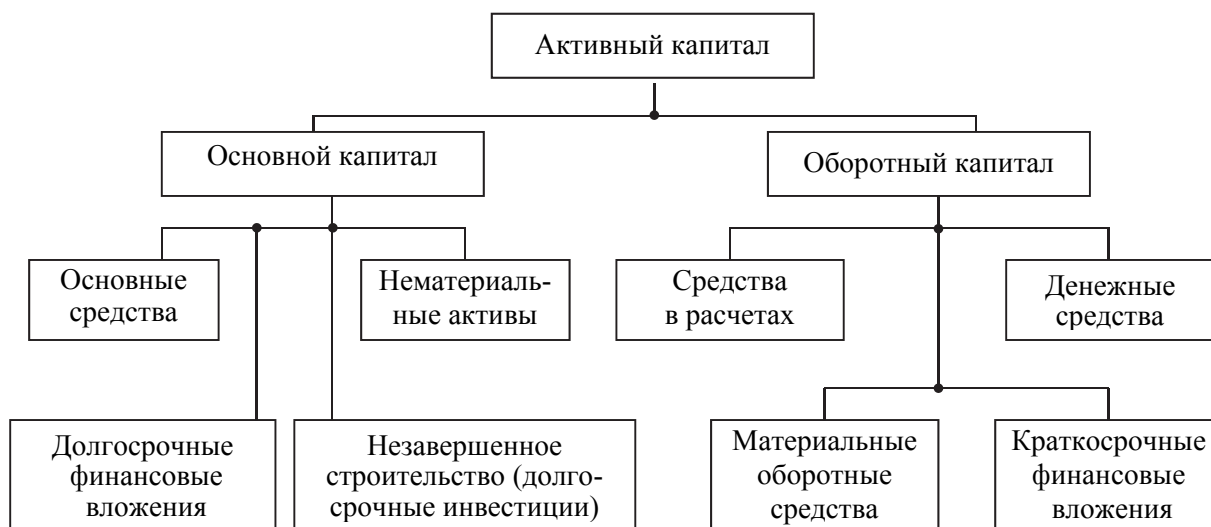


Рис. 2.2. Структурное представление активного капитала

Пассивный капитал – это долгосрочные источники средств, за счет которых сформированы активы субъекта; они подразделяются на собственный и заемный капиталы (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Структурное представление пассивного капитала

Собственный капитал есть часть стоимости активов предприятия, достоящая его собственникам после удовлетворения требований третьих лиц. Оценка собственного капитала может быть выполнена формально (причем одним из двух способов: по балансовым оценкам, т. е. по данным текущего учета и отчетности, или рыночным оценкам) или фактически, т. е. в случае ликвидации предприятия. В известном смысле собственный капитал можно трактовать как аналог долгосрочной задолженности предприятия перед своими собственниками. Формально собственный капитал представлен в пассиве баланса в той или иной градации; основными его компонентами являются уставный, добавочный и резервный капиталы, а также нераспределенная прибыль.

Уставный капитал выступает основным и, как правило, единственным источником финансирования на момент создания коммерческой организации акционерного типа; он характеризует долю собственников в активах предприятия. В балансе уставный капитал отражается в сумме, определенной учредительными документами. Увеличение (уменьшение) уставного капитала допускается по решению собственников организации по итогам собрания за год с обязательным изменением учредительных документов. Для хозяйственных обществ законодательством предусматривается необходимость вынужденного изменения величины уставного капитала (в сторону понижения) в том случае, если его величина превосходит стоимость чистых активов общества.

Уставный капитал организации определяет минимальный размер ее имущества, гарантирующего интересы ее кредиторов. Для некоторых организационно-правовых форм бизнеса его величина ограничивается снизу: в частности, минимальный уставный капитал открытого общества должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда (МРОТ) на дату его регистрации, а закрытого общества – не менее стократной суммы МРОТ.

Уставный капитал акционерного общества может состоять из акций двух типов – обыкновенных и привилегированных, причем номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25 %. Акции общества при его учреждении должны быть полностью оплачены в течение срока, определенного уставом общества, при этом не менее 50 % уставного капитала следует оплатить к моменту регистрации общества, а оставшуюся часть – в течение года с момента его регистрации.

Акция – ценная бумага, свидетельствующая об участии ее владельца в собственном капитале компании. Покупка акций сопровождается для инвестора приобретением ряда имущественных и иных прав:

- право голоса, т. е. право на участие в управлении компанией посредством, как правило, голосования на собрании акционеров при выборе его исполнительных органов;

- право на участие в распределении прибыли, а значит, на получение пропорциональной части прибыли в форме дивидендов;

- право на соответствующую долю в акционерном капитале компании и остатка активов при ее ликвидации;

- право на ограниченную ответственность, согласно которому акционеры отвечают по внешним обязательствам компании лишь в пределах рыночной стоимости принадлежащих им акций;

- право продажи или уступки акции ее владельцем какому-либо другому лицу;

- право на получение информации о деятельности компании, главным образом той, которая представлена в публикуемом годовом отчете.

Обыкновенные акции являются основным компонентом уставного капитала компании. Они дают право на получение плавающего дохода, т. е. дохода, зависящего от результатов деятельности общества, а также право на участие в управлении. Распределение чистой прибыли среди держателей обыкновенных акций осуществляется после выплаты дивидендов по привилегированным акциям и пополнения резервов, предусмотренных учредительными документами и решением собрания акционеров. Иными словами, выплата дивидендов по обыкновенным акциям ничем не гарантирована и зависит исключительно от результатов текущей деятельности и решения собрания акционеров.

Владелец **привилегированной акции**, как правило, имеет преимущественное по сравнению с владельцем обыкновенной акции право на получение дивидендов в форме гарантированного фиксированного процента, а также на долю в остатке активов при ликвидации общества. Дивиденды по таким акциям в большинстве случаев должны выплачиваться независимо от результатов деятельности общества и до их распределения между держателями обыкновенных акций. Тем самым обуславливается относительно меньшая рискованность привилегированных акций; одновременно это от-

ражается и на величине дивидендов, уровень которых в среднем, как правило, более низок по сравнению с уровнем дивидендов, выплачиваемых по обыкновенным акциям. Кроме того, привилегированная акция не дает право на участие в управлении обществом, если иное не предусмотрено уставными документами. Доля привилегированных акций в общем объеме собственных средств компании не должна превышать 25 % уставного капитала акционерного общества (ст. 102 ГК РФ).

Добавочный капитал является, по сути, дополнением к уставному капиталу и включает сумму дооценки основных средств, объектов капитального строительства и других материальных объектов имущества организации со сроком полезного использования свыше 12 месяцев, проводимой в установленном порядке, а также сумму, полученную сверх номинальной стоимости размещенных акций (эмиссионный доход акционерного общества). В части дооценки внеоборотных активов добавочный капитал может формироваться весьма искусственно. Направления использования этого источника средств, регламентированные бухгалтерскими регулятивами, включают: погашение снижения стоимости внеоборотных активов в результате их переоценки; увеличение уставного капитала; распределение между участниками организации.

Резервный капитал. Источники, отражаемые в этом подразделе, могут создаваться в организации либо в обязательном порядке, либо в том случае, если это предусмотрено в учредительных документах. Законодательством РФ предусмотрено обязательное создание резервных фондов в акционерных обществах открытого типа и организациях с участием иностранных инвестиций. Согласно Федеральному закону "Об акционерных обществах", величина резервного фонда (капитала) определяется в уставе общества и не должна быть менее 15 % уставного капитала. Формирование резервного капитала осуществляется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им установленного размера. Величина этих отчислений также определяется в уставе, но не может быть менее 5 % чистой прибыли (прибыли, оставшейся в распоряжении владельцев общества после расчетов с бюджетом по налогам). Данным законом предусмотрено, что средства резервного капитала предназначены для покрытия убытков, а также для погашения облигаций общества и выкупа собственных акций в случае отсутствия иных средств.

Нераспределенная прибыль. Полученная предприятием по итогам года прибыль распределяется решением компетентного органа (например, общего собрания акционеров в акционерном обществе или собрания участников в обществе с ограниченной ответственностью) на выплату дивидендов, формирование резервного и других фондов, покрытие убытков прошлых лет и др. Оставшийся нераспределенным остаток прибыли, по существу, представляет собой реинвестирование прибыли в активы пред-

приятия; он отражается в балансе как источник собственных средств и остается неизменным до следующего собрания акционеров. Если доля ежегодно реинвестируемой прибыли стабильно высока в динамике, т. е. акционеров устраивает генерируемая предприятием доходность собственного капитала, то с течением лет этот источник может быть весьма значимым в структуре источников собственных средств.

Способы финансирования предприятия за счет собственных средств. Источником финансирования инвестиционной деятельности, а также обеспечения и расширения текущей деятельности, безусловно, выступает прибыль предприятия. Для осуществления стратегически важных проектов в качестве источника финансирования может выступать единовременное увеличение уставного капитала путем дополнительной эмиссии акций.

В мировой практике известны различные способы эмиссии акций:

- продажа непосредственно инвесторам по подписке;
- продажа через инвестиционные институты, которые покупают весь выпуск и затем распространяют акции по фиксированной цене среди физических и юридических лиц;
- тендерная продажа (несколько инвестиционных институтов покупают у заемщика весь выпуск по фиксированной цене и затем устраивают аукцион, по результатам которого устанавливают оптимальную цену акции);
- размещение акций брокером у небольшого числа своих клиентов.

Заемный капитал есть денежная оценка средств, предоставленных предприятию на долгосрочной основе третьими лицами. В отличие от собственного заемный капитал: подлежит возврату, причем условия возврата оговариваются на момент его мобилизации; постоянен в том смысле, что с позиции поставщиков капитала номинальная величина основной суммы долга не меняется.

Формально заемный капитал представлен в пассиве баланса как совокупность долгосрочных обязательств предприятия перед третьими лицами, а его основными компонентами являются долгосрочные кредиты и займы, в том числе облигационные.

В соответствии с учетно-аналитическим подходом величина капитала исчисляется как сумма итогов разделов III «Капитал и резервы» и IV «Долгосрочные обязательства» бухгалтерского баланса.

С позиции материально-вещественного представления капитал, как и все другие виды источников, обезличен, т. е. он распылен по различным активам предприятия. В этом смысле наличие собственного и заемного капиталов ни в коем случае нельзя представлять, например, таким образом, что часть средств на расчетном счете является собственными, а часть - заемными. Все средства, показанные в активе баланса, за исключением финансовой аренды, являются собственными средствами предприятия, но вот профинансированы они из различных источников. В случае ликвидации

предприятия удовлетворение требований лиц, предоставивших свои средства предприятию, будет осуществляться в соответствии с законом в определенной последовательности и сумме.

Для того чтобы избежать путаницы, в рамках учетно-аналитического подхода термин «активный капитал» стараются не использовать, поэтому за элементами активной стороны баланса обычно закреплен термин «средства»; что касается капитала, то этот термин рассматривается как возможная характеристика источников финансирования деятельности предприятия, одна из достаточно детальных классификаций которой представлена на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Структура источников средств предприятия

Использование заемного капитала для финансирования деятельности предприятия, как правило, выгодно экономически, поскольку плата за этот источник в среднем ниже, чем за акционерный капитал (имеется в виду, что проценты по кредитам и займам меньше рентабельности собственного капитала, характеризующей, по сути, уровень стоимости собственного капитала. Иными словами, в нормальных условиях заемный капитал является более

дешевым источником по сравнению с собственным капиталом). Кроме того, привлечение этого источника позволяет собственникам существенно увеличить объем контролируемых финансовых ресурсов, т. е. расширить инвестиционные возможности предприятия. Основными видами заемного капитала являются *облигационные займы* и *долгосрочные кредиты*.

Облигационный заем. Облигации являются долговыми ценными бумагами. Согласно Гражданскому кодексу РФ (ст. 816) облигацией признается ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение от лица, выпустившего облигацию, в предусмотренный ею срок номинальной стоимости облигации или иного имущественного эквивалента.

Эта ценная бумага предоставляет ее держателю право на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права. Облигации могут выпускаться в обращение: государством и его субъектами и корпорациями (акционерными обществами); в первом случае облигации называются государственными или муниципальными, во втором - долговыми частными ценными бумагами.

Облигации хозяйствующих субъектов классифицируются по ряду признаков, в частности, по сроку действия (краткосрочные - до 3 лет, среднесрочные - до 7 лет, долгосрочные - до 30 лет, бессрочные), по способам выплаты купонного дохода, по способу обеспечения займа, по характеру обращения (обычные и конвертируемые). Купонная ставка по облигациям чаще всего зависит от средней процентной ставки на рынке капиталов.

Облигация обязательно должна иметь номинальную стоимость, причем суммарная номинальная стоимость всех выпущенных обществом облигаций не должна превышать размер его уставного капитала либо величину обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами для цели выпуска облигаций.

Выпуск облигаций обществом допускается лишь после полной оплаты его уставного капитала. Акционерное общество вправе выпускать облигации: обеспеченные залогом своего определенного имущества, под обеспечение, специально предоставленное третьими лицами, без обеспечения (в этом случае эмиссия займа допускается не ранее третьего года существования общества). Облигации могут погашаться единовременно, сериями либо досрочно, причем стоимость погашения и срок, не ранее которого они могут быть предъявлены к досрочному погашению, указывается в проспекте эмиссии.

С позиции эмитентов и инвесторов облигационный заем имеет свои плюсы и минусы. Эмитенту выгоден обоснованный выпуск облигаций, поскольку:

- объем денежных средств, которыми будет распоряжаться предприятие, резко увеличится, появятся возможности для внедрения новых инвестиционных проектов;

- выплаты держателям облигаций чаще всего осуществляются по стабильным, не подверженным резким колебаниям ставкам, что приводит к предсказуемости расходов по обслуживанию этого источника;

- стоимость источника меньше;

- источник дешевле в плане мобилизации средств;

- процедура привлечения средств менее трудоемка.

Основной недостаток – выпуск займа приводит к повышению финансовой зависимости компании, т. е. к увеличению финансового риска ее деятельности. Если выплата дивидендов не является обязательной для компании, то расчеты по обязательствам перед держателями облигаций должны выполняться в обязательном порядке, несмотря на финансовые результаты текущей деятельности.

Долгосрочный банковский кредит. Банковский кредит предоставляют коммерческие банки и другие кредитные организации, получившие в Центральном банке РФ лицензию на осуществление банковских операций. По сравнению с описанными выше способами привлечения финансовых ресурсов получение кредита в банке - гораздо менее трудоемкая (по срокам и условиям мобилизации средств) процедура.

В основном банки выдают краткосрочные кредиты (краткосрочность обычно трактуется как погашаемость в течение двенадцати месяцев с момента получения кредита); эти кредиты используются для финансирования текущих операций и поддержания ликвидности и платежеспособности предприятия. Долгосрочные кредиты в основном используются для финансирования затрат по капитальному строительству, реконструкции и другим капитальным вложениям, а потому они должны окупиться за счет будущей прибыли, ожидаемой к получению в результате проводимых мероприятий «капитального» характера. Именно поэтому получение долгосрочного кредита обычно сопровождается предоставлением банку экономических расчетов, подтверждающих способность заемщика расплатиться в дальнейшем за полученный кредит и погасить его в срок.

Тренировочное задание к разделу 2
1. Дать определение понятия «финансовые ресурсы предприятия». Пояснить их отличие от денежных средств и денежных фондов.
2. Перечислить компоненты собственного капитала предприятия с формальной точки зрения.
3. Пояснить способы финансирования предприятия за счет собственных средств.
Ответ/решение

Тестовое задание к разделу 2

1. **Какие обязательства предприятия исполняются в нефондовой форме:**

- а) оплата труда персонала;
- б) платежные обязательства перед поставщиками сырья;
- в) воспроизводство основных фондов?

2. **По каким двум основным правовым формам дифференцируются финансовые ресурсы предприятия:**

- а) собственные и заемные средства;
- б) арендованные и заемные;
- в) государственные и заемные?

3. **Чем характеризуется степень централизации финансовых ресурсов предприятий:**

- а) соотношением доходов и расходов финансового баланса;
- б) соотношением концентрации средств в государственных (муниципальных) фондах и хозяйствующих субъектах;
- в) соотношением средств в государственной и негосударственной формах собственности?

4. **Какие средства могут мобилизоваться предприятиями на финансовом рынке:**

- а) средства от продажи собственных ценных бумаг;
- б) банковские кредиты (ссуды);
- в) арендная плата?

5. **Каковы полные источники формирования стоимости имущества предприятия:**

- а) собственные средства, амортизация основных фондов;
- б) заемные средства, бюджетные ссуды;
- в) собственные средства, заемные средства?

6. **Из каких источников формируется уставный капитал акционерного общества:**

- а) из доходов от продажи акций и других ценных бумаг;
- б) из выручки от реализации продукции;
- в) из взносов участников (акционеров);
- г) из прибыли и взносов акционеров?

7. **Из каких источников формируется уставный капитал производственного кооператива:**

- а) из доходов от совместной деятельности;
- б) из имущественных паевых взносов;
- в) из прибыли и паевых взносов;
- г) из выручки от реализации продукции?

8. **Минимальная величина уставного капитала акционерных обществ открытого типа (в МРОТ) ОАО:**

- а) 1000.

- б) 100.
- в) 10 000.

9. Уставный капитал предприятия - это:

- а) совокупность вкладов участников, внесенных в товарищество для осуществления его хозяйственной деятельности;
- б) совокупность паевых взносов членов для совместного ведения предпринимательской деятельности.

10. В добавочный капитал не входят:

- а) эмиссионный доход, возникающий при реализации акций по цене, которая превышает их номинальную стоимость;
- б) прирост стоимости имущества по переоценке;
- в) безвозмездно полученное имущество;
- г) доходы по акциям и другие доходы, получаемые от участия работников в управлении собственностью организации.

11. Финансовые ресурсы предприятия – это:

- а) прибыль;
- б) денежные фонды;
- в) денежные средства, имеющиеся в распоряжении.

12. Размер резервного фонда, формирование которого осуществляется в АО за счет прибыли, определяется:

- а) уставом АО;
- б) законодательством;
- в) общим собранием акционеров АО;
- г) правлением АО.

13. Номинальная стоимость размещенных привилегированных акций акционерного общества не должна превышать ...

- а) 50 %;
- б) 10 %;
- в) 25 %.

14. В соответствии с учетно-аналитическим подходом величина капитала предприятия определяется как ...

- а) сумма итогов раздела III «Капитал и резервы» и IV «Долгосрочные обязательства» минус раздел I «Внеоборотные активы»;
- б) сумма итогов раздела III «Капитал и резервы» и IV «Долгосрочные обязательства»;
- в) разница итогов раздела III «Капитал и резервы» и IV «Долгосрочные обязательства».

15. В рамках бухгалтерского подхода величина капитала исчисляется как:

- а) итог раздела III «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса;
- б) сумма итогов раздела III «Капитал и резервы» и IV «Долгосрочные обязательства»;
- в) совокупность личностных, частных и публичных ресурсов.

3. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)

3.1. Экономическая сущность затрат организации (предприятия).

Понятие доходов и расходов

Предприятие в процессе своей деятельности несет различные по экономическому содержанию и целевому назначению затраты, связанные:

- с текущей деятельностью, относимые на себестоимость продукции (затраты на производство и реализацию товаров, продукции, работ, услуг);
- с воспроизводством основного и увеличением оборотного капитала (затраты капитального характера, т. е. инвестиционные затраты);
- с удовлетворением разнообразных социально-культурных потребностей членов трудового коллектива [3].

Затраты на производство и реализацию продукции занимают значительный вес в общей сумме затрат предприятий. Они полностью возмещаются после завершения кругооборота средств за счет выручки от реализации продукции.

Затраты по формированию и воспроизводству основного капитала связаны с созданием, реконструкцией и расширением основных производственных фондов. Увеличение объема производства также требует дополнительных затрат на формирование запасов товарно-материальных ценностей, заделов незавершенного производства, готовой продукции, т. е. дополнительного авансирования капитала в оборотные активы. Источником финансирования капитальных затрат являются: средства фонда накопления, амортизационные отчисления, кредиты, займы, бюджетные средства и ряд других источников [3].

Затраты на социально-культурные мероприятия связаны с тем, что многие предприятия имеют социальные объекты (столовые, санатории, дома культуры и отдыха и т. п.). Кроме того, к этому виду затрат относятся: некоторые затраты по повышению квалификации работников, улучшению бытовых условий, инвестиционные затраты на непроизводственные нужды. Источником финансирования этих затрат является чистая прибыль предприятия, средства профсоюзов, личные средства работников.

Затраты (издержки) – это уменьшение одних активов с условием равновеликого прироста других активов или прирост активов и обязательств на одну и ту же величину. Это "перетекание" стоимости отражается на калькуляционных счетах. Иными словами, затраты – это принятая к учету стоимостная оценка использованных ресурсов различного вида (материальных, финансовых, трудовых и прочих), стоимость которых может быть измерена с достаточной степенью надежности [3].

В бухгалтерском учете затраты учитываются как активы в балансе и переходят в разряд расходов следующего отчетного периода. Израсходованные средства, потерявшие способность приносить доход, в дальнейшем учитываются как расходы отчетного периода [3].

Затраты предприятия в момент их признания не оказывают влияния на прибыль. *Доходы, расходы и прибыль от реализации могут быть отражены только в момент продажи* [3].

Таким образом, **затраты** – это сумма стоимостей использованных ресурсов. Окончание периода накопления затрат означает необходимость признания актива или расхода.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Определение и состав расходов предприятия отражено в ПБУ 10/99 "Расходы организации", утвержденном приказом Министерства финансов РФ от 6 мая 1999 г. № 33н (изменения от 18 сентября 2006 г. (приказ Минфина России от 18 сентября 2006 г. № 116-н)) [9].

Все расходы организации классифицируются как расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с производством, продажей продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ и оказанием услуг. Сюда относят возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и других амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

Приказом Минфина России от 18 сентября 2006 г. № 116-н изменена классификация расходов. Операционные, внереализационные и чрезвычайные расходы заменены на «прочие расходы», в составе которых учитываются [9]:

- остаточная стоимость реализованных товаров;
- налоги и сборы, уплачиваемые за счет финансовых результатов;
- возмещение убытков, которые причинила организация;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности;
- расходы по оплате услуг кредитных организаций;
- сумма уценки активов;
- затраты на благотворительную деятельность;
- затраты на спортивные и культурно-просветительские мероприятия, отдых, развлечения.

Состав расходов, учитываемых в налогообложении, отличается от состава расходов, признаваемых в бухгалтерском учете. В налоговом учете расходы подразделяются:

- на расходы, связанные с производством и реализацией продукции;
- внереализационные расходы.

Согласно п. 2 ст. 253 НК РФ **расходы, связанные с производством и (или) реализацией**, подразделяются на материальные, оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие расходы.

В состав **внереализационных расходов**, не связанных с производством и реализацией, включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией, в частности, расходы на содержание переданного по договору аренды (лизинга) имущества; в виде процентов по долговым обязательствам любого вида; на организацию выпуска собственных ценных бумаг, в частности, на подготовку проспекта эмиссии, а также связанные с обслуживанием приобретенных ценных бумаг; расходы в виде отрицательной курсовой разницы и пр.

Расходом признаются затраты, не приведшие к образованию оборотного или внеоборотного активов [3]. Также расходом признается списание оборотного актива, не связанное с его производственным потреблением или списание внеоборотного актива по любым причинам. Чтобы считаться **расходом**, отток активов должен уменьшать капитал. Например, получение сырья означает увеличение обязательств, но капитал при этом не уменьшается, поскольку и обязательства, и активы увеличиваются на одну и ту же величину. Капитал предприятия будет уменьшен, если оттоку (истощению) активов не соответствует адекватное (на ту же самую величину) сокращение обязательств или поступление других активов или если обязательства прирастают без адекватного притока активов.

Таким образом, **расходами** признаются только те затраты, которые участвуют в формировании прибыли определенного периода, а оставшаяся часть затрат капитализируется в активах предприятия в виде готовой продукции, незавершенного производства, остатков полуфабрикатов для собственного потребления, незавершенных объектов капитального строительства, нематериальных активов и т. п. [3] (рис. 3.1).

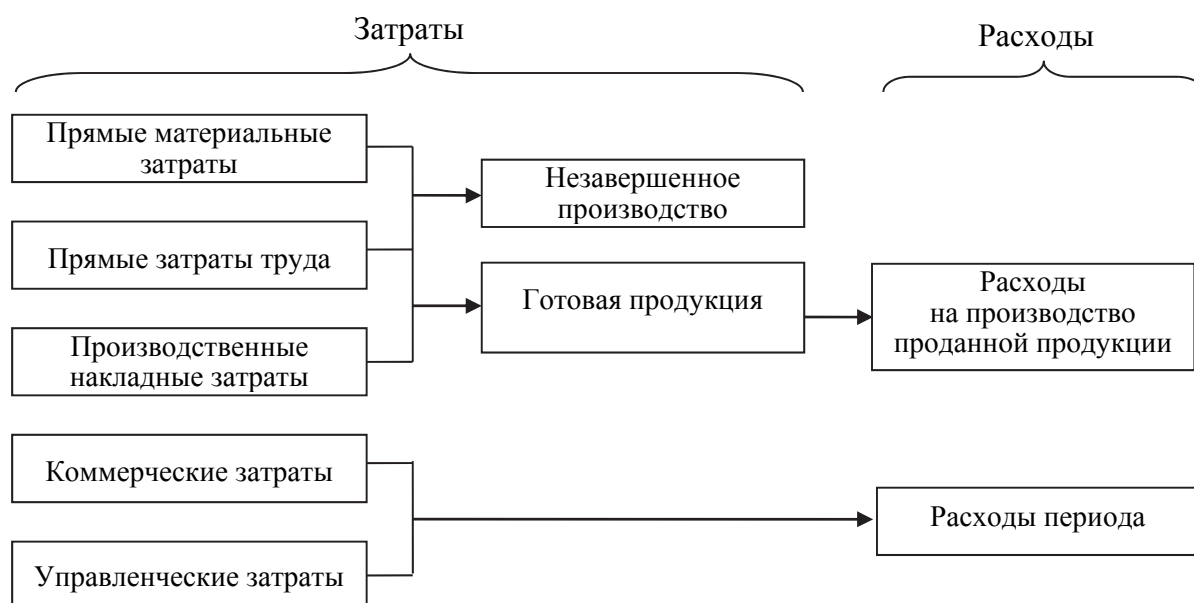


Рис. 3.1. Различие затрат и расходов

Затраты на производство и реализацию продукции принимают форму себестоимости.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы организации в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» и изменений к нему от 18 сентября 2006 г. (приказ Минфина России от 18 сентября 2006 г. № 116-н) подразделяются на два вида (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Классификация доходов предприятия

Доходом от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции (выполненных работ и оказанных услуг) [9]. В бухгалтерском учете под выручкой понимается сумма поступлений денежных средств и дебиторской задолженности.

К *прочим доходам* в соответствии с ПБУ 9/99 относятся [9]:

- доходы от продажи основных средств, нематериальных активов, материалов и других активов организации;
- прибыль, которую организация получила в рамках договора простого товарищества, и вознаграждение за имущество, переданное в общее владение или пользование;
- прибыль, которую организация получила при разделе имущества простого товарищества;
- доходы от предоставления во временное пользование активов организации (за исключением случаев, когда этот вид деятельности является основным), а также прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;
- штрафы, пени, неустойки, которые организация должна получить в отчетном периоде по решению суда или которые признаны должниками;
- стоимость безвозмездно полученных активов, списанная со счета, на котором ведется учет будущих периодов;
- компенсации за убытки, причиненные организации;
- прибыль прошлых лет, но выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разности;
- сумма дооценки активов;
- имущество, излишек которого выявлен при инвентаризации.

3.2. Классификация затрат предприятия

Затраты на производство разнообразны и классифицируются по определенным признакам, основные из которых – *способ отнесения на себестоимость, связь с объемом производства, степень однородности затрат*.

В зависимости от способов *отнесения на себестоимость продукции* затраты подразделяются на *прямые* и *косвенные*.

Под *прямыми* затратами понимаются расходы, связанные с производством отдельных видов продукции, которые могут быть прямо и непосредственно включены в себестоимость. Это расходы на сырье, основные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, основную заработную плату производственных рабочих и др. К *косвенным* относятся затраты, связанные с производством разных изделий, а потому их нельзя прямо отнести на себестоимость определенного вида продукции. Это расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, содержание и ремонт зданий, на заработную плату вспомогательных рабочих, инженерно-технических работников и др. Такие затраты включаются в себестоимость продукции с

помощью специальных методов, определяемых отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг). Деление затрат на прямые и косвенные зависит от организационной структуры производства, его специализации, методов учета расходов и других факторов.

В зависимости от **связи затрат с объемом** производства выделяются **условно-постоянные** и **условно-переменные затраты**. Деление затрат на постоянные и переменные используется при проведении анализа безубыточности и связанных с ним показателей, а также применяется при маргинальном методе планирования, в системе бюджетирования.

К **условно-постоянным** относятся расходы, общая величина которых существенно не меняется при уменьшении или увеличении объема выпуска продукции, в результате чего изменяется их относительная величина на единицу продукции. Это расходы на отопление и освещение помещений, заработная плата управленческого персонала, амортизационные отчисления, денежные расходы на административно-хозяйственные нужды и др. **Условно-переменные** расходы зависят от объема производства продукции, они растут или уменьшаются в соответствии с изменением объема выпуска продукции. К ним относятся затраты на сырье и основные материалы, технологическое топливо и энергию, основную заработную плату производственных рабочих и т. п.

В зависимости от характера изменения затрат все переменные затраты делятся на **прогрессивные**, **регрессивные** и **пропорциональные** (рис. 3.3 – 3.5).

Для **прогрессивных затрат** (рис. 3.3) наблюдается увеличение переменных затрат на одно изделие с увеличением объемов производства.

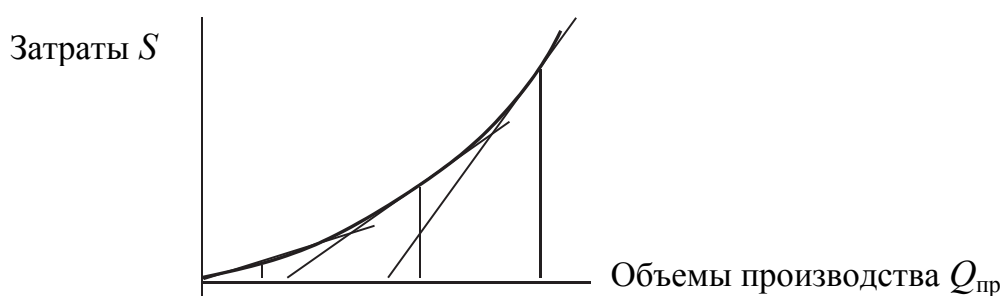


Рис. 3.3. Зависимость прогрессивных переменных затрат от объемов производства

К этим затратам можно отнести затраты на основную заработную плату, технологическое топливо и энергию. Рост данных затрат объясняется действием закона убывающей доходности средств организации.

Регрессивные переменные затраты характеризуются тем, что с ростом объемов производства переменные затраты на одно изделие уменьшаются (рис. 3.4).

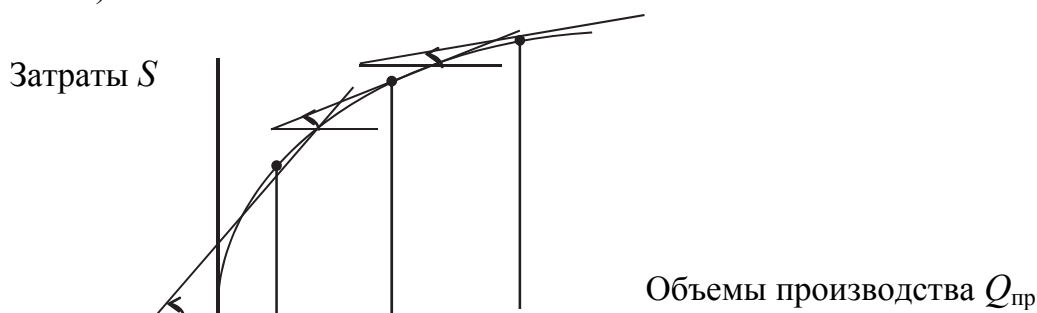


Рис. 3.4. Зависимость регрессивных переменных затрат от объемов производства

Пропорциональные переменные затраты не меняются от объемов производства (рис. 3.5).

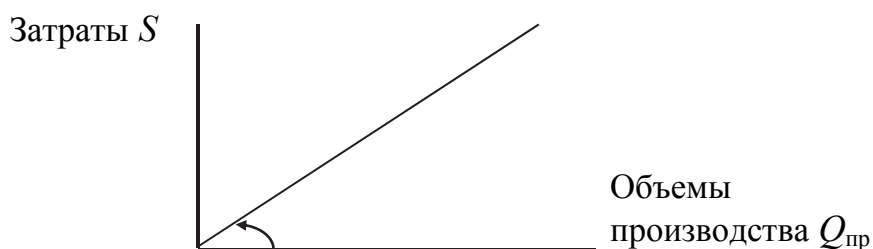


Рис. 3.5. Зависимость пропорциональных переменных затрат от объемов производства

По **степени однородности** затраты подразделяются на элементные и комплексные. **Элементы затрат** имеют единое экономическое содержание для данного звена независимо от их назначения. **Комплексные затраты** включают сразу несколько элементов затрат, а следовательно, разнообразны по составу. К ним относятся расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, потери от брака, общезаводские расходы.

Цель группировки затрат по элементам – выявить все затраты на производство продукции (работ, услуг) по их видам. Например, выделяют такие элементы, как материальные затраты, заработная плата, амортизация основных производственных фондов и др. Соотношение между отдельными элементами затрат представляет собой структуру затрат на производство продукции (работ, услуг).

Элементные затраты имеют единое экономическое содержание для данного звена независимо от их назначения.

В современных условиях для всех предприятий существует пять элементов затрат:

- 1) материальные затраты за вычетом стоимости возвратных отходов;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация основных фондов;
- 5) прочие расходы.

По элементу "**Материальные затраты**" отражаются расходы на приобретение сырья, материалов, используемых в производстве, запасных частей и расходных материалов, используемых для ремонта оборудования, комплектующих изделий, топлива, воды, энергии, работ, услуг производственного характера.

По элементу "**Затраты на оплату труда**" отражаются любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, а также расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами. В этой группе расходов отражают расходы по оплате труда основного производственного персонала предприятий с учетом премий рабочим и служащим за производственные результаты, выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, затраты на оплату труда работников нечисленного состава. Компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией дохода включаются в себестоимость в пределах законодательно установленных норм. В себестоимость включается и стоимость продукции, выдаваемая в порядке натуральной оплаты работникам. Некоторые виды выплат могут осуществляться только из прибыли или целевых поступлений.

По элементу "**Отчисления на социальные нужды**" отражаются суммы отчислений во внебюджетные социальные фонды. С 1 января 2010 г. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования" отменил единый социальный налог, заменив его уплатой страховых взносов во внебюджетные фонды. С 1 января 2011 г. тарифы страховых взносов изменяются:

- 1) Пенсионный фонд Российской Федерации - 26 %;
- 2) Фонд социального страхования Российской Федерации - 2,9 %;
- 3) Федеральный фонд обязательного медицинского страхования - 2,1 %;
- 4) Территориальные фонды обязательного медицинского страхования - 3 %.

В 2012 г. для всех плательщиков страховых взносов, за исключением плательщиков страховых взносов, указанных в части 2 данного закона, применяются следующие тарифы страховых взносов (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Тарифы страховых взносов во внебюджетные фонды Российской Федерации

Пенсионный фонд РФ	Фонд социального страхования РФ	Федеральный Фонд обязательного медицинского страхования
22 %	2,9 %	5,1 %

По элементу "**Амортизация основных фондов**" отражается сумма амортизации (износа) основных производственных фондов, рассчитываемая по нормам, установленным по балансовой стоимости основных фондов. Амортизация начисляется и по основным фондам, предоставляемым бесплатно предприятиям общественного питания, обслуживающим трудовые коллективы, а также по основным фондам и инвентарю, предоставленным медицинским учреждениям для организации медпунктов непосредственно на территории предприятия.

В себестоимость продукции предприятий, работающих на условиях аренды, включается сумма амортизационных отчислений как по собственным, так и по арендованным основным фондам. Прирост амортизационных отчислений в результате их индексации в законодательно установленном порядке также включается в себестоимость.

К элементу "**Прочие затраты**" относятся затраты, включаемые в себестоимость в соответствии с Положением о составе затрат, которые по своему характеру не могут быть отнесены ни к одному из перечисленных элементов. Их состав достаточно обширен. Налоговый кодекс вносит изменения и дополнения в перечень прочих расходов. К прочим затратам относятся оплата командировок, расходы на подготовку и переподготовку кадров, гарантийный ремонт и обслуживание, оплата услуг связи, банков, вычислительных центров, расходы на оплату услуг по охране имущества, обслуживанию охранно-пожарной сигнализации, услуг пожарной охраны.

Прочие затраты, связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг), также включают в себя:

- 1) расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии;
- 2) расходы на освоение природных ресурсов;
- 3) расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;
- 4) расходы на обязательное и добровольное страхование;
- 5) прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией.

Расходы на ремонт основных средств принимаются для целей налогообложения в том отчетном налоговом периоде, в котором они были совершены (ст. 260 НК РФ). Однако существуют некоторые особенности. Предприятия промышленности, транспорта, связи, строительства, геологии

и разведки недр, лесного, сельского и жилищно-коммунального хозяйства, геодезической и гидрометеорологической служб учитывают расходы на ремонт в размере фактических затрат. Остальные организации затраты на ремонт основных средств учитывают в размере, не превышающем 10 % первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств. Если стоимость ремонта выше указанного предела, то разницу нужно включить в состав учитываемых в целях налогообложения прочих расходов таким образом:

- при ремонте основных средств 4-10-й групп - в течение пяти лет равными долями;

- при ремонте основных средств 1-3-й амортизационных групп - равномерно в течение срока полезного использования.

К расходам на освоение природных ресурсов относят затраты налогоплательщика на геологическое изучение недр, разведку и оценку месторождений полезных ископаемых, проведение подготовки к ведению горных, строительных и других работ, возмещение комплексного ущерба, наносимого природным ресурсам в процессе строительства и эксплуатации объектов, а также возмещение потерь сельскому хозяйству (ст. 261 НК РФ).

Для целей налогообложения расходы на освоение природных ресурсов признаются, начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем завершения таких работ (этапов работ). Расходы на освоение природных ресурсов учитываются в сумме фактических затрат, но не выше рыночной стоимости соответствующих работ (ст. 40 НК РФ) и включаются в состав прочих расходов равными долями в течение пяти лет.

Расходы на освоение природных ресурсов могут включать в себя:

- затраты на приобретение лицензий;
- затраты на поиски, разведку, оценку месторождений полезных ископаемых;
- затраты на подготовку территории к ведению горных, строительных и других работ;
- затраты на строительство сооружений, относящихся к конкретному объекту, и др.

Расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки – это затраты по созданию новой или усовершенствованию выпускаемой продукции (работ, услуг), в том числе расходы на изобретательство (ст. 262 НК РФ). Предприятие учитывает данные расходы самостоятельно или совместно с другими организациями либо на основании договоров, где налогоплательщик выступает в качестве заказчика на проведение научных исследований и разработок.

Вышеназванные затраты организации должны включаться в состав прочих расходов равномерно в течение трех лет начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем завершения научно-исследовательских ра-

бот. При этом должно выполняться условие, что результаты научно-исследовательских работ используются в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг).

Затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, не давшие положительного результата, включаются в состав прочих расходов равными долями в течение трех лет в размере, не превышающем 70 % их фактической суммы.

Расходы на обязательное и добровольное страхование имущества (ст. 263 НК РФ). Эти затраты включают затраты по обязательным видам страхования в целях налогообложения, учитываются в пределах страховых тарифов, взимаемых согласно законам Российской Федерации и международным конвенциям. Если такие тарифы не утверждены, то расходы по обязательному страхованию имущества при исчислении налога на прибыль принимаются в фактических размерах.

В состав прочих расходов организация может включить затраты по следующим видам добровольного страхования имущества: основных и транспортных средств (в том числе арендованных), грузов, нематериальных активов, объектов незавершенного капитального строительства, товарно-материальных запасов, рисков выполнения строительно-монтажных работ, урожая сельскохозяйственных культур и животных, иного используемого в производственных целях имущества.

Все затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) составляют их **полную себестоимость**.

Себестоимость продукции – это совокупность затрат предприятия на производство и реализацию продукции. В себестоимости продукции находят отражение все произведенные предприятием затраты живого и овеществленного труда в виде затрат сырьевых, материальных, топливно-энергетических ресурсов, амортизации основных средств, оплаты труда. Себестоимость включает прямые материальные и трудовые затраты, а также накладные расходы на управление и обслуживание производства. При этом коммерческие и управленческие расходы могут признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности [3].

Стоимость в отличие от себестоимости включает единовременные затраты, авансируемые для расширенного воспроизводства. Таким образом, **себестоимость** – это часть стоимости, обеспечивающая простое воспроизводство, денежная форма учета поэлементных затрат производственного процесса, база для ценообразования [3]. Стоимость произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) выражается ценой реализуемого товара.

Необходимость регулирования включения в себестоимость затрат, осуществляемых предприятиями в процессе их хозяйственной деятельности, специальным нормативным актом обусловлена тем, что на базе себестоимости определяется прибыль и налог на нее. Кроме того, себестоимость является расчетной базой для определения цен.

3.3. Порядок формирования и использования выручки от реализации

Выручка от продажи продукции – это денежные средства, поступившие на расчетный счет или в кассу предприятия за отгруженную покупателю продукцию [9].

Как финансовая категория **денежная выручка** представляет собой денежные отношения, возникающие между поставщиком товара и его покупателем. От своевременного поступления денежной выручки зависят:

- финансовое состояние предприятия;
- состояние оборотных средств;
- размер прибыли;
- своевременность расчетов с органами финансово-банковской системы, работниками по заработной плате, поставщиками и подрядчиками и другими контрагентами.

В современных условиях в бухгалтерском учете применяются **два метода учета выручки: по оплате и по отгрузке. В налоговом учете** этим методам соответствуют **кассовый метод** и **метод начислений**.

Если выручка учитывается по оплате, то задолженность за покупателем отражается по полной себестоимости отгруженной продукции, выполненных работ и оказанных услуг. При учете выручки по отгрузке дебиторская задолженность учитывается по ценам реализации. В цену включаются себестоимость, прибыль и косвенные налоги.

При учете выручки по отгрузке ее размер больше, чем при оплате. Кроме того, при учете выручки по отгрузке предприятия должны сразу после признания акта продажи продукции уплатить платежи в бюджет, даже при реальном отсутствии денежных средств на счетах предприятия.

Своевременное поступление выручки – очень важный момент в хозяйственной деятельности предприятия. Во-первых, выручка от реализации продукции является основным регулярным источником для предприятия по удельному весу среди всех возможных поступлений средств. Во-вторых, процесс кругооборота средств предприятия заканчивается реализацией продукции и поступлением выручки, что означает восстановление затраченных на производство денежных средств и создание необходимых условий для возобновления следующего кругооборота. Таким образом, при несвоевременном поступлении выручки у предприятий возникает просро-

ченная кредиторская задолженность, что приводит к штрафным санкциям, отрицательно влияет на финансовые результаты предприятия и в целом на его финансовое состояние.

Полученная на предприятии **выручка подлежит распределению**. Она, прежде всего, используется на возмещение произведенных предприятием ранее затрат на сырье, материалы, топливо, энергию и т.п. Из выручки осуществляют отчисления налогов в бюджет, отчисления во внебюджетные фонды, выплату заработной платы в установленные сроки, возмещается износ основных производственных фондов, финансируются расходы, предусмотренные финансовым планом и не включаемые в себестоимость продукции. Выручка от реализации продукции, несмотря на внешние признаки (денежная форма, поступление средств за отгруженную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги, регулярность поступления, источник различных платежей предприятия), не является доходом в полном смысле этого слова, так как из нее прежде всего необходимо возместить понесенные затраты, выплатить заработную плату. Оставшаяся часть выручки примет форму **чистого дохода предприятия**, т. е. прибыли. Направления распределения выручки показаны на схеме (рис. 3.6).



Рис. 3.6. Распределение и использование выручки от реализации продукции (работ, услуг)

На размер выручки от реализации продукции (работ, услуг) оказывают влияние следующие факторы [15]:

- **в сфере производства** – объем производства, качество продукции, ее ассортимент, ритмичность выпуска и др.;

- **в сфере обращения** – ритмичность отгрузки, своевременное оформление транспортных и расчетных документов, сроки документооборота, соблюдение условий договора, оптимальные формы расчетов, уровень цен;

- **не зависящие от деятельности предприятия** – нарушения договоров поставщиками материально-технических ресурсов, недостатки в работе транспорта, несвоевременная оплата продукции из-за отсутствия у покупателей средств.

Общая сумма выручки от продажи продукции в предстоящий период (год, квартал) включает: выручку от реализации товарной продукции и полуфабрикатов собственного производства; выручку от выполнения работ и оказания услуг промышленного и непромышленного характера.

Выручка от **продажи продукции** рассчитывается на основе объема реализованной на сторону продукции, исходя из действующих цен без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок (по экспортируемой продукции – без экспортных тарифов) [15].

Налог на добавленную стоимость и акцизы, хотя и включены в цену товара, не принадлежат предприятию и как косвенные налоги поступают в бюджет. Торговые и сбытовые скидки также не являются доходом предприятия-производителя, они поступают посредническим организациям, реализующим его продукцию. Экспортные тарифы уплачивают предприятия - экспортеры продовольствия, минерального сырья и топлива, черных и цветных металлов, кожевенного и текстильного сырья, авиатехники, вооружения и другой продукции. Экспортные тарифы поступают в бюджет, а потому не учитываются при определении выручки.

Величина выручки от выполненных работ и оказанных услуг зависит от объема работ и услуг и соответствующих расценок и тарифов по каждому направлению реализации работ, услуг.

Денежные поступления, связанные с выбытием основных средств, материальных оборотных и нематериальных активов, продажная стоимость валютных ценностей, ценных бумаг не включаются в состав выручки от реализации продукции. Результаты по таким операциям рассматриваются как доходы или убытки и учитываются при определении прибыли (убытка) до налогообложения. Денежная выручка по этим операциям может планироваться оперативно, например, при составлении платежного календаря.

3.5. Планирование себестоимости и выручки от реализации продукции. Финансовые методы управления затратами

Себестоимость продукции (работ, услуг) – важнейший показатель работы предприятия. Он выявляется в ходе производственного планирования и используется в финансовом планировании для определения прибыли, рентабельности всего объема реализуемой продукции и отдельных ее видов. Себестоимость продукции определяется предприятием для целей формирования финансового результата от обычных видов деятельности [9], [15].

Планирование себестоимости. Полная себестоимость продукции, планируемой к выпуску в предстоящем году, определяется в обобщающем документе – *смете затрат на производство и реализацию продукции*.

При годовом планировании хозяйственной деятельности предприятия смета затрат составляется на год с поквартальной разбивкой. Однако это возможно при стабильных и прогнозируемых условиях хозяйствования.

На промышленных предприятиях планирование затрат осуществляется в бизнес-плане, в котором производится расчет себестоимости продукции (калькуляция затрат) и расчет ожидаемых цен. В бизнес-плане отражается общий размер затрат на производство продукции (выполнение работ, оказание услуг). Основными статьями затрат являются: сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, оплата труда с отчислениями на социальные нужды, содержание основных средств, топливо, энергия, затраты на управление и обслуживание производства и др. [3].

Промышленные предприятия могут осуществлять *планирование переменных* и *постоянных* затрат. При планировании переменных затрат применяют два метода.

Первый метод: затраты рассчитываются, исходя из установленных норм на единицу продукции, по формуле

$$C = H * B,$$

где C – размер переменных затрат на планируемый год в денежном выражении; H – норма затрат на единицу продукции в денежном выражении; B – плановый выпуск продукции в натуральном выражении.

Второй метод: затраты планируют на основе фактических данных за отчетный год по формуле

$$C = C_{\phi} * V_{пл} / V_{\phi},$$

где C_{ϕ} – фактическая сумма переменных затрат в отчетном периоде; $V_{пл}$ – плановый объем выпуска в натуральном выражении; V_{ϕ} – фактический объем выпуска в отчетном периоде в натуральном выражении.

Оба метода применяются при отсутствии инфляционного роста цен.

Коммерческие предприятия в современных условиях при планировании затрат рассчитывают минимальный объем выпуска продукции, ниже которого производство становится нерентабельным. Для этого используется показатель *порога рентабельности*. Изменяя соотношение между постоянными и переменными затратами в пределах возможностей предприятия, можно решить вопрос оптимизации величины прибыли. Такая зависимость называется *эффектом производственного рычага*. Эффект производственного рычага проявляется в силе его воздействия. *Сила воздействия производственного рычага определяется делением маржинальной прибыли на прибыль*.

Смета затрат позволяет рассчитать объем реализуемой продукции по себестоимости, прибыль от реализации продукции, оценить материалоемкость и трудоемкость продукции, прогнозировать потребность в оборотных средствах, вложенных в запасы, затраты и готовую продукцию (табл. 3.2) [3].

Таблица 3.2

Смета затрат на производство и продажу продукции
промышленного предприятия

Элементы затрат	Всего на планируемый год	В том числе по кварталам			
		1	2	3	4
1. Материальные затраты за вычетом стоимости возвратных отходов					
2. Затраты на оплату труда					
3. Отчисления на социальные нужды					
4. Амортизация основных средств					
5. Прочие затраты					
6. Всего затрат на производство					
7. Списано на непроизводственные счета					
8. Производственная себестоимость валовой продукции					
9. Изменение затрат в остатках незавершенного производства					
10. Изменение затрат в остатках расходов будущих периодов					
11. Производственная себестоимость товарной продукции					
12. Внепроизводственные расходы					
13. Полная себестоимость товарной продукции					
14. Стоимость товарной продукции в действующих ценах					

Для определения **производственной себестоимости** из общей суммы затрат на производство, прежде всего, исключаются затраты, относимые на непроизводственные счета, - стоимость работ по капитальному строительству и капитальному ремонту, которые выполнялись для своего предприятия, транспортные услуги, оказываемые сторонним организациям, непромышленным хозяйствам предприятия, стоимость научно-исследовательских работ, выполняемых для сторонних организаций, и т. п. Далее следует учесть изменение остатков расходов будущих периодов и себестоимости остатков незавершенного производства (в тех отраслях, где в планировании и учете выделяется незавершенное производство): прирост уменьшает себестоимость товарной продукции, уменьшение – увеличивает. **Рассчитанная таким способом производственная себестоимость увеличивается на сумму внепроизводственных расходов для определения полной себестоимости товарной продукции, планируемой к выпуску в предстоящем периоде** [11], [15].

Внепроизводственные расходы включают расходы на упаковку изделий на складе, транспортировку продукции, комиссионные сборы и другие расходы, связанные со сбытом продукции.

Полная себестоимость продукции, подлежащей выпуску в планируемом году, отличается от себестоимости реализуемой продукции, на базе которой определяется сумма прибыли. Разница обусловлена наличием остатков нереализованной продукции на начало планируемого периода и величиной остатков продукции, которые не будут реализованы в конце планируемого периода. В натуральном выражении объем реализуемой продукции составит [15]:

$$V_{\text{ПР}} = O_1 + \text{ТП} - O_2,$$

где O_1 – остатки нереализованной продукции на начало планируемого периода; ТП – товарная продукция, планируемая к выпуску; O_2 – остатки нереализованной продукции на конец планируемого периода.

Состав остатков нереализованной продукции, их величину по себестоимости следует учесть при планировании затрат на реализуемую продукцию. Методика расчета затрат и выручки от реализации продукции должна быть единой, чтобы прибыль определялась на один и тот же объем реализуемой продукции. Затраты на нее составят:

$$C_{\text{РП}} = C_{O_1} + C_{\text{ТП}} - C_{O_2},$$

где $C_{\text{РП}}$ – затраты на реализуемую продукцию по полной себестоимости на предстоящий период (год, квартал); C_{O_1} – фактическая производственная себестоимость остатков готовой продукции, не реализованных на начало планируемого периода (года, квартала); $C_{\text{ТП}}$ – плановая полная себестоимость товарной продукции, планируемой к выпуску в предстоящем периоде (году, квартале), определяемая в смете затрат на производство и реализацию продукции; C_{O_2} – плановая производственная себестоимость остатков готовой продукции, которые не будут реализованы на конец планируемого периода (года, квартала).

Составы остатков на начало и конец планируемого периода различаются, они также неодинаковы при разных методах планирования выручки от реализации продукции.

Выручка служит основным источником финансовых ресурсов и денежных средств на предприятии.

Процесс производства заканчивается процессом реализации, в результате которого получают **денежную выручку**.

Планирование выручки. Если выручка планируется по поступлению денег на расчетный счет (в кассу предприятия), то остатки нереализованной продукции на начало планируемого периода включают:

- готовую продукцию на складе;

- товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил;
- товары отгруженные, не оплаченные в срок покупателем;
- товары на ответственном хранении у покупателей.

При определении полной себестоимости реализуемой продукции эти остатки принимаются в расчет по фактической производственной себестоимости отчетного периода в размере их фактического (ожидаемого) наличия.

В составе остатков продукции на конец планируемого периода рассчитываются только первые два элемента, так как товары, не оплаченные покупателем в срок и находящиеся на ответственном хранении у покупателей, являются следствием нарушения расчетной и договорной дисциплины, а потому не планируются. При определении остатков нереализованной продукции на конец планируемого периода исходят из однодневного выпуска продукции по производственной себестоимости и нормы запаса в днях. При годовом планировании используются данные IV квартала, при квартальном планировании - данные соответствующего квартала.

Производственная себестоимость остатков нереализованной продукции на конец планируемого периода рассчитывается по формуле

$$C_o = C_{\text{ТП4КВ}}/90 * N,$$

где $C_{\text{ТП4КВ}}$ – производственная себестоимость товарной продукции IV квартала; N – норма запаса, дн.

Норма запаса в днях хотя бы ориентировочно может быть рассчитана на каждом предприятии. Она имеет разное содержание для остатков готовой продукции на складе и для товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил.

По готовой продукции на складе норма в днях – это число дней, в течение которых продукция находится на складе. Она определяется как сумма дней, необходимых для подборки готовой продукции, ее комплектации, упаковки, накопления до размеров транспортной партии, выписки расчетных документов.

По товарам отгруженным, срок оплаты которых не наступил, норма в днях соответствует сроку документооборота, т. е. времени, необходимому для прохождения расчетных документов из банка поставщика в банк покупателя и обратно.

Все составные части расчета выручки от реализации продукции выражены в ценах реализации: остатки на начало года – в действовавших ценах периода, предшествующего планируемому; товарная продукция и остатки нереализованной продукции – в ценах планируемого периода.

В основе определения стоимости товарного выпуска в действующих ценах реализации лежит объем производственной программы, которая составляется на основе полученных предприятием госзаказов, заключенных хозяйственных договоров на поставку продукции и заявок потребителей.

Остатки нереализованной продукции на начало планируемого периода в действующих ценах на предприятии не учитываются, кроме того, в момент планирования точные данные об этих остатках могут отсутствовать. Поэтому в расчет принимается ожидаемая величина остатков нереализованной продукции так же, как и при планировании затрат на реализуемую продукцию, а стоимость остатков в ценах реализации определяется с помощью *коэффициента пересчета*. Он равен частному от деления объема продукции в ценах периода, предшествующего планируемому, на производственную себестоимость продукции того же периода.

При планировании выручки по отгрузке нереализованной продукцией является только готовая продукция на складе предприятия. Отгруженная продукция считается реализованной, а следовательно, оплаченной в ближайшее время. На практике, к сожалению, более вероятна другая ситуация – длительный период осуществления расчетов или непоступление платежа от покупателя продукции. На случай непоступления платежей от потребителей предусматривается создание *фонда риска*, или, иначе говоря, *резерва по сомнительным долгам предприятия*. Сомнительным долгом считается дебиторская задолженность предприятий, которая не погашена в сроки, установленные договорами, но обеспечена гарантиями.

Источник образования резерва – прибыль до ее налогообложения. Резерв можно образовать в конце года за счет отчетной прибыли после проведения тщательной инвентаризации по расчетам для выявления всех сомнительных дебиторов, которые не в состоянии погасить задолженность. Величину резерва определяют по каждому сомнительном долгу, в зависимости от финансового состояния должника, оценки вероятности погашения долга полностью или частично. В следующем году отчисления в резерв могут происходить ежеквартально. Если до конца года, следующего за годом создания резерва, он не будет использован, то неизрасходованные суммы присоединяют к прибыли соответствующего года [11], [15].

Другой способ исчисления резерва сомнительных долгов – определение процента сомнительных долгов в общей сумме дебиторской задолженности покупателей (заказчиков) по наблюдениям за несколько лет. Этот процент служит основой для расчета первоначальной суммы резерва. В конце отчетного года в резерв осуществляют доначисление по проценту сомнительных долгов и установленной суммы дебиторской задолженности.

Планирование выручки от реализации продукции тесно связано с условиями поставки продукции и применяемыми формами расчетов. Многие предприятия практикуют полную или частичную предоплату поставляемой продукции. Это в какой-то мере снимает проблему нереализованных остатков продукции, отгруженной потребителю, и обеспечивает поступление выручки поставщику.

Планирование выручки на промышленном предприятии осуществляется в бизнес-плане по форме «**Расчет поступления средств и результатов от продажи продукции (работ, услуг)**». В этой форме отражаются: каналы продаж; объем продаж в натуральном выражении; цена продаж; объем продаж в денежном выражении (денежная выручка) [9].

Для расчета выручки необходимо знать объем продаж в натуральном выражении и цену продаж.

При планировании выручки используют три метода.

1. **Расчетный метод**, при котором выручка определяется с учетом остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода. Этот метод применяется, если выручка учитывается по оплате:

$$ВРП = V_{O1} + V_{ТП} - V_{O2},$$

где ВРП – выручка от продажи продукции, работ, услуг; V_{O1} – выручка в остатках нереализованной продукции на начало планируемого года; $V_{ТП}$ – выручка по товарному выпуску продукции; V_{O2} – выручка в остатках нереализованной продукции на конец планируемого года.

2. **Метод прямого счета** заключается в том, что выручку определяют по каждому виду продукции, а затем исчисляют общую ее сумму сложением выручки по каждому виду продукции. Этот метод планирования выручки применяется тогда, когда имеются заказы от потребителей, т.е. заключены договоры.

3. **Метод планирования выручки, основанный на определении порога рентабельности** используется коммерческими предприятиями. **Порог рентабельности** – это выручка, при которой предприятие имеет нулевой финансовый результат. Определяется делением постоянных затрат на **коэффициент валовой маржи**.

Валовая маржа равна выручке от продажи за минусом переменных затрат. **Коэффициент валовой маржи рассчитывается делением валовой маржи на выручку от продажи.**

Пороговое количество товаров равно постоянным затратам, деленным на цену за единицу продукции, за минусом переменных затрат на единицу продукции.

Исходя из порога рентабельности можно определить пороговое количество товаров, т.е. такой объем производства, при котором достигается безубыточность, но предприятие не получает прибыль.

Выручка от продажи продукции за вычетом всех затрат на производство и продажу продукции представляет **чистый доход (прибыль) промышленного предприятия.**

Тренировочное задание к разделу 3

1. Выручка предприятия от реализации продукции планируется на уровне выручки предшествующего периода, равной 300 000 тыс. р. Фонд оплаты труда - 4000 тыс. р., начисления на заработную плату - 1432 тыс. р. Уровень условно-переменных затрат (без фонда оплаты труда и начислений на него) в % к выручке - 25 %. Амортизационные отчисления - 250 тыс. р. Сумма условно-постоянных затрат (без амортизационных отчислений) - 2100 тыс. р. Определить плановую сумму условно-постоянных и условно-переменных затрат, а также плановую себестоимость продукции.

2. В предстоящем периоде планируется реализовать продукции на сумму 1000 тыс. р. Ожидаемые нереализованные остатки готовой продукции на начало планируемого года составляют 100 тыс. р. Определить ожидаемые нереализованные остатки готовой продукции на конец планового периода и плановую сумму выручки, если объем товарной продукции IV квартала - 120 тыс. р., норма запаса в днях 15.

3. Составить уравнение зависимости общих издержек производства от объемов производства, используя следующую информацию: материальные затраты на единицу продукции - 100 р.; основная зарплата производственных рабочих - 500 р. Постоянные затраты по смете в год - 10 тыс. р.

Ответ/решение

Тестовое задание к разделу 3

1. **В основе деления затрат на прямые и косвенные лежит:**

- а) номенклатура выпускаемой продукции;
- б) место возникновения затрат;
- в) экономическая однородность затрат;
- г) объем производства.

2. **Полная себестоимость продукции определяется:**

- а) путем суммирования всех затрат на производство;
- б) путем суммирования производственной себестоимости и внепроизводственных расходов;
- в) путем вычитания из производственной себестоимости остатков незавершенного производства;
- г) путем суммирования цеховой себестоимости и расходов по реализации продукции.

3. **Экономически обоснованной базой распределения расходов на содержание и эксплуатацию оборудования является:**

- а) основная заработная плата производственных рабочих;
- б) сумма прямых затрат на изготовление продукции;
- в) сметная (нормативная) ставка;
- г) объем выпуска продукции.

4. **Назначение классификации затрат по экономическим элементам затрат:**

- а) расчет себестоимости единицы конкретного вида продукции;
- б) основание для составления сметы затрат на производство;
- в) установление цены изделия;
- г) определение затрат на заработную плату.

5. **Назначение классификации по калькуляционным статьям расходов:**

- а) определение затрат на основные и вспомогательные материалы;
- б) исчисление прямых и косвенных расходов;
- в) расчет себестоимости единицы конкретного вида продукции;
- г) служит основой для составления сметы затрат на производство.

6. **К группировке затрат по экономическим элементам относятся затраты:**

- а) на топливо и энергию на технологические цели;
- б) основную заработную плату производственных рабочих;
- в) амортизацию основных средств;
- г) расходы на подготовку и освоение производства.

7. **Производственная себестоимость продукции включает затраты:**

- а) цеха на производство данного вида продукции;
- б) цеховую себестоимость и общепроизводственные расходы;

- в) на производство и реализацию продукции;
- г) на технологическую себестоимость.

8. Полная себестоимость продукции включает затраты:

- а) на производство продукции;
- б) цеховой себестоимости и общепроизводственных расходов;
- в) производственной себестоимости и внепроизводственных расходов;
- г) предприятия на управление производством.

9. Показателями себестоимости на предприятиях являются:

- а) отношение прибыли от реализации к полной себестоимости;
- б) отношение затрат предприятия на выпуск товарной продукции к товарной продукции;
- в) затраты сырья, материалов, заработной платы на единицу продукции;
- г) снижение себестоимости несравнимой товарной продукции.

10. К условно-постоянным расходам относятся:

- а) расходы материалов на выпуск продукции;
- б) основная заработная плата производственных рабочих;
- в) амортизационные отчисления и расходы по управлению;
- г) отчисления на социальные нужды.

11. Деление расходов на постоянные и переменные проводится с целью:

- а) прогнозирования прибыли;
- б) определения для каждой конкретной ситуации объема реализации, обеспечивающего безубыточную деятельность (порог рентабельности);
- в) выделения цеховой, производственной и полной себестоимости;
- г) расчета сметы затрат на производство и реализацию продукции.

12. К какому признаку классификации относится группировка затрат: материальные затраты, оплата труда, амортизация, прочие затраты:

- а) связь с объемом продукции;
- б) способ отнесения на себестоимость;
- в) степень однородности затрат?

13. Что включается в состав выручки предприятия:

- а) полная себестоимость, прибыль, налоги и сборы;
- б) полная себестоимость, заработная плата, таможенные платежи;
- в) стоимость продукции и заработная плата.

14. Особенность планирования затрат на промышленном предприятии состоит в том, что их планирование осуществляется:

- а) по установленным нормам;
- б) по факту;
- в) по установленным нормам и на основе фактических данных;

г) с учетом остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода.

15. На себестоимость продукции не относится:

- а) земельный налог;
- б) налог на имущество предприятий;
- в) акцизы;
- г) отчисления во внебюджетные социальные фонды;
- д) платежи за пользование водными объектами.

16. Обобщающим документом, в котором планируются затраты на промышленном предприятии, не является:

- а) смета затрат на производство и реализацию продукции;
- б) бизнес-план;
- в) калькуляция затрат.

4. ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

4.1. Экономическое содержание и функции прибыли

Прибыль как экономическая категория отражает доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является произведенная продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю [10].

На уровне предприятия в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли. На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции.

Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Предприниматель всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее извлекает. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. Реализация состоялась без убытков, но отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки – отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключаящее и банкротство [10].

С развитием рыночных отношений роль прибыли постоянно повышается. Прибыль представляет собой всеобщую форму реализации денежных накоплений, так как составляет цель и обязательное условие успешного функционирования любого предприятия. Что касается предприятий, работающих с убытком, то данный факт отрицательно характеризует эффективность их деятельности и является отклонением от нормы [9].

По своему экономическому содержанию **прибыль** есть денежное выражение части стоимости прибавочного продукта, остающейся у предприятия в результате первичного распределения чистого дохода общества.

Вопрос об экономической природе прибыли является дискуссионным. Многие специалисты считают, что прибыль содержит в себе часть необходимого продукта, аргументируется это тем, что часть чистой прибыли в процессе ее распределения используется на материальное поощрение работников и формирование фондов потребления предприятия. По их мнению, если прибыль целиком направляется на расширенное воспроизводство, то она содержит в себе стоимость только прибавочного продукта, а если часть ее направляется в фонды экономического стимулирования и потребления, то она будет включать в себя не только стоимость прибавочного, но и часть стоимости необходимого продукта [9].

Однако сущность экономической категории определяется не тем, на какие цели она используется, а той специфической ролью и теми функциями, которые она выполняет в процессе общественного воспроизводства. **Специфика прибыли** как экономической категории заключается в том, что она является денежным выражением части стоимости прибавочного продукта, остающейся у предприятия.

Часть прибыли действительно используется на выплату работникам премий и вознаграждений. Но в потреблении работников сферы материального производства следует различать продукт, необходимый для воспроизводства рабочей силы, и продукт, служащий для повышения жизненного уровня и всестороннего развития этих работников.

Таким образом, личное потребление работников сферы материального производства имеет своим источником необходимый продукт и часть прибавочного.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет определенные **функции**.

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли в качестве единственного показателя оценить невозможно. Такого универсального показателя и не может быть. Именно поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется система показателей.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

Экономическая нестабильность, монопольное положение товаропроизводителей искажают формирование прибыли, как чистого дохода, приводят к стремлению получения доходов главным образом в результате повышения цен. Устранению инфляционного наполнения прибыли способствуют финансовое оздоровление экономики, развитие рыночных механизмов ценообразования, оптимальная система налогов. Эти задачи должно выполнять государство в ходе осуществления экономических реформ.

4.2. Формирование, распределение и использование прибыли

Формирование прибыли покажем на примере итерационного способа расчета прибыли.

1-я итерация. Определение валовой прибыли (брутто-прибыли) от производства и продажи продукции (работ, услуг).

Валовая прибыль от продаж включает прибыль, связанную с производством и продажей продукции (работ, услуг). Она определяется как разница между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) в отпускных

ценах (без НДС, акцизов и др. косвенных налогов) и затратами, включаемыми в производственную себестоимость. В себестоимость товаров (работ, услуг) при определении валовой прибыли включаются прямые материальные затраты, прямые расходы на оплату труда и начисления, а также общепроизводственные расходы.

2-я итерация. Определение прибыли от продаж продукции (работ, услуг). Она определяется вычитанием из валовой прибыли (брутто-прибыли) управленческих и коммерческих расходов, приходящихся на проданную продукцию (работы, услуги).

3-я итерация. Определение прибыли до налогообложения – это конечный финансовый результат, выявленный в отчетном периоде на основании бухгалтерского учета и оценки статей баланса. Она определяется как прибыль от продаж плюс (минус) сальдо прочих доходов и расходов.

4-я итерация. Определение чистой прибыли. Это есть прибыль до налогообложения минус налог на прибыль и другие платежи из прибыли.

5-я итерация. Определение прибыли предприятия, остающейся в распоряжении предприятия, то есть чистой прибыли. Чистая прибыль определяется вычитанием из балансовой прибыли величины налогов.

6-я итерация. Определение нераспределенной прибыли, включаемой в бухгалтерский баланс. Такая прибыль определяется вычитанием из чистой прибыли средств, использованных в отчетном периоде.

В новой форме отчета о прибылях и убытках также отражаются:

- 1) отложенные налоговые активы;
- 2) отложенные налоговые обязательства;
- 3) текущий налог на прибыль;
- 4) единый сельскохозяйственный налог (для сельскохозяйственных предприятий).

Обобщающим показателем анализа и оценки эффекта деятельности предприятия на определенных стадиях его формирования является финансовый результат.

В процессе формирования финансовых результатов рассчитывают [3]:

- валовую прибыль (Π_v);
- прибыль (убыток) от продаж (Π_p);
- прибыль (убыток) до налогообложения ($\Pi_{дн}$);
- чистую прибыль (убыток) отчетного периода ($\Pi_ч$).

Если валовая прибыль рассчитывается как разность между выручкой от продаж и себестоимостью реализованной продукции, то **прибыль от продаж** формируется как разность между выручкой от продаж и полной себестоимостью реализованной продукции, включающей в себя себестоимость реализованной продукции, коммерческие и управленческие расходы.

Валовая прибыль рассчитывается по формуле

$$П_{в} = В_{пр} - С,$$

где $В_{пр}$ – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей); $С$ – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг.

На предприятиях торговли валовая прибыль характеризует сумму торговой надбавки, приходящейся на проданные товары, т. е. представляет собой разность между продажной и покупной стоимостью проданных товаров.

Прибыль (убыток) от продаж рассчитывается по формуле

$$П_{пр} = П - Р_{к} - Р_{упр},$$

где $Р_{к}$ – коммерческие расходы; $Р_{упр}$ – управленческие расходы.

Финансовый результат от всех видов обычной деятельности согласно форме № 2 "Отчет о прибылях и убытках" и данных счетов 90 "Продажи" и 91 "Прочие доходы и расходы" (по новому учетному плану) выражается показателем "Прибыль (убыток) до налогообложения", рассчитываемым по формуле

$$П_{дн} = П_{пр} + ПРП - ПРУ + ДУ + ПД - ПР,$$

где ПРП, ПРУ – проценты к получению, проценты к уплате; ДУ – доходы от участия в других организациях; ПД, ПР – прочие доходы и расходы.

Конечным финансовым результатом деятельности предприятия является чистая прибыль (убыток) отчетного периода, которая формируется на счете 99 "Прибыли и убытки" и рассчитывается по формуле

$$ЧП = В_{пр} + НА - НО - Н_{п},$$

где НА – отложенные налоговые активы; НО – отложенные налоговые обязательства; $Н_{п}$ – текущий налог на прибыль.

Алгоритм формирования финансовых результатов согласно форме № 2 "Отчет о прибылях и убытках" представлен на рис. 4.1.

Чистая прибыль является основным показателем для объявления дивидендов акционерам, а также источником средств, направляемых на увеличение уставного и резервного капиталов, капитализации прибыли предприятия.

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода характеризует реальный прирост (наращение) собственного капитала предприятия. В связи с этим в научной и учебной литературе по финансовому анализу при желании можно найти различные определения понятия "финансовый результат" в зависимости от того, какая сторона деятельности в каждом конкретном случае рассматривается. В целом в понятие "финансовый результат" вкладывается определенный экономический смысл [9]:

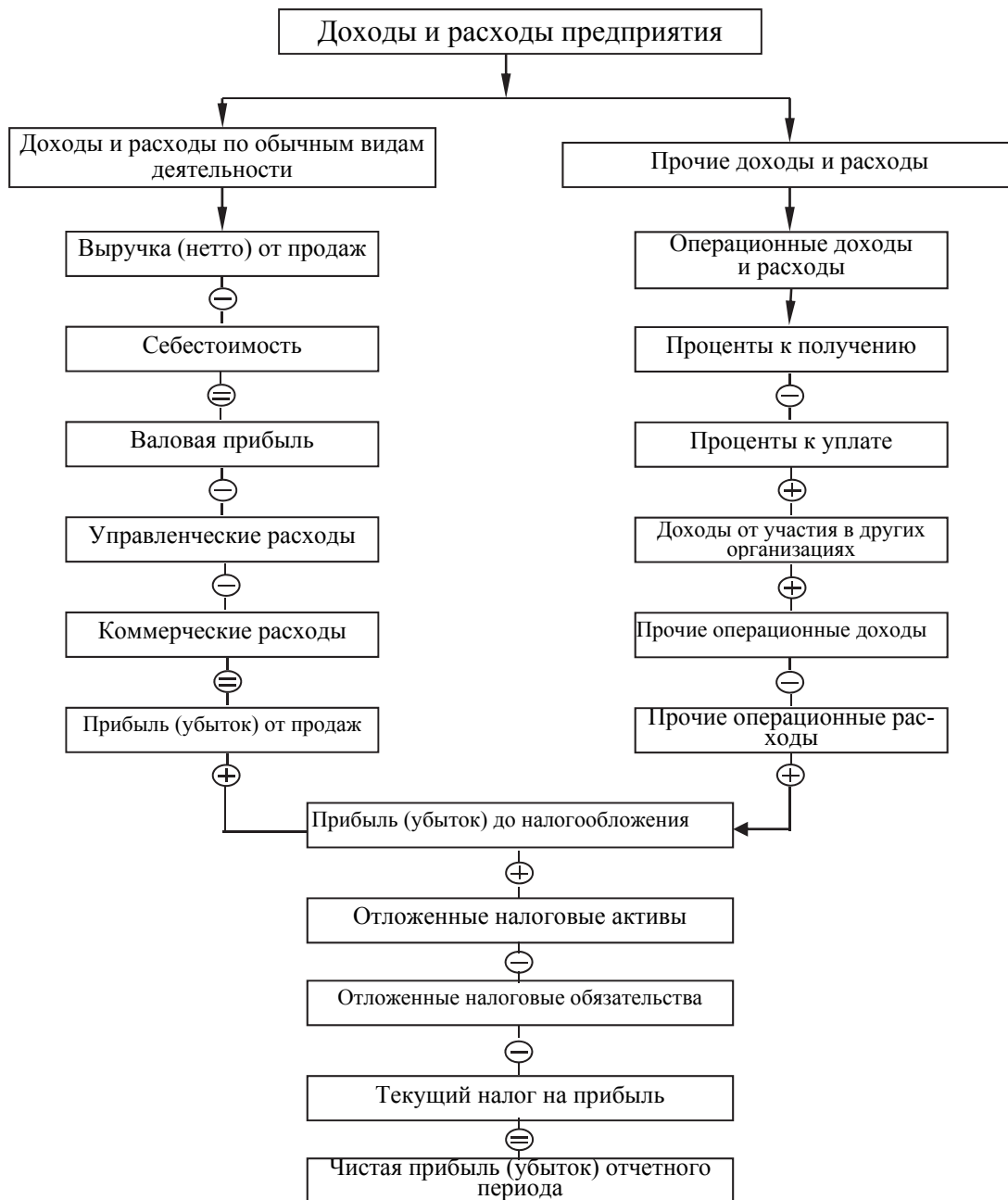


Рис. 4.1. Формирование финансового результата деятельности предприятия

- превышение (снижение) стоимости произведенной продукции над затратами на ее производство;
- превышение выручки от продаж (стоимости реализованной продукции) над полными затратами, понесенными в связи с ее производством и продажей (реализацией);
- превышение чистой прибыли отчетного периода над понесенными убытками.

Таким образом, **финансовый результат** в конечном итоге является **финансово-экономической базой приращения собственного капитала предприятия**. Кроме того, положительный финансовый результат свидетельствует об эффективном и целесообразном использовании активов предприятия, его основного и оборотного капиталов [3].

Конечный финансовый результат деятельности предприятия любой организационно-правовой формы хозяйствования выражается так называемой **бухгалтерской прибылью (убытком)**, выявленной за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех ее хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, утвержденным приказом Министерства финансов РФ от 29 июля 1998 г. № 34н.

Согласно данному Положению **конечный финансовый результат отчетного периода** отражается в бухгалтерском балансе как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), т. е. конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период, за минусом причитающихся за счет прибыли установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения [3].

Чистая прибыль складывается из финансового результата от продаж (реализации) товаров, продукции (работ, услуг); доходов от участия в других организациях; процентов к получению за минусом их к уплате; прочих доходов и расходов; отложенных налоговых активов за минусом отложенных налоговых обязательств, а также за вычетом текущего налога на прибыль [3].

Прибыль от продаж товаров (работ, услуг) определяется как разница между выручкой (нетто) от продаж за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей и затратами на ее производство и реализацию. К обязательным платежам относятся экспортные пошлины, а также процентные надбавки к розничным ценам к некоторым видам продукции.

Созданные нормативные документы коренным образом изменили подход к методике расчета финансовых результатов для их отражения в бухгалтерской отчетности и исчисления выручки от продаж товаров, продукции (работ, услуг). В частности, **для составления бухгалтерской отчетности выручка** от продажи товаров, продукции, выполнения работ, оказания услуг устанавливается только по их отгрузке и по предъявлению покупателю (заказчику) расчетных документов. Если по договору обусловлен момент перехода права владения, пользования и распоряжения отгруженной продукцией заказчику после момента поступления денежных средств в оплату отгруженной продукции в банк либо в кассу предприятия непосредственно, а также зачета взаимных требований по расчетам, то вы-

ручка от реализации такой продукции (товаров) включается в "Отчет о прибылях и убытках" на дату поступления денежных средств (зачета). Аналогичный порядок применяется в отношении выполненных работ и оказанных услуг [3].

Объектом распределения прибыли является **общая (бухгалтерская) прибыль** предприятия. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

- прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;

- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части – на потребление.

На предприятии распределению подлежит **чистая прибыль**, т. е. прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Распределение чистой прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

Распределение чистой прибыли – одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает. Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия. В соответствии с уставом предприятия могут составляться сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовываться фонды специального назначения:

фонды накопления (фонд развития производства или фонд производственного и научно-технического развития, фонд социального развития) и фонды потребления (фонд материального поощрения) [2].

Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает расходы на развитие производства, на социальные нужды трудового коллектива, на материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы на финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов, затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования, затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятий. В эту же группу расходов включаются расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним. Здесь же планируются затраты на проведение природоохранных мероприятий и др. Взносы предприятий из прибыли в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других предприятий, средства, перечисляемые союзам, ассоциациям, концернам, в состав которых входит предприятие, также считаются использованием прибыли на развитие.

Распределение прибыли на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непромышленного назначения, организации и развития подсобного сельского хозяйства, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и т. п.

К затратам на материальное поощрение относятся единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий, выплата премий за создание, освоение и внедрение новой техники, расходы на оказание материальной помощи рабочим и служащим, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, компенсация работникам удорожания стоимости питания в столовых, буфетах предприятия в связи с повышением цен и др.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, подразделяется на две части. Первая часть увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления, вторая – характеризует долю прибыли, используемой на потребление. При этом не обязательно всю прибыль, направляемую на накопление, использовать полностью. Остаток прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет резервное значение и может быть использован в последующие годы для покрытия возможных убытков, финансирования различных затрат.

Нераспределенная прибыль, в широком смысле – прибыль, использованная на накопление, и **нераспределенная прибыль** прошлых лет свидетельствуют о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.

В современных условиях не существует строго регламентированных каналов распределения прибыли, за исключением того, что в акционерных обществах в обязательном порядке необходимо сформировать резервный капитал и произвести выплаты дивидендов, в первую очередь по привилегированным акциям, а если выпущены облигации, то их необходимо погасить и выплатить доходы по ним.

Порядок распределения чистой прибыли определяется ее собственниками с учетом ограничений, установленных ГК РФ, законами об основах функционирования хозяйственных товариществ и обществ, кооперативов, унитарных и муниципальных предприятий, а также другими нормативными документами.

Порядок распределения прибыли должен быть отражен в учредительных документах и в учетной политике предприятия. Она может передаваться в фонды накопления и потребления или сразу без образования указанных фондов направляться на финансирование капитальных вложений и финансирование прироста норматива оборотных средств, на материальное поощрение работников и т.д. [9].

Совершенствование финансово-экономической работы на предприятии предполагает управление формированием, распределением и использованием прибыли как единым процессом.

4.3. Методы планирования прибыли

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы на предприятии. Прибыль планируют отдельно по всем видам деятельности предприятия. В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, но и, рассмотрев варианты производственной программы, выбрать вариант, обеспечивающий максимальную прибыль.

При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования прибыль планируется на год в рамках текущего финансового плана. Сложившаяся ситуация крайне затрудняет годовое планирование, и предприятия могут составлять более или менее реальные планы по прибыли по кварталам. Поскольку планирование прибыли "привязано" к расчету авансовых платежей по налогу на прибыль и порядку внесения их в бюджет, то составление квартальных планов становится необходимым. Авансовые взносы налога на прибыль перечисляются не позднее 15-го числа каждого месяца равными долями в размере одной трети квартальной суммы налога. Плательщики налога на прибыль заинтересованы в том, чтобы разница между заявленным ими размером авансовых платежей налога и фактическими платежами была минимальной. Однако более важная цель

планирования прибыли – определение возможностей предприятия в финансировании своих потребностей.

Объектом планирования являются планируемые элементы балансовой прибыли, главным образом, прибыль от продажи товаров, работ, услуг. Основой для расчета служит объем производственной программы, который базируется на заказах потребителей и хозяйственных договорах.

В наиболее общем виде прибыль – это разница между ценой и себестоимостью, но при расчете плановой величины прибыли необходимо уточнить объем продукции, от реализации которой ожидается эта прибыль. Следует отличать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции. **Прибыль по товарному выпуску** планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, где определяется себестоимость товарного выпуска планируемого периода:

$$П_{\text{ТП}} = Ц_{\text{ТП}} - С_{\text{ТП}},$$

где $П_{\text{ТП}}$ – прибыль по товарному выпуску планируемого периода; $Ц_{\text{ТП}}$ – стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации (без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок); $С_{\text{ТП}}$ – полная себестоимость товарной продукции планируемого периода (рассчитана в смете затрат на производство и реализацию продукции).

Прибыль на реализуемую продукцию рассчитывают иначе:

$$П_{\text{РП}} = В_{\text{РП}} - С_{\text{РП}},$$

где $П_{\text{РП}}$ – планируемая прибыль по продукции, подлежащей реализации в предстоящем периоде; $В_{\text{РП}}$ – планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок); $С_{\text{РП}}$ – полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции.

1 Метод прямого счета (укрупненный прямой метод планирования). Исходя из того, что объем реализуемой продукции предстоящего планового периода в натуральном выражении определяется как сумма остатков нереализованной продукции на начало планируемого периода и объема выпуска товарной продукции в течение планируемого периода без остатков готовой продукции, которые не будут реализованы в конце этого периода, то расчет плановой суммы от реализации продукции примет вид:

$$П_{\text{РП}} = П_{\text{О1}} + П_{\text{ТП}} - П_{\text{О2}},$$

где $П_{\text{РП}}$ – прибыль от реализации продукции в планируемом периоде; $П_{\text{О1}}$ – прибыль в остатках продукции, не реализованной на начало планируемого периода; $П_{\text{ТП}}$ – прибыль по товарной продукции, планируемой к

выпуску в планируемом периоде; Π_{O2} – прибыль в остатках готовой продукции, которая не будет реализована в конце планируемого периода.

Другая разновидность метода прямого счета – **метод поассортиментного планирования прибыли**. Прибыль определяется по каждой ассортиментной позиции, для чего необходимо располагать соответствующими данными.

Прибыль суммируется по всем ассортиментным позициям. К полученному результату прибавляется прибыль в остатках готовой продукции, не реализованных на начало планируемого периода.

Укрупненный метод прямого счета применим на предприятиях с незначительной номенклатурой выпускаемой продукции. **Метод поассортиментного расчета** используется при более широком ассортименте, если планируется себестоимость по каждому виду продукции. Главным достоинством метода прямого счета при известных ценах и неизменных затратах в течение планируемого периода является его точность.

В современных условиях хозяйствования метод прямого счета можно использовать при планировании прибыли только на очень короткий период времени, пока не изменились цены, зарплата и другие обстоятельства. Это исключает его применение при годовом и перспективном планировании прибыли.

2 Аналитический метод. Прибыль при аналитическом методе планирования рассчитывается по сравнимой 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, %:

$$P_{\text{б}} = \Pi_{\text{о}} / C_{\text{п}},$$

где $\Pi_{\text{о}}$ – ожидаемая прибыль (расчет прибыли ведется в конце базисного года, когда точный размер прибыли еще неизвестен); $C_{\text{п}}$ – полная себестоимость товарной продукции базисного года.

Допустим, $\Pi_{\text{о}}$ составляет 100 млн р., $C_{\text{п}}$ – 400 млн р., тогда $P_{\text{б}} = (100/400) * 100 \% = 25 \%$.

С помощью базовой рентабельности ориентировочно рассчитывается прибыль планируемого года на объем товарной продукции планируемого года, но по себестоимости базисного года.

Если объем товарной продукции планируемого года по себестоимости базисного года составляет 500 млн р., то прибыль ориентировочно будет равна: $500 * 25 \% = 125$ млн р. В этом расчете учтено влияние первого фактора – объема производства. Далее расчет ведется в определенной последовательности:

1) Рассчитывается изменение (+, -) себестоимости продукции в планируемом году. Допустим, на основе прогноза о росте цен на сырье, увеличении амортизационных отчислений и прочих факторов себестоимость продукции планируемого года по сравнению с базисным возрастет на 20 млн р.;

2) Определяется влияние изменения ассортимента, качества, сортности продукции. Такие расчеты выполняются в специальных таблицах на основе плановых данных об ассортименте продукции, ее качестве и сортности. Допустим, прибыль возрастет за счет этих факторов на 25 млн р.;

3) После обоснования цены на готовую продукцию планируемого года определяется влияние роста цен. Допустим, увеличение цен на реализуемую продукцию в предстоящем году может дать 30 млн р.;

4) Влияние на прибыль всех перечисленных факторов определяется путем их суммирования. Прибыль от производства сравнимой товарной продукции в предстоящем году составит: $125 - 20 + 25 + 30 = 160$ млн р.;

5) Теперь следует учесть изменение прибыли в нереализованных остатках готовой продукции на начало (10 млн р.) и на конец планируемого периода (5 млн р.):

$$10 + 160 - 5 = 165 \text{ млн р.}$$

В отличие от метода прямого счета аналитический метод планирования прибыли показывает влияние факторов на величину прибыли, но и он в достаточной степени не учитывает влияние всех меняющихся условий хозяйствования на финансовые результаты и не обеспечивает их достоверности, прежде всего, из-за постоянно меняющихся условий хозяйствования.

3 Метод, основанный на использовании порога рентабельности (метод воздействия операционного рычага). К методам планирования прибыли, позволяющим избежать многих недостатков указанных выше методов, относится метод воздействия операционного рычага. **Эффект операционного рычага** состоит в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще более сильному изменению прибыли. Действие данного эффекта связано с непропорциональным воздействием постоянных и переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации. Чем выше доля постоянных расходов в себестоимости продукции, тем сильнее воздействие операционного рычага. Планирование прибыли с использованием эффекта операционного рычага рассмотрим на примере.

Пример. Выручка от реализации продукции составила на предприятии 500 тыс. р.; при этом постоянные затраты равны 100 тыс. р. и переменные - 250 тыс. р. Определить эффект операционного рычага и процент роста прибыли при увеличении реализации на 10 %.

$$\begin{aligned} \text{Сила воздействия} & \quad \text{Выручка от реализации} - \text{Переменные затраты} \\ \text{операционного рычага} & = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Прибыль от реализации}} = \\ & = \frac{500 - 250}{500 - 250 - 100} = 1,67. \end{aligned}$$

То есть любое изменение выручки влечет за собой изменение прибыли в пропорции 1 : 1,67. Допустим, у предприятия появилась возможность увеличить выручку от реализации на 10 %, в этом случае прибыль возрастет на 16,7 % (10 % * 1,67 %/1 %) Действительно, выручка от реализации составит: 500 * 1,1 = 550 тыс. р. Переменные затраты: 250 * 1,1 = 275 тыс. р. Прибыль от реализации: 550 - 275 - 100 = 175 тыс. р., что больше прежней прибыли от реализации на 25 тыс. р. (175 - (500-250 - 100)).

При принятии решений, связанных с управлением процессами формирования прибыли, используются показатели *рентабельности капитала, издержек, продаж*.

Рентабельность предприятия является относительным показателем эффективности деятельности предприятия. Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля вложенных в активы средств.

Существует система показателей рентабельности, но при расчете любого из них в числителе всегда используется прибыль.

Рентабельность капитала – это отношение прибыли к капиталу (активам):

$$\text{Рентабельность капитала} = \frac{\text{Прибыль (балансовая или чистая)}}{\text{Совокупные (или чистые) активы}}, \%$$

Этот показатель характеризует общую доходность вложенного в производство капитала и служит для определения и сравнения эффективности использования капиталов на разных предприятиях и в отраслях.

Рентабельность издержек (продукции) – это отношение прибыли от реализации продукции к ее себестоимости, характеризует эффективность основной производственной деятельности предприятия:

$$\text{Рентабельность издержек} = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Себестоимость товарной продукции}}, \%$$

Рентабельность продаж – это отношение прибыли к выручке от реализации продукции, характеризует величину прибыли на рубль реализации, используется для контроля над взаимосвязью между ценами, количеством реализованного товара и величиной издержек производства и реализации продукции:

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Выручка от реализации}}, \%$$

4. **Планирование прибыли в системе бюджетирования.** Существует еще один способ планирования прибыли – это планирование прибыли в системе бюджетирования. Бюджетирование представляет собой процесс разработки конкретных бюджетов в соответствии с целями оперативного планирования. Сущность планирования в системе бюджетирования заключается в том, что предприятия составляют бюджет доходов и расходов [2], [9].

К **бюджетам расходов** относят:

- бюджет прямых затрат;
- бюджет накладных расходов.

К **бюджету доходов** относят бюджет прибылей и убытков.

4.4. Влияние учетной политики на финансовый результат деятельности организации

Учетная политика организации является составной частью финансовой политики и ориентируется на обеспечение достоверности и эффективности учетного процесса. Она определяет источники информационных потоков, необходимых для определения финансового результата деятельности фирмы [16].

В начале нового финансового года каждая организация пересматривает учетную политику, которой пользовалась в течение предшествующего отчетного периода. При этом могут быть внесены определенные изменения и дополнения в соответствующий правовой документ (приказ об учетной политике или положение об учетной политике).

Изменение учетной политики организации требует предельно внимательного и квалифицированного подхода. *С помощью учетной политики можно управлять финансовыми ресурсами организации.* Кроме того, элементы учетной политики влияют на формирование налоговых обязательств организации перед бюджетом и затрагивают порядок исчисления налогов.

Положение об учетной политике организации рекомендуется оформлять в виде двух самостоятельных распорядительных документов (приказов, положений и т.п.):

- 1) учетной политики организации в области бухгалтерского учета;
- 2) учетной политики в области налогообложения [16].

Налоговый учет представляет собой систему сбора, фиксации и обработки хозяйственной и финансовой информации, необходимой для правильного исчисления налоговых обязательств плательщика.

В некоторых случаях информация, собранная на регистрах бухгалтерского учета, используется для исчисления суммы налога, подлежащей

уплате в бюджет. В такой ситуации бухгалтерский учет выполняет одновременно две функции: учетно-финансовую и учетно-налоговую.

В то же время в ряде случаев данные регистров бухгалтерского учета не могут являться базой для исчисления определенных налогов. Бухгалтерский учет здесь не применим. Представляется, что в такой ситуации необходимо говорить о специализированной системе учета – налоговой [16].

Таким образом, под **учетной политикой** для целей налогообложения следует понимать совокупность выбранных организацией способов ведения налогового учета и порядка исчисления налогов и сборов. Это означает следующее:

1. *Организация вправе осуществлять выбор одного способа из нескольких, предусмотренных законодательными актами, регуливающими порядок определения налоговой базы и исчисления тех или иных налогов и сборов в Российской Федерации.* Например, выбор одного из методов определения выручки для целей налогообложения НДС (по отгрузке или по оплате).

2. *Выбранные способы устанавливаются не только в самой организации, но и во всех структурных подразделениях* (включая выделенные на отдельный баланс) независимо от их местоположения. Таким образом, обособленные подразделения, филиалы должны придерживаться установленной организацией учетной политики. При этом необходимо отметить, что организации, финансируемые собственником (ст. 120 ГК РФ), являются самостоятельными юридическими лицами, а потому на них не распространяется учетная политика, принятая предприятием-собственником.

3. *Длительность срока установления данного способа как минимум на отчетный год.* Налоговым периодом при исчислении налогов и сборов (отчетным годом) считается период с 1 января по 31 декабря включительно. В пределах налогового периода учетная политика организации не может изменяться, кроме случаев, прямо предусмотренных законодательством о налогах и сборах (например, при внесении изменений в законодательство, затрагивающее принятую учетную политику предприятия). В отношении НДС и акцизов, при исчислении которых налоговым периодом считается месяц (в некоторых случаях квартал), учетная политика для целей налогообложения также должна сохраняться в течение как минимум года.

4. *Данные способы должны быть закреплены соответствующим документом.* Законодательство о налогах и сборах не содержит прямого указания на необходимость фиксирования учетной политики организации для целей налогообложения в отдельном распорядительном документе. Однако не вызывает сомнения тот факт, что учетная политика для целей налогообложения должна быть согласована с главным бухгалтером и руководителем организации, так как именно они несут ответственность за

достоверность и своевременность исчисления и уплаты в бюджет налогов и сборов. Для этого учетная политика должна быть как минимум отражена на бумажном носителе, т.е. в организации должен быть принят специальный организационно-распорядительный документ (приказ об учетной политике).

Безусловно, возможно включение отдельных элементов учетной политики для целей налогообложения в консолидированный приказ об учетной политике организации, как для целей бухгалтерского учета, так и для целей налогообложения, оформляемый согласно ПБУ 1/98 «Учетная политика организации».

При формировании учетной политики организации для целей налогообложения выбирается один способ из нескольких, допустимых законодательством по налогам и сборам. Кроме того, фиксируются особенности определения налоговой базы и ведения раздельного учета объектов налогообложения по тем видам деятельности, которые осуществляются конкретной организацией. Если же по определенным вопросам нормативно не установлены способы ведения налогового учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа или формы (регистра) налогового учета в отношении исчисления конкретного налога или сбора, исходя из действующих положений законодательства по налогам и сборам, методических рекомендаций Минфина России по его применению в части, не противоречащей Налоговому кодексу Российской Федерации.

Изменения в учетной политике организации могут производиться в случаях (согласно положениям Налогового кодекса Российской Федерации и иным нормативным актам по налогам и сборам) [16]:

- изменения законодательства Российской Федерации по налогам и сборам (обязательное изменение учетной политики);
- принятия организацией новых или иных способов ведения налогового учета (добровольное изменение учетной политики);
- существенного изменения условий деятельности организации (добровольное изменение учетной политики).

Изменения учетной политики, связанные с добровольным принятием организацией новых способов ведения налогового учета, должны вводиться с начала нового налогового периода (с 1 января).

Под учетной политикой в целях бухгалтерского учета следует понимать совокупность выбранных организацией способов ведения бухгалтерского учета и отражения в учете хозяйственных операций. Это означает, что организация должна осуществить следующие действия и мероприятия.

1. *Организация вправе осуществлять выбор одного способа из нескольких, предусмотренных законодательными актами, входящими в систему законодательного и нормативного регулирования бухгалтерского*

учета в Российской Федерации. Например, выбор одного из методов оценки стоимости материальных ресурсов, списываемых в производство (по средней себестоимости, ФИФО, ЛИФО). При формировании учетной политики организации выбирается один способ из нескольких, допустимых законодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету. В случае, когда по конкретному вопросу нормативно не установлены способы ведения бухгалтерского учета, при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из действующих положений по бухгалтерскому учету (*закон «О бухгалтерском учете», действующие ПБУ, Методические рекомендации, Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и др.*).

2. *Длительность срока установления данного способа как минимум на отчетный год.* Отчетным годом считается период с 1 января по 31 декабря включительно. Первым отчетным годом для вновь созданных организаций считается период с даты их государственной регистрации по 31 декабря года создания. В случае создания организации после 1 октября первым отчетным годом считается период со дня регистрации по 31 декабря следующего года. Вновь созданные организации оформляют избранную ими учетную политику до первой публикации бухгалтерской отчетности, но не позднее 90 дней со дня государственной регистрации. Подразумевается, что выбранная учетная политика должна применяться последовательно, от одного отчетного года к другому.

3. *Данные способы должны быть закреплены соответствующим документом.* Согласно ПБУ 1/98 учетная политика организации формируется главным бухгалтером и утверждается руководителем организации. Следовательно, к полномочиям главного бухгалтера относится непосредственное формирование, создание учетной политики организации. Руководитель организации утверждает учетную политику, т.е. в организации должен быть принят специальный организационно-распорядительный документ (приказ об учетной политике).

4. *Выбранные способы устанавливаются не только в самой организации, но и во всех структурных подразделениях (включая выделенные на отдельный баланс) независимо от их местоположения.*

Таким образом, отдельные подразделения, филиалы должны придерживаться установленной организацией учетной политики. Поэтому соответствующим образом оформленный приказ об учетной политике должен быть доведен до сведения всех обособленных и структурных подразделений организации вовремя, т.е. до начала нового года.

При этом необходимо отметить, что организации, финансируемые собственником (ст. 120 ГК РФ), являются самостоятельными юридически-

ми лицами, а потому на них не распространяется учетная политика, принятая предприятием-собственником.

Обязательные требования в отношении формирования учетной политики. Согласно ПБУ 1/98 учетная политика организации должна отвечать ряду требований (своевременность, осмотрительность, рациональность, непротиворечивость, приоритет содержания перед формой и т.д.). Следует отметить, что в ПБУ 1/98 установлено требование своевременности, которое призвано обеспечить своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и отчетности. Порядок исполнения данного требования отражен в ПБУ 7/98 «События после отчетной даты» и ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности».

Влияние на формирование учетной политики по-прежнему оказывают ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». В частности, в ряде случаев организация имеет право выбора порядка признания выручки в целях ведения бухгалтерского учета: по начислению (допущение временной определенности фактов) или по оплате (кассовый метод). Основанием для подобного вывода является норма ПБУ 10/99: «Если организацией принят в разрешенных случаях порядок признания выручки от продажи продукции и товаров не по мере передачи прав владения, пользования и распоряжения на поставленную продукцию, отпущенный товар, выполненную работу, оказанную услугу, а после поступления денежных средств и иной формы оплаты, то и расходы признаются после осуществления погашения задолженности» (п. 18).

В настоящее время кассовый метод для целей бухгалтерского учета разрешено применять субъектам малого предпринимательства [16].

При этом для правильного и достоверного определения финансового результата необходимо выполнение главного правила бухгалтерского учета – соответствия доходов и расходов. Это означает, что в случае признания организацией доходов по начислению расходы также признаются по начислению и не зависят от времени оплаты. В случае признания организацией доходов по оплате расходы также признаются после осуществления погашения кредиторской задолженности, т.е. после оплаты.

На основании Федерального закона «О бухгалтерском учете» и ПБУ 1/98 изменения в учетной политике организации проводятся в случаях:

- изменения законодательства Российской Федерации или нормативных актов по бухгалтерскому учету (обязательное изменение учетной политики);
- разработки организацией новых способов ведения бухгалтерского учета (добровольное изменение учетной политики);
- существенного изменения условий деятельности (добровольное изменение учетной политики).

Как правило, все изменения учетной политики должны вводиться с 1 января текущего года (с начала финансового года). При этом они утверждаются соответствующим организационно-распорядительным документом (основание: *п. 18 ПБУ 1/98 «Учетная политика организации»*). Следовательно, при изменении или дополнении учетной политики в отношении отдельных операций нет необходимости переписывать весь приказ заново. Достаточно утвердить изменения и дополнения, вносимые в уже действующую учетную политику организации.

4.5. Анализ безубыточности

При проведении прогнозного анализа прибыли используется метод "затраты - объем - прибыль", или, как еще называют, метод критического объема производства.

Методологические основы этого метода разработаны достаточно давно, но практическому его использованию способствовала система учета затрат "direct-costing", в основе которой лежит разделение затрат на постоянные и переменные, которые по-разному реагируют на изменение объема производства. Использование метода "затраты - объем - прибыль" позволяет определить минимально допустимый объем производства, при котором достигается безубыточность последнего.

Определение этой критической точки объема производства осуществляется расчетным и графическим способами.

При расчетном способе пользуются следующей формулой:

$$S_{\text{общ}} = S_v + S_c = S_{v\text{удел.}} * V + S_c ,$$

где $S_{\text{общ}}$ – суммарные издержки; S_c – сумма постоянных расходов; $S_{v\text{удел.}}$ – сумма переменных расходов на единицу продукции; V – объем продаж.

Выручка от реализации продукции

$$B = P * V ,$$

где B – выручка от реализации; P – цена единицы продукции;

Точка безубыточности производства или "мертвая точка" показывает физический объем производства, при котором величина выручки от реализации равна затратам на производство:

$$P * V = S_{v\text{удел.}} * V + S_c ,$$

$$V_{\text{min}} = \frac{S_c}{P - S_{v\text{удел.}}} ,$$

где V_{min} – критический объем производства в натуральном выражении.

Объем реализации, соответствующий точке безубыточности, называется порогом рентабельности ($B_{\text{пр}}$) и рассчитывается по формуле

$$B_{\text{пр}} = \frac{S_c}{1 - K},$$

где K - доля переменных затрат в цене товара.

Запас финансовой прочности ($Z_{\text{пр}}$) – это отношение превышения планируемой выручки от реализации ($B_{\text{пл}}$) над порогом рентабельности предприятия к планируемой выручке, выраженное в процентах:

$$Z_{\text{пр}} = \frac{B_{\text{пл}} - B_{\text{пр}}}{B_{\text{пл}}}.$$

Прогнозная величина прибыли по системе "direct-costing" рассчитывается многоступенчато:

1. Определяется выручка от реализации продукции - B .
2. Рассчитываются переменные затраты - S_v .
3. Определяется маржинальный доход - $M = B - S_v$.
4. Рассчитываются постоянные расходы - S_c .
5. Определяется прибыль - $\Pi = M - S_c$.

Величину M , то есть сумму постоянных затрат и прибыли, называют маржинальным доходом, или "суммой покрытия".

Для примера, рассмотренного в п. 4.3, формула определения силы операционного рычага с учетом понятия "маржинальная прибыль" запишется следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Сила воздействия} & \quad \text{Выручка от реализации} - \text{Переменные затраты} \\ \text{операционного рычага} & = \frac{\text{-----}}{\text{Прибыль от реализации}} = \\ & = \frac{\text{Маржинальная прибыль (доход)}}{\text{Прибыль от реализации}}. \end{aligned}$$

Тогда маржинальная прибыль для примера п. 4.3 определится как: $550 - 275 = 275$ тыс. р. Порог рентабельности, согласно условию примера, составит: $100 / (1 - 500 / 250) = 200$ тыс. р. Запас финансовой прочности: $Z_{\text{пр}} = (500 - 200) / 500 * 100 \% = 60 \%$.

Определение точки критического объема производства графическим методом показано на рис. 4.2.

На графике по горизонтали показывается объем производства в натуральном выражении (в единицах изделий или в процентах использования производственной мощности), а по вертикали – затраты на производство (с их разделением на постоянные и переменные) и выручка от реализации. Пересечение прямой линии, отражающей зависимость между выпуском продукции и себестоимостью, и прямой линии выручки от реализации показывает критическую точку объема производства. Ниже этой точки заштрихован убыток предприятия, так как до достижения определенного объема производства выручка от реализации не покрывает затраты. Но превышение критической точки объема производства дает прибыль.

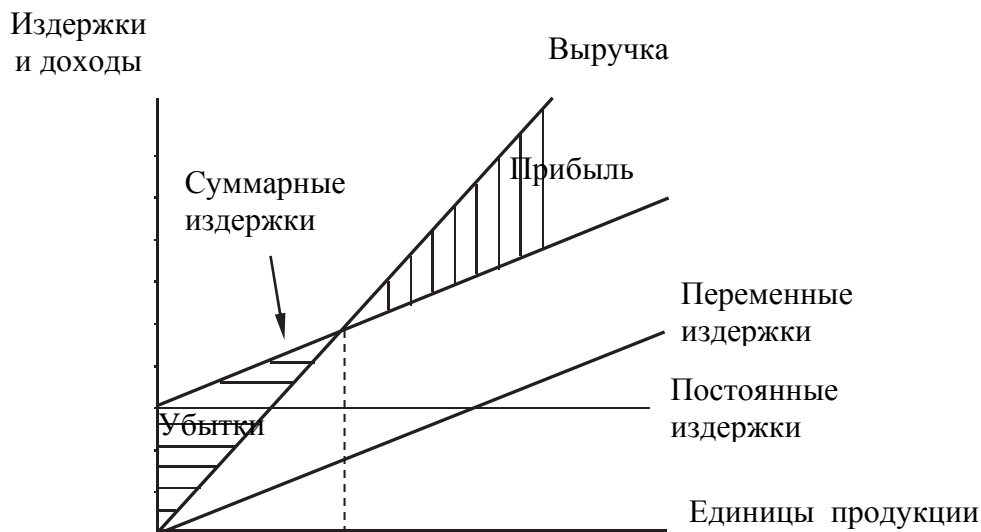


Рис. 4.2. Определение точки критического объема производства

Рассматриваемый метод применяется для выбора вариантов установления цены на реализуемую продукцию, определенных видов используемых ресурсов, системы сбыта продукции, поэтому расчет критической точки объема производства дополняется прогнозами об изменении прибыли в зависимости от изменения условий и объемов производства и реализации продукции.

Эффективность метода "затраты - объем - прибыль" позволяет использовать его при прогнозировании величины финансовых ресурсов, но при его внедрении в практику планирования российских предприятий необходимо иметь в виду следующее:

1) и графический, и расчетный способы определения прогнозируемой величины прибыли предполагают в качестве исходных данных затраты по производству продукции с их разграничением на постоянные и переменные расходы, что вытекает непосредственно из системы учета затрат;

2) построение графика основано на данных по одному виду продукции, поэтому необходима разработка методов обобщения используемых данных о выпуске тех видов продукции, которые предполагает производить предприятие;

3) выделение постоянных затрат связано с понятием маржинального дохода, который состоит из прибыли и постоянных затрат, и, как известно, в нашей стране не применяется в планировании и учете.

Тренировочное задание к разделу 4

1. Дать характеристику функциям прибыли.
2. Сила воздействия операционного рычага равна 1,4. На сколько процентов следует увеличить выручку от реализации товаров, чтобы обеспечить рост прибыли на 12 %?
3. Определить точку безубыточности и запас финансовой прочности, если плановый объем продаж на предприятии составляет 4000 тыс. р. ($B_{пл}$). Постоянные затраты (S_c) - 400 тыс. р., переменные затраты (S_v) – 2000 тыс. р.

Ответ/решение

Тестовое задание к разделу 4

1. **Понятие валовой прибыли включает:**
 - а) выручку, полученную от реализации продукции;
 - б) выручку от реализации продукции за вычетом НДС, акцизов и других обязательных платежей;
 - в) выручку от реализации товаров, продукции за минусом себестоимости проданных товаров, продукции;
 - г) прибыль от реализации продукции, результат от прочей реализации, доходы от внереализационных операций.
2. **Под понятием "прибыль от продаж" подразумевается:**
 - а) разность между объемом реализованной продукции в стоимостном выражении и ее себестоимостью;
 - б) разность между валовой прибылью и управленческими и коммерческими расходами;
 - в) чистый доход предприятия;

г) выручка, полученная от продажи товаров, работ, услуг.

3. Рентабельность продукции определяется отношением:

а) балансовой прибыли к объему реализованной продукции;

б) прибыли от продажи продукции, товаров и услуг к выручке от реализации (без НДС и акцизов);

в) валовой прибыли к средней стоимости активов предприятия;

г) балансовой прибыли к средней стоимости основных средств и производственных запасов.

4. Рентабельность производства отдельных видов продукции определяется отношением:

а) прибыли, включаемой в цену продукции, к цене продукции;

б) балансовой прибыли к средней стоимости активов;

в) валовой (маржинальной) прибыли к себестоимости проданной продукции;

г) прибыли до налогообложения к себестоимости выпущенной продукции.

5. Рентабельность всего капитала предприятия показывает:

а) сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции;

б) эффективность использования основных средств и прочих внебюджетных активов;

в) эффективность использования всего имущества предприятия;

г) эффективность использования собственного капитала.

6. Выручка от продажи продукции - это:

а) товарная продукция, выпущенная предприятием за истекший период;

б) готовая продукция, с учетом внереализационных доходов и остатков продукции на конец года;

в) сумма денежных средств, поступившая на счет предприятия за отгруженную продукцию и иные материальные ценности;

г) прибыль от продажи продукции, иных материальных ценностей и доходы от прочих операций, уменьшенные на сумму расходов по этим операциям.

7. Объектом обложения налогом на прибыль является прибыль:

а) от реализации продукции;

б) валовая;

в) балансовая;

г) налогооблагаемая.

8. Выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибыли, – это:

а) постоянные затраты;

б) объем реализации;

в) порог рентабельности;

г) результат от реализации.

9. Прибыль как экономическая категория отражает:

- а) часть созданной стоимости, направляемой на заработную плату трудящихся;
- б) стоимость живого труда;
- в) стоимость прошлого овеществленного труда;
- г) чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

10. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный предприятием в результате деятельности, и является:

- а) финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия;
- б) частью уставного капитала предприятия;
- в) источником обеспечения простого воспроизводства основных фондов предприятия;
- г) источником погашения кредиторской задолженности, постоянно находящейся в распоряжении предприятия.

11. Какое из направлений распределения прибыли является первоочередным:

- а) максимальное обеспечение потребностей расширенного воспроизводства;
- б) выполнение финансовых обязательств перед государством;
- в) направление прибыли на капитальные вложения;
- г) использование прибыли на материальное стимулирование и социально-культурные нужды.

12. Нераспределенная прибыль - это прибыль:

- а) остающаяся в распоряжении предприятия;
- б) до налогообложения;
- в) от обычной деятельности.

13. Маржинальная прибыль - это выручка:

- а) от продаж минус условно-постоянные расходы;
- б) минус полная себестоимость продукции;
- в) минус условно-переменные затраты.

14. В современных условиях распределение прибыли на предприятиях зависит:

- а) от организационно-правовой формы предприятия;
- б) размера налоговых платежей;
- в) формы собственности;
- г) размера внереализационных доходов и расходов.

15. Если любое изменение выручки от реализации порождает еще более сильное изменение прибыли, то это эффект рычага:

- а) производственного;
- б) финансового;
- в) смешанного.

16. Размер валового дохода может быть равен размеру фонда оплаты труда с отчислениями на социальные нужды в следующих случаях:

- а) если предприятие сработало с нулевым финансовым результатом;
- б) стоимость продукции в текущих ценах равна сумме материальных затрат;
- в) фонд оплаты труда равен чистому доходу.

5. ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)

5.1. Экономическое содержание оборотных активов

Согласно учетно-аналитической трактовке сущности капитала (подраздел. 2.2), имеет право на существование версия о том, что оборотные средства предприятия представляют собой часть активного капитала, вложенного в его текущие активы. По мнению Е. И. Шохина, оборотные средства есть денежная оценка оборотных активов [14].

По материально-вещественному признаку в состав оборотных средств включаются: предметы труда (сырье, материалы, топливо и т. д.), готовая продукция на складах предприятия, товары для перепродажи, денежные средства и средства в расчетах.

Характерной особенностью оборотных средств является высокая скорость их оборота. Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства. Вещественные элементы оборотных средств (предметов труда) потребляются в каждом данном производственном цикле. Они полностью утрачивают свою натуральную форму, поэтому целиком включаются в стоимость изготовленной продукции. Стадии кругооборота оборотных средств показаны на следующей схеме (рис. 5.1).

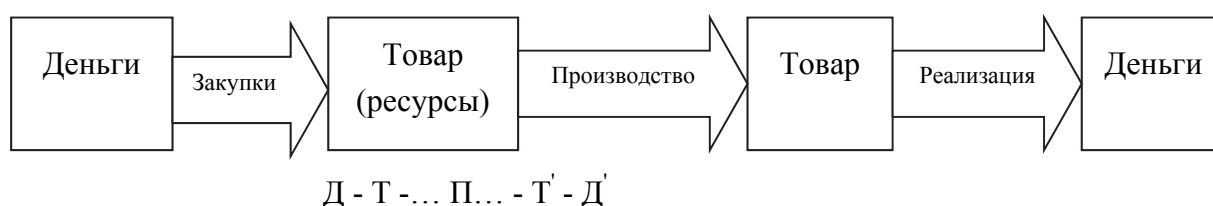


Рис. 5.1. Схема кругооборота оборотных активов

В результате стадии закупок оборотные средства из денежной формы переходят в производственную (предметы труда или товары). На стадии производства ресурсы воплощаются в товар, работы или услуги. Результатом этой стадии является переход оборотного капитала из производствен-

ной формы в товарную. На стадии реализации оборотный капитал из товарной формы вновь переходит в денежную. Размеры первоначальной суммы денег (Д) и выручки (Д') от реализации продукции не совпадают по величине. Полученный финансовый результат бизнеса (прибыль или убыток) является причиной несовпадения.

Таким образом, элементы оборотного капитала являются частью непрерывного потока хозяйственных операций. Покупка приводит к увеличению производственных запасов и кредиторской задолженности; производство ведет к росту готовой продукции; реализация ведет к росту дебиторской задолженности и денежных средств в кассе и на расчетном счете. Этот цикл операций многократно повторяется и в итоге сводится к денежным поступлениям и денежным платежам.

Период времени, в течение которого совершается оборот денежных средств, представляет собой длительность финансового цикла (рис. 5.2). Этот период времени складывается из отрезка времени между уплатой денег за сырье и материалы (ОКЗ) и поступлением денег от продажи готовой продукции (ОДЗ). На продолжительность этого периода влияют: период кредитования предприятия поставщиками, период кредитования предприятием покупателей, период нахождения сырья и материалов в запасах, период производства и хранения готовой продукции на складе.

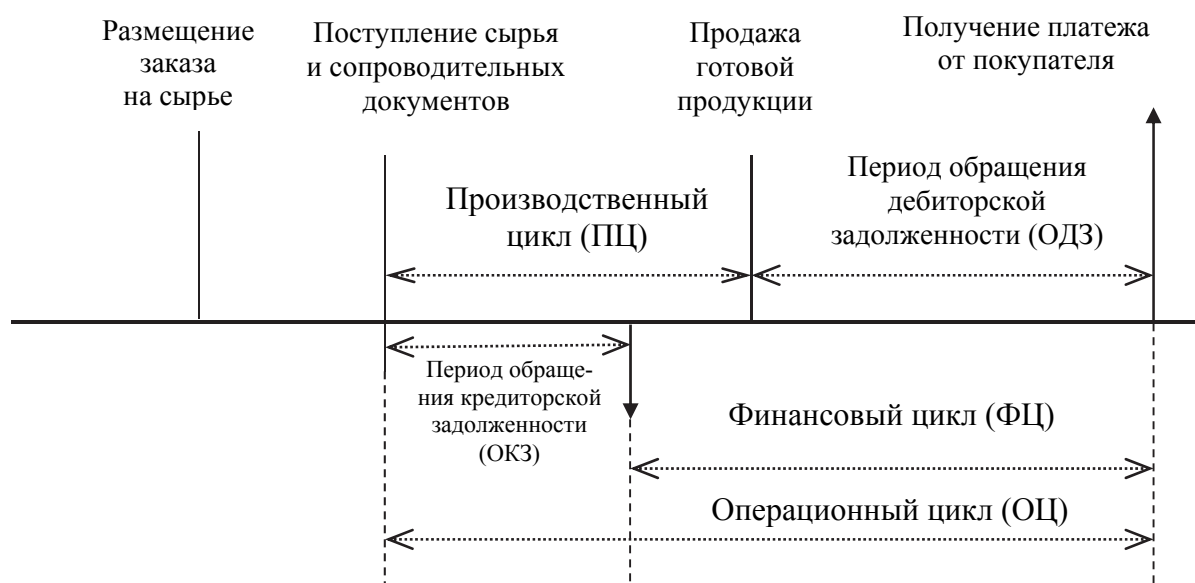


Рис. 5.2. Этапы обращения денежных средств

Таким образом, длительность финансового цикла (ФЦ) определится из следующего выражения:

$$\text{ФЦ} = \text{ПЦ} - \text{ОКЗ} + \text{ОДЗ} = \text{ОЦ} - \text{ОКЗ}.$$

5.2. Структура оборотных средств организации и источники их финансирования

На рис. 5.3 приведена классификация оборотных средств по месту и роли в процессе производства, по степени планирования, по источникам формирования и степени ликвидности. Исходя из принципов организации и управления оборотными средствами, необходимости оптимизации размеров запасов, оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые [8].



Рис. 5.3. Классификация оборотных средств

Нормируемые оборотные средства корреспондируются с собственными оборотными средствами, так как дают возможность рассчитать экономически обоснованную потребность в соответствующих видах оборот-

ных средств. **Ненормируемые оборотные средства** являются элементом фондов обращения. Управление этой группой оборотных средств направлено на предотвращение необоснованного их увеличения, что служит важным фактором ускорения оборачиваемости оборотных средств в сфере обращения.

Управление оборотным капиталом тесно связано с его составом и размещением. У различных хозяйствующих субъектов состав и структура оборотного капитала неодинаковы, так как зависят от формы собственности, специфики организации производственного процесса, взаимоотношений с поставщиками и покупателями, структуры затрат на производство, финансового состояния и других факторов.

Деление оборотных средств на **собственные** и **заемные** указывает источники происхождения и формы предоставления предприятию оборотных средств в постоянное или временное пользование. Размещение оборотного капитала в воспроизводственном процессе приводит к подразделению его на **оборотные производственные фонды** и **фонды обращения** (рис. 5.4).

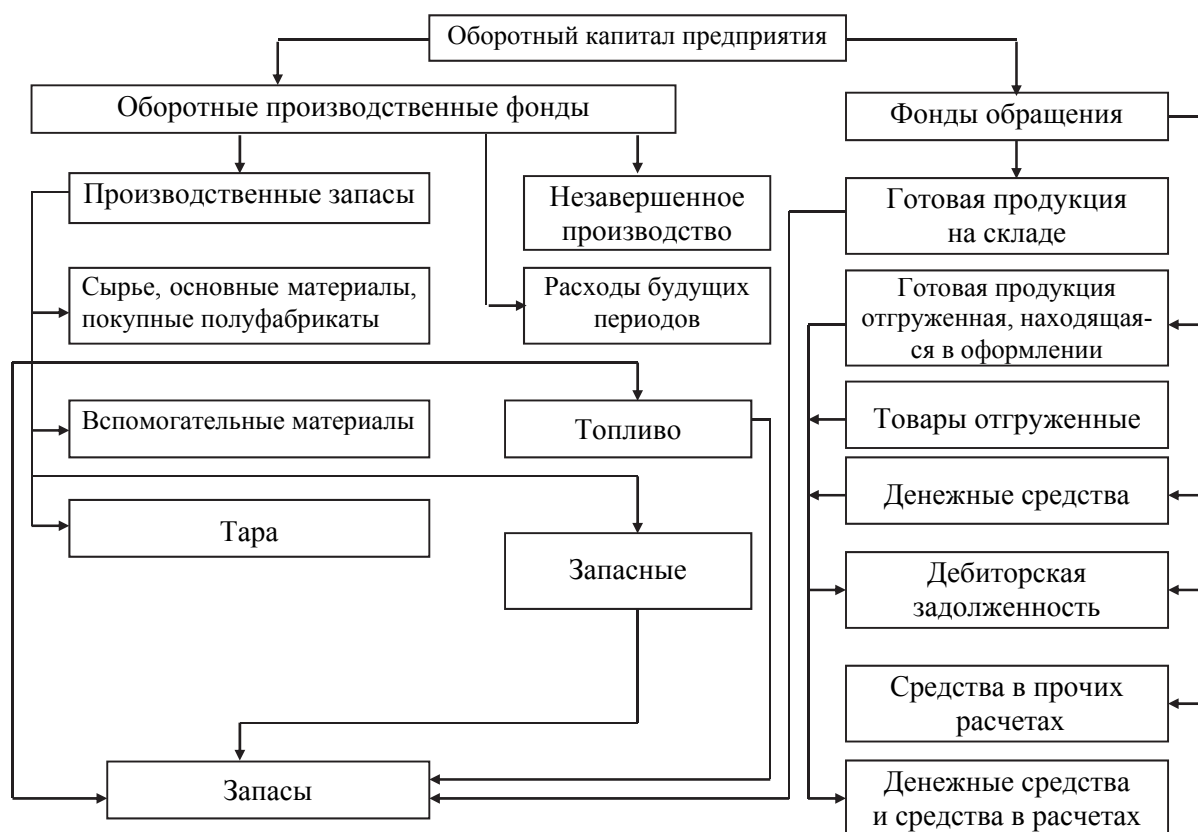


Рис. 5.4. Состав и размещение оборотного капитала

К производственным оборотным фондам относятся:

- запасы сырья, материалов;
- затраты в незавершенном производстве;
- расходы будущих периодов.

Фонды обращения включают в себя:

- готовую продукцию;
- денежные средства;
- средства в расчетах (дебиторская задолженность).

Собственные оборотные средства формируются за счет собственного капитала предприятия (уставный капитал, резервный капитал, накопленная прибыль, и др.). Обычно величина собственного оборотного капитала определяется как разность между итогом разделов 3 и 4 пассива баланса и итогом раздела 1 актива баланса (собственные средства минус внеоборотные активы).

Собственные оборотные средства находятся в режиме постоянного пользования.

Потребность предприятия в собственном оборотном капитале является объектом планирования и отражается в его финансовом плане.

Заемные оборотные средства формируются в форме банковских кредитов, а также кредиторской задолженности. Они предоставляются предприятию во временное пользование. Одна часть платная (кредиты и займы), другая – бесплатная в определенном смысле (кредиторская задолженность). Потребность предприятия в заемных оборотных средствах является объектом планирования и отражается в бизнес-плане.

В различных странах между собственным и заемным капиталом используются различные соотношения (нормативы). В России применяют соотношение 50/50, в США - 60/40, а в Японии - 30/70.

Итак, структура источников формирования оборотных средств охватывает:

- 1) **собственные источники** (уставный, добавочный, резервный капитал; нераспределенная прибыль; фонд накопления; целевое финансирование);
- 2) **заемные источники** (краткосрочные и долгосрочные кредиты банков и займы);
- 3) **дополнительно привлеченные источники** (все виды кредиторской задолженности; резервы предстоящих расходов и платежей, резервы по сомнительным долгам; прочие краткосрочные обязательства; благотворительные и прочие поступления).

Как правило, минимальная потребность предприятия в оборотных средствах покрывается за счет собственных источников: прибыли, УК, резервного капитала, фонда накопления и целевого финансирования. Однако, в силу объективных причин (инфляция, рост объемов производства) у предприятия возникают временные дополнительные потребности в оборотных средствах. В этом случае финансовое обеспечение хозяйственной деятельности сопровождается привлечением заемных источников: банковских и коммерческих кредитов, займов, инвестиционного вклада работников предприятия, облигационных займов.

В теории финансов существует *показатель финансового рычага*, называемый финансовым левэриджем (от англ. слова «рычаг»). Используя этот показатель, можно определить эффективность соотношения собственных и заемных средств и рассчитать максимальный предел банковского кредитования, за порогом которого нарушается финансовая устойчивость предприятия.

Показатель финансового рычага зависит, прежде всего, от процентной ставки банковского кредита. Если эта ставка ниже рентабельности собственных оборотных средств, исчисленной как отношение чистой прибыли к собственным средствам, то соответствующая доля кредита в сумме всего капитала (собственного и заемного) будет оптимальной, так как приведет к росту рентабельности собственного капитала.

По мере роста ставки банковского кредита и приближения ее к уровню рентабельности собственных средств эффективность использования заемных средств падает.

Если ставка банковского кредита превышает показатель рентабельности собственных средств, использование кредита нецелесообразно, так как падение при этом рентабельности собственного капитала будет означать сокращение прибыли, приходящейся на этот капитал.

Финансовый рычаг (ФР) измеряется с помощью следующих показателей [1]:

$$\text{ФР}_1 = \text{Заемные средства} / \text{Собственные средства},$$

или

$$\text{ФР}_2 = \text{Чистые активы} / \text{Собственные средства},$$

а также с помощью показателя рентабельности собственного капитала:

$$P_{\text{ск}} = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}.$$

Если показатель финансового рычага способствует максимизации рентабельности собственного капитала, то действие его будет эффективно.

Эффект финансового рычага (ЭФР) можно рассчитать по формуле

$$\text{ЭФР} = K * \text{ФР}_1,$$

где K – разница между рентабельностью собственного капитала и уровнем процентной ставки за банковский кредит; ФР_1 – отношение заемного капитала к собственному капиталу, называемое *плечом финансового рычага*.

Показатель эффекта финансового рычага в зарубежной практике считается оптимальным, если он колеблется в пределах 1,3 - 1,2 уровня рентабельности собственного капитала, а отношение заемных средств к собственным не должно быть меньше 2 : 1.

Однако слишком большое значение финансового рычага (соотношение заемных и собственных средств) сопряжено с финансовым риском, так как в случае недополучения выручки от реализации продукции, то есть

объема продаж, и других непредвиденных факторов, резко сократится прибыль, а следовательно, упадет рентабельность собственного капитала и ухудшатся все взаимосвязанные показатели.

5.3. Определение потребности в оборотных средствах

Определение потребности предприятия в собственных оборотных средствах осуществляется в процессе *нормирования*, т.е. определения норматива оборотных средств [15], [11].

Целью нормирования является определение рационального размера оборотных средств, отвлекаемых на определенный срок в сферу производства и сферу обращения.

Потребность в собственных оборотных средствах для каждого предприятия определяется при составлении финансового плана. Величина норматива не является постоянной. Размер собственных оборотных средств зависит от объема производства, условий снабжения и сбыта, ассортимента производимой продукции, применяемых форм расчетов.

Нормирование оборотных средств осуществляется в денежном выражении. В основу определения потребности в них положена смета затрат на производство продукции (работ, услуг) на планируемый период.

Для определения норматива принимается во внимание *среднесуточный расход* нормируемых элементов в денежном выражении. По производственным запасам среднесуточный расход определяется по соответствующей статье сметы затрат на производство; по незавершенному производству - исходя из себестоимости валовой или товарной продукции; по готовой продукции - на основании производственной себестоимости готовой продукции.

В процессе нормирования устанавливаются частные и совокупные нормативы. Процесс нормирования включает в себя несколько последовательных этапов.

Вначале разрабатываются нормы запаса по каждому элементу нормируемых оборотных средств. **Норма** – это относительная величина, соответствующая объему запаса каждого элемента оборотных средств.

Как правило, нормы устанавливаются в днях запаса и означают длительность периода, обеспечиваемого данным видом материальных ценностей. Например, норма запаса составляет 24 дня, следовательно, запас должен обеспечить производство в течение 24 дней.

Норма запаса может устанавливаться в процентах, в денежном выражении к определенной базе. Далее, исходя из нормы запаса и расхода данного вида товарно-материальных ценностей, определяется сумма оборотных средств, необходимых для создания нормируемых запасов по каждому виду оборотных средств. Так определяются частные нормативы.

Совокупный норматив рассчитывается путем сложения частных нормативов. **Норматив оборотных средств** представляет собой денежное выражение планируемого запаса товарно-материальных ценностей, минимально необходимых для нормальной хозяйственной деятельности предприятия.

Недостаток оборотных средств приводит к нарушению процесса производства и продажи продукции, к несвоевременному выполнению предприятием своих обязательств. Поэтому для обеспечения непрерывности процесса производства и продажи продукции предприятия должны иметь оборотные средства в определенных размерах, т.е. устанавливать оптимальную потребность в оборотных средствах путем нормирования тремя методами.

1. **Расчетно-аналитический метод**: размер оборотных средств устанавливают на уровне средних фактических остатков за предыдущий период, при этом учитывают факторы, влияющие на размер оборотных средств (темпы роста производства и продажи продукции, ускорение оборачиваемости и др.). Расчет норматива оборотных средств осуществляется укрупненно, учитывая соотношение между темпами роста объема производства и размера нормируемых оборотных средств в предшествующем периоде.

2. **Коэффициентный метод**: при применении этого метода оборотные средства делятся на две группы:

а) оборотные средства, зависящие от объемов производства: сырье, материалы, комплектующие изделия. Норматив по этой группе определяется как при расчетно-аналитическом методе;

б) оборотные средства, не зависящие от объемов производства (расходы будущих периодов, запасные части). По ним норматив устанавливается на уровне средних фактических остатков за прошлый год.

Таким образом, при коэффициентном методе новый норматив определяется на базе старого путем внесения в него изменений с учетом условий производства, снабжения, реализации продукции (работ, услуг), расчетов.

3. **Метод прямого счета** заключается в обоснованном расчете запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, практике расчетов между предприятиями. Расчет норматива при этом методе осуществляется в следующем порядке [9]:

1) определяется однодневный расход оборотных средств путем деления соответствующего показателя на 365 или 90 дней;

2) устанавливается норма запаса в днях или процентах. Норма запаса оборотных средств характеризует величину запаса товарно-материальных ценностей на определенный период времени, который необходим для обеспечения непрерывности производственного процесса;

3) рассчитывается норматив оборотных средств путем умножения однодневного расхода оборотных средств на норму запаса в днях или в процентах.

Метод прямого счета является более достоверным, позволяющим более точно рассчитать частные и совокупный нормативы.

К частным относятся нормативы оборотных средств в производственных запасах: сырья, основных и вспомогательных материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, тары, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, запасных частей; в незавершенном производстве и полуфабрикатах собственного производства; в расходах будущих периодов; готовых изделиях. Особенность каждого элемента определяет специфику нормирования.

Норматив оборотных средств (Н), авансируемых в сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты, определяется по формуле

$$H = P * Д,$$

где P – среднесуточный расход сырья, материалов и покупных полуфабрикатов; Д – норма запаса, дн.

Среднесуточный расход по номенклатуре потребляемого сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов исчисляется путем деления суммы затрат за соответствующий квартал на количество дней в квартале.

Норма запаса устанавливается по каждому виду или группе материалов. Если потребляется много видов сырья и материалов, то норма устанавливается по основным видам, занимающим не менее 70 - 80 % общей стоимости.

Норма запаса в днях по отдельным видам сырья, материалов и полуфабрикатов устанавливается исходя из времени, необходимого для создания *транспортного, подготовительного, технологического, текущего складского и страхового запасов*.

Транспортный запас необходим в тех случаях, когда время движения груза в пути превышает время движения документов на его оплату (в случае расчетов за материалы на условиях предварительной оплаты). Транспортный запас в днях определяется как разность между количеством дней пробега груза и количеством дней движения и оплаты документов на этот груз.

Подготовительный запас предусматривается в связи с затратами на приемку, разгрузку и складирование сырья. Он определяется на основе установленных норм или фактически затраченного времени.

Технологический запас учитывается лишь по тем видам сырья и материалов, по которым в соответствии с технологией производства необходима предварительная подготовка производства (сушка, выдержка сырья,

разогрев, отстой и другие подготовительные операции). Его величина рассчитывается по установленным технологическим нормам.

Текущий складской запас должен обеспечить бесперебойность процесса производства между поставками материалов. Основой для исчисления складского запаса служит средняя длительность интервала между двумя смежными поставками данного вида сырья и материалов. Длительность интервала между поставками определяется на основе договоров, графиков.

Когда сырье и материалы поступают от нескольких поставщиков, норма текущего складского запаса принимается в размере 50 % от интервала поставки. На предприятиях, куда сырье поступает от одного поставщика, и число применяемых видов материальных ценностей ограничено, норма запаса может приниматься в размере 100 % интервала поставки.

Страховой запас создается в качестве резерва, гарантирующего бесперебойный процесс производства в случае нарушения договорных условий поставок материалов (некомплектности полученной партии, нарушения сроков поставки, ненадлежащего качества полученных материалов). Величина страхового запаса принимается, как правило, в пределах 50 % текущего складского запаса.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве выражает стоимость начатых, но не законченных производством изделий, находящихся на различных стадиях производственного процесса. В результате нормирования должна быть рассчитана величина минимального задела, достаточного для нормальной работы производства.

Нормирование оборотных средств в незавершенном производстве осуществляется по группам или видам изделий для каждого подразделения в отдельности. Если ассортимент продукции разнообразный, то норматив исчисляется по основной продукции, составляющей 70 - 80 % ее общей массы.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве определяется по формуле

$$H = P * T * K,$$

где P – однодневные затраты на производство продукции; T – длительность производственного цикла в днях; K – коэффициент нарастания затрат.

Однодневные затраты определяются путем деления затрат на выпуск валовой (товарной) продукции соответствующего квартала на 90.

Произведение длительности производственного цикла на коэффициент нарастания затрат представляет собой норму запаса в днях по статье "Незавершенное производство".

Все затраты в производстве подразделяются на единовременные и нарастающие. К единовременным относятся затраты, производимые в начале производственного цикла (затраты сырья, основных материалов и покуп-

ных полуфабрикатов). Остальные затраты считаются нарастающими (амортизация основных фондов, затраты электроэнергии, оплата труда и др.).

Коэффициент нарастания затрат определяется отношением средней себестоимости изделия в незавершенном производстве к общей сумме затрат на производство. Коэффициент для производства с равномерным и неравномерным нарастанием затрат определяется разными способами.

Норматив по статье "Расходы будущих периодов" исчисляется по формуле

$$H = P_o + P_{и} - P_c,$$

где P_o – сумма расходов будущих периодов на начало планируемого периода; $P_{и}$ – расходы, производимые в плановом периоде по смете; P_c – расходы, включаемые в себестоимость продукции планируемого периода.

Готовая продукция, изготовленная на предприятии, характеризует переход оборотных средств из сферы производства в сферу обращения.

Норматив оборотных средств на готовую продукцию определяется по формуле

$$H = P * Д,$$

где P – однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости; $Д$ – норма запаса, дн.

Таким образом, устанавливаются частные нормативы по каждому элементу нормируемых оборотных средств. Затем определяется совокупный норматив оборотных средств, отражающий общую потребность предприятия в собственных оборотных средствах в планируемом периоде, путем сложения частных нормативов. Сопоставление полученного норматива с совокупным нормативом предыдущего периода позволяет определить прирост или уменьшение норматива оборотных средств, что находит отражение в финансовом плане предприятия.

5.4. Эффективность использования оборотных активов

Улучшение использования оборотных активов с развитием предпринимательства приобретает все более актуальное значение, так как высвобождаемые при этом материальные и денежные ресурсы являются дополнительным внутренним источником дальнейших инвестиций. Рациональное и эффективное использование оборотных средств способствует повышению финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности. В этих условиях предприятие своевременно и полностью выполняет свои расчетно-платежные обязательства, что позволяет успешно осуществлять коммерческую деятельность.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, одним из которых является соотно-

шение их размещения в сфере производства и сфере обращения. Чем больше оборотных средств обслуживает сферу производства, а внутри последней – цикл производства (разумеется, при отсутствии сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей), тем более рационально они используются.

Важнейшим показателем интенсивности использования оборотных средств является скорость их оборачиваемости.

Оборачиваемость оборотных средств – это длительность одного полного кругооборота средств. Чем быстрее оборотные средства проходят эти фазы, тем больше продукции предприятие может произвести с одной и той же суммой оборотных средств. В разных хозяйствующих субъектах оборачиваемость оборотных средств различна, так как зависит от специфики производства и условий сбыта продукции, особенностей структуры оборотных средств, платежеспособности предприятия и других факторов.

Скорость оборачиваемости оборотных средств исчисляется с помощью трех взаимосвязанных показателей: длительности одного оборота в днях, количества оборотов за год (полугодие, квартал), а также величины оборотных средств, приходящихся на единицу реализованной продукции [11].

Исчисление оборачиваемости оборотных средств может производиться как по плану, так и фактически. Плановая оборачиваемость может быть рассчитана только по нормируемым оборотным средствам, фактическая – по всем оборотным средствам, включая ненормируемые. Сопоставление плановой и фактической оборачиваемости отражает ускорение или замедление оборачиваемости нормируемых оборотных средств. При ускорении оборачиваемости происходит высвобождение оборотных средств из оборота, при замедлении возникает необходимость в дополнительном вовлечении средств в оборот.

Длительность одного оборота в днях определяется на основании формулы

$$L = C_0 / (T/D), \text{ или } L = (C_0 * D) / T ,$$

где L – длительность одного оборота, дн.; C_0 – остатки оборотных средств среднегодовые или на конец планируемого (отчетного) периода, р.; T – объем товарной продукции по себестоимости или в ценах, р.; D – число дней в отчетном периоде.

Например, объем товарной продукции по себестоимости за прошедший год составляет 150 000 тыс. р. при сумме оборотных средств на конец этого года 18 000 тыс. р. Длительность одного оборота равна 43 дням $[18\ 000 * 360) : 150\ 000]$.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за год (полугодие, квартал), и определяется по формуле

$$K_{об} = T/C_o,$$

где $K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости, т.е. количество оборотов.

В данном примере коэффициент оборачиваемости составит 8,3 (150 000 : 18 000). Следовательно, данные оборотные средства совершили 8,3 оборота за год. В то же время этот показатель означает, что на каждый рубль оборотных средств приходилось 8,3 р. реализованной продукции.

Коэффициент загрузки оборотных средств – это показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует величину оборотных средств, приходящихся на единицу (1 р., 1 тыс. р., 1 млн р.) реализованной продукции. Исчисляется по формуле

$$K_z = C_o/T,$$

где K_z – коэффициент загрузки оборотных средств.

Исходя из приведенных выше данных, коэффициент загрузки составит 0,12 (18 000 : 150 000). Следовательно, на 1 р. реализованной продукции приходится 0,12 р. оборотных средств. Этот показатель свидетельствует о рациональном, эффективном или, наоборот, неэффективном использовании оборотных средств лишь при сопоставлении за ряд лет и исходя из динамики коэффициента.

Высвобождение оборотных средств в результате ускорения оборачиваемости может быть *абсолютным* и *относительным*. **Абсолютное высвобождение** – это прямое уменьшение потребности в оборотных средствах, которое происходит в тех случаях, когда плановый объем производства продукции выполнен при меньшем объеме оборотных средств по сравнению с плановой потребностью:

$$O_c = T_{пл}/K_{об.пл} - T_б/K_{обб},$$

где $T_{пл}$ – стоимость реализованной продукции в плановом году; $K_{об.пл}$ – коэффициент оборачиваемости планового года; $T_б$ – стоимость реализованной продукции в базисном году; $K_{обб}$ – коэффициент оборачиваемости базисного года.

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:

$$\Delta C = T_{пл} * (L_2 - L_1)/D,$$

где L_2 – длительность одного оборота в плановом периоде; L_1 – длительность одного оборота в базисном периоде.

К показателям, характеризующим эффективность использования оборотных средств, также относятся [9]:

- **рентабельность материальных оборотных средств**, равная частному от деления прибыли от продажи продукции на их среднюю величину. Этот показатель определяет величину прибыли, полученной на 1 р. оборотных средств, и отражает финансовую эффективность работы предприятия;

- **материалоотдача**, равная выручке от продажи, деленной на материальные затраты. Отражает величину выручки, полученной на 1 р. материальных затрат;

- **материалоемкость** – этот показатель равен материальным затратам, деленным на выручку от продажи. Он показывает, сколько необходимо вложить материальных затрат, чтобы получить 1 р. выручки.

Факторами, обеспечивающими сохранность и эффективное использование оборотных средств, являются:

- рациональная организация производственных запасов, т.е. оптимальное нормирование, экономное расходование;

- сокращение пребывания оборотных средств в незавершенном производстве;

- совершенствование системы расчетов, рациональная организация сбыта готовой продукции.

Тренировочное задание к разделу 5

1. Определить абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств по конкретному предприятию, если известно, что стоимость реализованной продукции в базисном году 20 млн р., средний остаток оборотных средств в базисном году 10 млн р., ожидаемое по плану фактическое увеличение выпуска реализованной продукции 25 %. Ожидаемое по плану сокращение времени одного оборота 36 дней.

2. Определить потребность в оборотных средствах по сырью и материалам на планируемый квартал, общую потребность в оборотных средствах и объем необходимого прироста оборотных средств, если квартальный расход сырья и материалов на изготовление продукции - 3000 тыс. р., норма запаса - 26 дней; потребность в других оборотных средствах - 5000 тыс. р. Сумма оборотных средств на начало планируемого квартала - 3450 тыс. р.

3. В отчетном году объем реализованной продукции на предприятии составит 500 тыс. р. при величине оборотного капитала 100 тыс. р. Рассчитать необходимый прирост оборотного капитала, если предприятие планирует увеличить объем реализации на 18 % при сокращении длительности одного оборота на 10 дней.

Тестовое задание к разделу 5

1. В своем обороте оборотные фонды последовательно принимают форму:

- а) денежную, производственную, товарную;
- б) производственную, товарную, денежную;
- в) основных производственных фондов и фондов обращения;
- г) товарную, денежную, производственную.

2. Структура оборотных средств предприятия – это:

- а) соотношение готовой продукции на складе, товаров отгруженных, денежных средств в кассе предприятия и на счетах в банке, дебиторской задолженности, средств в прочих расчетах;
- б) соотношение предметов труда и орудий труда;
- в) соотношение орудий труда, функционирующих менее года и имеющих ограничения по стоимости;
- г) соотношение отдельных элементов оборотных производственных фондов и фондов обращения.

3. Норматив оборотных средств представляет собой:

- а) физический объем товарно-материальных ценностей, минимально необходимый для нормального функционирования предприятия;
- б) денежное выражение планируемого запаса товарно-материальных ценностей, минимально необходимых для нормальной хозяйственной деятельности предприятия;

в) планируемый запас товарно-материальных ценностей, необходимых для осуществления производства продукции;

г) норма запаса отдельных видов производственных запасов предприятия.

4. Норма запаса в днях по отдельным видам сырья, материалов и полуфабрикатов устанавливается исходя:

а) из времени, необходимого для создания транспортного, подготовительного, технологического, текущего, складского и страхового запасов;

б) необходимости создания подготовительного, технологического и страхового запасов товарно-материальных ценностей для ведения процесса производства;

в) необходимого объема товарно-материальных ценностей для ведения производственного процесса;

г) пунктов б и в.

5. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств характеризует эффективность их использования и определяется:

а) делением стоимости остатков оборотных средств (средних или на определенную дату) на объем товарной продукции;

б) делением остатков оборотных средств на частное от деления объема товарной продукции на число дней в рассматриваемом периоде;

в) делением объема выручки от реализации продукции (в денежном выражении) на стоимость остатков оборотных средств (средних или на определенную дату);

г) делением объема товарной продукции на число дней в рассматриваемом периоде.

6. Дебиторская задолженность предприятия – это:

а) долги предприятия бюджету;

б) долги покупателей предприятию;

в) долги предприятия работникам по заработной плате;

г) долги предприятия банку.

7. Норматив оборотных средств, авансированных в сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты (Н) рассчитывается по формуле:

а) $H = P * Д$;

б) $H = P * Д * С$;

в) $H = P * Т * К$;

г) $H = P / Д$.

8. Величина текущих активов за вычетом краткосрочных обязательств – это:

а) внеоборотные активы;

б) чистые активы;

в) активы;

г) собственные текущие активы.

9. Эффективность использования оборотных средств характеризуется:

- а) прибыль, рентабельность производств;
- б) уровень отдачи оборотных средств;
- в) коэффициент оборачиваемости, среднюю продолжительность одного оборота;
- г) фондоотдачу, фондоемкость продукции.

10. К фондам обращения относятся:

- а) материальные ресурсы предприятия, отрасли;
- б) готовые изделия на складе предприятия, продукция отгруженная, находящаяся в пути, денежные средства и средства в незаконченных расчетах (денежные средства в кассе, на расчетном счете, в аккредитивах, все виды задолженности);
- в) готовые изделия, отгруженные потребителям, денежные средства в акциях, на расчетном счете, в кассе;
- г) транспортные средства предприятия, производственные здания, сооружения.

11. В состав оборотных средств предприятия входят:

- а) запасы материалов, запасных частей, топлива, готовой продукции на складе;
- б) оборотные фонды и фонды обращения;
- в) незавершенное производство, готовая продукция на складе;
- г) производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, фонды обращения.

12. Кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в распоряжении предприятия, включает:

- а) минимальную задолженность по заработной плате и начисления на нее;
- б) задолженность по заработной плате работающих в производственной сфере;
- в) задолженность по налоговым платежам в бюджет;
- г) задолженность по арендным платежам.

13. Из чего состоят оборотные средства:

- а) из оборотного капитала и материальных запасов;
- б) из оборотных фондов и фондов обращения;
- в) из добавленной стоимости?

14. Входит ли незавершенное производство в состав оборотных средств предприятия:

- а) да;
- б) нет?

15. Какие оборотные средства не нормируются:

- а) дебиторская задолженность;
- б) топливо;
- в) сырье и основные материалы?

16. Как определяется коэффициент оборачиваемости оборотных средств:

- а) объем произведенной продукции делится на остатки оборотных средств;
- б) себестоимость продукции делится на остатки оборотных средств;
- в) остатки оборотных средств делятся на прибыль?

17. В современных условиях хозяйствования нормирование оборотных средств:

- а) не обязательно;
- б) необходимо по ранее действующей методике;
- в) необходимо, но на новом качественном уровне;
- г) в связи с тем, что нормативы оборотных средств не отражаются в отчетности, то их нормирование на предприятии никакой роли не играет;

18. Нормированию подлежат:

- а) все оборотные средства;
- б) только производственные оборотные фонды;
- в) только фонды обращения;
- г) производственные оборотные фонды и готовая продукция.

6. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)

6.1. Экономическое содержание внеоборотных активов

Внеоборотные активы представляют собой совокупность основных средств предприятия, нематериальных активов, вложений средств в незавершенное капитальное строительство, долгосрочных финансовых вложений в ценные бумаги и уставный капитал других предприятий (рис. 6.1).

Незавершенные долгосрочные инвестиции – затраты на приобретение оборудования и вложение в незавершенное строительство, которые еще не могут быть использованы в хозяйственной деятельности и на которые еще не начисляется амортизация.

Нематериальные активы – активы, не имеющие физической, осязаемой формы, их приобретение связано с долгосрочными вложениями, кругооборот которых аналогичен кругообороту основных средств.

Долгосрочные финансовые вложения – затраты на долевое участие в уставном капитале других предприятий, вложения в ценные бумаги разного вида на долгосрочной основе, стоимость имущества, переданного в аренду на праве финансового лизинга.

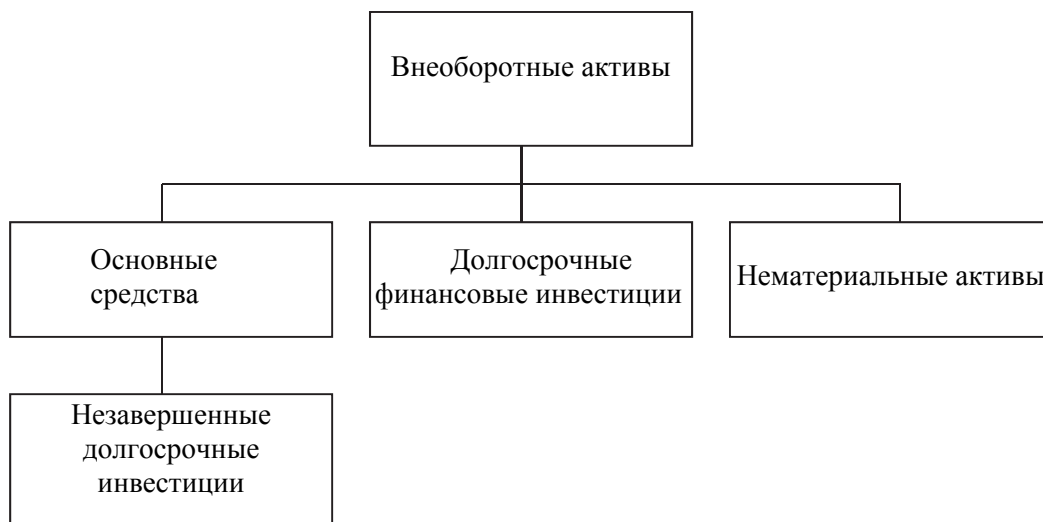


Рис. 6.1. Состав внеоборотных активов

Основные средства представляют собой часть имущества организации. Имущество предприятия составляют основные средства и прочие внеоборотные активы, оборотные средства и финансовые активы. Основные средства – это средства, вложенные в основные производственные фонды: материально-вещественные ценности, относящиеся к средствам труда и используемые в процессе производства в течение периода, превышающего 12 месяцев, или имеющие стоимость на дату приобретения выше стократного установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда за единицу независимо от срока их полезного использования.

Кругооборот основных средств включает:

- износ основных средств;
- начисление амортизации;
- накопление средств для полного восстановления;
- замену основных средств путем финансирования реальных (прямых) инвестиций.

Основные средства предприятия – денежная оценка основных фондов как материальных ценностей, имеющих длительный период функционирования.

По **натурально-вещественному признаку** основные фонды подразделяются: на передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструменты, рабочий скот, многолетние насаждения и т. д.

В производстве различают **активные** и **пассивные основные фонды**. При этом к **активным** относятся те их составляющие, которые непосредственно участвуют в производственном процессе (рабочие машины и оборудование, контрольно-измерительное оборудование и т.п.). К **пассивным**

относятся основные фонды, которые создают необходимые для производства условия (здания, сооружения и т.п.).

Различают следующие **виды денежной оценки**:

1. Первоначальная стоимость – это стоимость создания или приобретения основных фондов в ценах того года, когда эти фонды были созданы или приобретены. Первоначальная стоимость отражает фактические затраты предприятия на приобретение (создание) основных фондов, включает суммы по договору поставки или договору строительного подряда, информационные и консультационные услуги, транспортные расходы и др. Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств являются суммы [3]:

- уплачиваемые в соответствии с договором поставщику;
- уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;
- уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;
- регистрационных сборов, государственных пошлин и других аналогичных платежей, произведенных в связи с приобретением (получением) прав на объект основных средств;
- таможенных пошлин;
- невозмещаемых налогов, уплачиваемых в связи с приобретением объекта основных средств;
- вознаграждения, уплачиваемого посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств;
- затрат, связанных с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств (с учетом суммовых разниц), в частности, начисленные до оприходования объекта основных средств проценты по заемным средствам, привлеченным для приобретения, сооружения или изготовления этого объекта;
- фактических затрат предприятия на доставку объектов основных средств и приведение их в состояние, пригодное для использования.

Суммовые разницы возникают в случаях, когда оплата производится в рублях в сумме, эквивалентной сумме в иностранной валюте.

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в счет вклада в уставный капитал предприятия, признается их денежная оценка, согласованная учредителями предприятия. Первоначальной стоимостью основных средств, полученных по договору дарения и в иных случаях безвозмездного получения, признается их рыночная стоимость на дату оприходования.

2. Восстановительная стоимость основных фондов – это стоимость основных фондов, приобретенных ранее, в современных условиях. Восстановительная стоимость показывает, сколько в настоящее время сто-

ят основные фонды, приобретенные предприятием раньше. Восстановительная стоимость определяется в результате переоценки основных фондов, которую предприятия имеют право проводить не чаще одного раза в год. Переоценку можно осуществлять путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Полная восстановительная стоимость показывает, сколько средств пришлось бы затратить предприятию на дату переоценки при существующих оценках стоимости строительных и монтажных работ, используемых материальных ресурсах, торговых наценках, транспортных тарифах и т.д. для замены (замещения) имеющихся изношенных в той или иной мере основных средств такими же, но новыми, для их полного восстановления в первоначальном, неизношенном виде [3].

3. Остаточная стоимость основных фондов. В ходе переоценки основных средств определяется не только полная восстановительная стоимость объектов, входящих в состав основных средств (здесь учитываются также расходы по транспортировке и установке), но и их остаточная стоимость (с учетом начисленного износа).

Предприятие может не чаще одного раза в год переоценивать группы однородных объектов основных средств. Периодичность переоценки предприятие определяет самостоятельно и закрепляет ее проведение в учетной политике. Предприятию необходимо указать способ, которым будет проводиться переоценка. ПБУ 6/01 предусматривает два способа – **индексация** и **прямой пересчет по рыночным ценам**.

При определении рыночной стоимости основных средств используют три основных подхода [3]:

1) **затратный** – основывается на предположении, что разумный инвестор, как правило, не заплатит за оцениваемый объект сумму большую, чем та, за которую обошлось бы создание объекта, обладающего эквивалентной полезностью. Рыночная стоимость при таком методе складывается из суммы затрат на полное воспроизводство (замещение) оцениваемого объекта, уменьшенной на сумму износа;

2) **прямой сравнительный анализ продаж** – основывается на предположении, что разумный инвестор, как правило, не заплатит за оцениваемый объект сумму большую, чем та, за которую на рынке может быть приобретен объект, обладающий эквивалентной полезностью. При прямом сравнительном анализе продаж рыночная стоимость оцениваемого объекта определяется, исходя из среднерыночной цены сопоставимых объектов, скорректированной с учетом всех отличий, присущих оцениваемому объекту;

3) **доходный** – основывается на предположении, что рыночная стоимость оцениваемого объекта определяется текущей стоимостью доходов, которые этот объект может принести своему собственнику.

Стоимость основных средств, в которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению. Изменение первоначальной стоимости основных средств допускается в случае достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации и переоценки объектов основных средств, а также в случаях их модернизации.

При принятии решения о переоценке по таким основным фондам следует учитывать, что в последующем они переоцениваются регулярно, чтобы стоимость основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, существенно не отличалась от восстановительной стоимости.

Сумма дооценки объекта основных средств в результате переоценки зачисляется в добавочный капитал предприятия.

Соотношение между отдельными составляющими основных фондов называют их структурой (рис. 6.2) [8]. Здесь представлена классификация основных фондов по функциональному назначению, отраслевым признакам, вещественно-натуральному составу, характеру использования и принадлежности.



Рис. 6.2. Классификация основных средств

6.2. Показатели использования основных средств

Существует две группы показателей использования основных средств.

Первая группа. Показатели движения и состояния основных средств (ОС) (табл. 6.1).

Вторая группа. Показатели, характеризующие эффективность использования основных средств:

$$\text{Фондоотдача } (\Phi_o) = \frac{\text{Объем производства (продажи)}}{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}.$$

Отражает сумму валовой продукции, приходящейся на 1 р. среднегодовой стоимости основных фондов.

Таблица 6.1

Показатели движения и состояния основных средств

Наименование показателя	Методика расчета
1. Показатели движения	
1.1 Коэффициент ввода ($K_{вв}$)	$\frac{\text{Стоимость вновь поступивших ОС}}{\text{Стоимость ОС на конец отчетного периода}}$
1.2 Коэффициент обновления ОС ($K_{об}$)	$\frac{\text{Стоимость новых ОС}}{\text{Стоимость ОС на конец отчетного периода}}$
1.3 Коэффициент выбытия ($K_{выб}$)	$\frac{\text{Стоимость всех выбывших ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало отчетного периода}}$
1.4 Коэффициент ликвидации ($K_{л}$)	$\frac{\text{Стоимость ликвидированных ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало отчетного периода}}$
2. Показатели состояния	
2.1 Коэффициент износа ($K_{и}$)	$\frac{\text{Сумма износа}}{\text{Полная стоимость наличных ОС}}$
2.2 Коэффициент годности ($K_{г}$) $K_{г} = 1 - K_{и}$ или $K_{и} = 1 - K_{г}$	$\frac{\text{Остаточная стоимость ОС}}{\text{Полная стоимость наличных ОС}}$

$$\text{Фондоемкость } (\Phi_n) = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}{\text{Объем производства (продажи)}}.$$

Характеризует стоимость основных фондов, необходимых для производства 1 рубля продукции.

$$\text{Фондовооруженность } (\Phi_v) = \frac{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}{\text{Среднесписочная численность рабочих}}.$$

Характеризует стоимость основных фондов, приходящихся на одного работника.

$$\text{Фондорентабельность} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}.$$

Характеризует прибыль, получаемую на 1 рубль основных фондов.

Стоимость основных фондов меняется в течение года по причине их ввода и вывода, поэтому используют понятие среднегодовой стоимости основных фондов.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов может быть определена по формуле

$$OC_{cp} = C_n + \frac{C_{vv} * M}{12} - \frac{C_{выв} * (12 - M_1)}{12},$$

где C_n – стоимость основных фондов на начало планового года по балансу; C_{vv} – стоимость основных фондов, вводимых в плановом году; M – число месяцев эксплуатации основных фондов, вводимых в плановом году (начиная с первого числа месяца, следующего за сроком ввода объекта); $C_{выв}$ – стоимость основных фондов, выбывающих в плановом году; M_1 – число месяцев эксплуатации основных фондов, выводимых в плановом году (начиная с первого числа месяца, следующего за сроком выбытия объекта).

Если точно неизвестно, в каком месяце приобретаются (ликвидируются) основные фонды, то число месяцев их функционирования определяется как среднее по кварталам:

1 квартал: $M = 12 - M_1 = 10,5$ мес.;

2 квартал: $M = 12 - M_1 = 7,5$ мес.;

3 квартал: $M = 12 - M_1 = 4,5$ мес.;

4 квартал: $M = 12 - M_1 = 1,5$ мес.

6.3. Источники финансирования внеоборотных активов

Воспроизводство внеоборотных активов вследствие износа может осуществляться посредством **ремонта, модернизации и реконструкции**. Если в результате модернизации и реконструкции улучшаются первоначально принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования объекта основных средств, его мощность, качество применения и т. п.), то затраты на модернизацию и реконструкцию основных фондов после их окончания могут увеличивать первоначальную стоимость такого объекта.

Различают следующие виды ремонта: *текущий*, *средний* и *капитальный* [3].

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, производятся 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.

Все предприятия, независимо от подчиненности и форм собственности, включают расходы на все виды ремонта объектов основных средств в состав расходов на производство и реализацию продукции.

Основные способы поступления основных фондов в коммерческие организации и на предприятия:

- 1) приобретение основных фондов путем долгосрочных инвестиций;
- 2) передача объектов учредителями акционерных обществ в счет вклада в уставный (акционерный) капитал;
- 3) безвозмездное получение объектов основных средств от государственных органов, юридических и физических лиц.

С помощью долгосрочных инвестиций осуществляется процесс ***простого и расширенного воспроизводства*** основных средств и нематериальных активов.

Простое воспроизводство означает строительство и приобретение основных средств и нематериальных активов в размерах, соответствующих начисленной сумме износа по действующим основным средствам и нематериальным активам. ***Расширенное воспроизводство*** предполагает обновление основных средств и нематериальных активов в размерах, превышающих начисленную сумму износа.

Под ***инвестициями*** понимаются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения доходов.

Инвестиционная деятельность представляет собой вложение инвестиций (инвестирование) и совокупность практических действий по реализации инвестиций.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица, в том числе и иностранные, а также государства и международные организации. Инвесторы осуществляют вложения собственных, заемных и привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивают их целевое использование.

Все возможные источники долгосрочных инвестиций можно представить в следующем виде [15]:

- собственные средства хозяйствующего субъекта;
- привлеченные денежные средства, полученные от эмиссии ценных бумаг, паевых и иных взносов юридических и физических лиц;
- денежные средства, поступающие в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов концернов, ассоциаций и других объединений;
- долгосрочные кредиты банков;
- средства иностранных инвесторов;
- средства внебюджетных фондов;
- средства федерального бюджета и бюджетов субъектов федерации.

1. **Собственные средства** хозяйствующего субъекта включают первоначальные взносы учредителей и часть денежных средств, полученных в результате финансово-хозяйственной деятельности. К последним относятся **амортизационные отчисления** и **прибыль**. Собственные средства предприятий являются основным источником финансирования инвестиций. Основным собственным источником финансирования капитальных вложений является амортизация. По своей экономической сущности это процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере их износа на производимую продукцию, превращения в денежную форму и накопления ресурсов для последующего воспроизводства основных средств. **Амортизационные отчисления** представляют собой денежную форму перенесенной на продукт труда части стоимости основных средств. Это целевой источник финансирования инвестиционного процесса.

2. Другим важным источником финансирования воспроизводства основных средств является **прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия**. Направления ее использования, а также величина прибыли, идущая на финансирование инвестиций, определяются предприятием самостоятельно.

Доля прибыли в источниках финансирования незначительна из-за кризисного состояния реального сектора экономики и низкой рентабельности производства.

3. **Привлеченные финансовые средства** включают денежные средства, полученные от размещения акций, взносов членов трудовых коллективов, юридических и физических лиц.

4. К *заемным средствам* относятся долгосрочные ссуды коммерческих банков, приобретение основных средств на основе *финансового лизинга*.

Однако удельный вес кредитов очень незначителен. Коммерческие банки из-за инфляции, нестабильности политической ситуации в стране, высокой степени риска неохотно вкладывают деньги в инвестиционные проекты. Реальная возможность использовать заемные средства – расширение практики финансового лизинга. Финансовый лизинг представляет собой договор, согласно которому лизингополучатель выплачивает лизинговой компании в течение периода действия договора сумму, равную полной стоимости амортизации и доли прибыли от использования оборудования, получая право выкупа оборудования по остаточной стоимости после окончания срока действия договора.

Привлекательность финансового лизинга как формы кредитования для коммерческих банков связана с меньшей степенью риска вложения средств в инвестиции за счет того, что:

1) кредитные ресурсы направляются на приобретение активной части основных средств – оборудования, действительная потребность в котором подтверждена, и гарантируется его использование предприятием-лизингополучателем;

2) предприятие-лизингополучатель принимает решение заключать договор лишь в том случае, если для организации производства имеются все необходимые условия (производственные площади, рабочая сила, сырье и материалы), кроме оборудования.

5. *Средства иностранных инвесторов* в основном используются путем создания на территории России предприятий с иностранными инвестициями. Однако объемы привлекаемых иностранных инвестиций невелики. Их сдерживают нестабильность политической и экономической ситуации, отсутствие соответствующих гарантий, высокий банковский процент.

6. *Средства федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации* используются государством для решения стратегических социально-экономических задач, структурной перестройки экономики. Они могут быть использованы как на возвратной, так и на безвозвратной основе. Финансирование государственных централизованных капитальных вложений за счет средств федерального бюджета осуществляется в том случае, если объекты включены в утвержденный перечень строек и объектов для федеральных государственных нужд.

6.4. Амортизация и ее роль в воспроизводственном процессе

Основными собственными источниками финансирования в любой коммерческой организации является *чистая прибыль* и *амортизационные отчисления*.

Полученную прибыль можно направить на строительство жилья, на производственное развитие, выплату дивидендов, если это акционерное общество, благотворительные цели и т. д. Для рационального использования прибыли необходимо хорошо знать техническое состояние предприятия на данный момент и на перспективу, а также социальное положение коллектива.

Другим способом самофинансирования инвестиций являются амортизационные отчисления. **Амортизация** – процесс переноса стоимости основных фондов на выпускаемую продукцию в течение их нормативного срока службы.

Преимущество амортизационных отчислений как источника инвестиций по сравнению с другими заключается в том, что при любом финансовом положении предприятия этот источник имеет место и всегда находится в распоряжении предприятия.

Нормативными документами, которыми предприятия руководствуются при расчете амортизационных отчислений, являются Положение по бухгалтерскому учету "*Учет основных средств*" ПБУ 6/01, утвержденное приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н (с дополнениями и изменениями, внесенными приказом Минфина России от 18 мая 2002 г. № 45_н) и *Налоговый кодекс РФ* [3].

Порядок начисления амортизации в бухгалтерском учете. Согласно ПБУ 6/01 введены следующие способы начисления амортизации:

- линейный;
- списание стоимости по суммам чисел лет срока полезного использования;
- способ уменьшения остатка;
- списание стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу. Срок полезного использования объекта основных средств определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету.

Срок полезного использования по этому объекту может быть пересмотрен в случаях улучшения (повышения) первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта основных средств в результате проведенной реконструкции или модернизации.

Объекты основных средств стоимостью не более 10 000 р. за единицу, а также приобретенные книги, брошюры и т.п. издания разрешается списывать на затраты на производство (расходы на продажу) по мере отпуска их в производство или эксплуатацию.

По объектам жилищного фонда (жилые дома, общежития, квартиры и др.), объектам внешнего благоустройства (лесного хозяйства, дорожного

хозяйства, специализированным сооружениям судоходной обстановки и т.п.), а также продуктивному скоту, многолетним насаждениям, не достигшим эксплуатационного возраста, стоимость не погашается, т.е. амортизация не начисляется. По указанным объектам основных средств и объектам основных средств некоммерческих организаций производится начисление износа в конце отчетного года по установленным нормам амортизационных отчислений.

Амортизационные отчисления по объекту основных средств начинаются с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к учету, и начисляются до полного погашения стоимости этого объекта либо списания этого объекта с учета, а прекращаются - с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости или списания этого объекта с учета [3].

Начисление амортизации даже обычным методом после переоценок основного капитала может означать для предприятия превышение себестоимости над выручкой от реализации продукции. Амортизация увеличивает себестоимость, если оборудование простаивает. Таким образом, с точки зрения рентабельности завышение амортизации опасно; с точки зрения потоков денежных фондов – эффективно до момента, пока финансовый результат деятельности положителен.

В условиях высокой инфляции, сложившейся в последние годы, амортизационные отчисления как источник инвестиций утратили свое значение в связи с ориентацией предприятий на краткосрочное выживание во многом в ущерб долгосрочным интересам развития. Испытывая недостаток оборотных средств, предприятия используют амортизационные отчисления на их пополнение, включая выплату заработной платы.

1) **При линейном способе** начисление амортизации производится равномерно, исходя из первоначальной или восстановительной стоимости объекта основных средств и нормы амортизационных отчислений. Нормы амортизационных отчислений устанавливаются с учетом физического и морального срока службы средств труда и выражают нормативный срок возмещения стоимости основных средств. Нормы амортизации разрабатываются на длительный срок по отдельным классификационным группам и периодически пересматриваются с целью обеспечения соответствия начисленной амортизации общему уровню издержек, создания благоприятных условий ускорения научно-технического прогресса и своевременного обновления основных фондов.

Для экономически обоснованного определения величины амортизационных отчислений первостепенное значение имеет стоимостная оценка основных средств. Периодически возникает потребность в переоценке основных средств с целью определения их восстановительной стоимости и приведения в соответствие с реальными экономическими условиями. В

условиях инфляции необходимость переоценки основных средств возникает значительно чаще.

2) **При способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования** годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и соотношения, в числителе которого число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта. Сумма чисел лет срока службы получается суммированием последовательного ряда чисел от единицы до числа, равного сроку службы объекта (например, для пятилетнего срока службы $-1+2+3+4+5$).

Этот способ позволяет уже в начале эксплуатации списать большую часть стоимости основного средства.

3) **При способе уменьшаемого остатка** годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, устанавливаемого в соответствии с законодательством Российской Федерации [3].

Коэффициент ускорения применяется по перечню высокотехнологичных отраслей и эффективных видов машин и оборудования, устанавливаемому федеральными органами исполнительной власти. В настоящее время Перечень эффективных типов машин, оборудования и транспортных средств, по которым можно применять ускоренную амортизацию, утвержден:

- для предприятий и организаций транспортно-дорожного комплекса;
- организаций гостиничного хозяйства;
- предприятий рыболовной промышленности;
- предприятий связи.

По движимому имуществу, составляющему объект финансового лизинга и относимому к активной части основных фондов, может применяться в соответствии с условиями договора лизинга коэффициент ускорения не выше 3.

Суть применяемого метода состоит в том, что доля амортизационных отчислений, относимых на себестоимость продукции, будет уменьшаться с каждым последующим годом эксплуатации объекта основных фондов, для которого амортизация начисляется способом уменьшаемого остатка.

4) **При списании стоимости пропорционально объему продукции** начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ), произведенных за весь период использования объекта основных средств.

Этот способ начисления амортизации может использоваться также в случае сезонного характера эксплуатации оборудования или если техническая документация ставит срок службы оборудования в зависимость от количества единиц продукции [3].

Расчет сумм амортизации в целях налогообложения прибыли

Налоговый кодекс РФ (гл. 25) устанавливает порядок расчета сумм амортизации в целях налогообложения прибыли предприятия. В ст. 256-259 НК РФ раскрывается понятие амортизируемого имущества, приводится перечень имущества, не включаемого в состав амортизируемого в целях налогообложения, устанавливается порядок определения первоначальной стоимости амортизируемого имущества, характеризуются амортизационные группы и раскрываются принципы распределения имущества по этим группам. Приводится методика расчета сумм амортизации, принимаемых при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль. Особенности организации налогового учета амортизируемого имущества раскрывает ст. 322 НК РФ [3].

Согласно ст. 256 НК РФ амортизируемым считается имущество, которое приносит доход и находится в собственности предприятия. Стоимость этого имущества погашается путем начисления амортизации, признаваемой составной частью расходов, уменьшающих налогооблагаемые доходы организации. Амортизируемое имущество включает:

- основные фонды;
- нематериальные активы.

Налоговое законодательство устанавливает перечень имущества, которое в целях налогообложения не считается амортизируемым. К нему относятся:

- земля и другие объекты природопользования (например, вода, недра и иные природные ресурсы);
- товары, материально-производственные запасы;
- ценные бумаги и финансовые инструменты срочных сделок (форвардные, фьючерсные контракты, опционы);
- объекты внешнего благоустройства (лесного хозяйства, дорожного хозяйства, специализированные сооружения судоходной обстановки и т. п.);
- продуктивный скот, буйволы, волы, яки, олени и другие одомашненные дикие животные, кроме рабочего скота;
- книги, брошюры, периодические издания, произведения искусства;
- имущество некоммерческих организаций, кроме приобретенного и используемого для предпринимательской деятельности;
- основные средства, законсервированные по решению руководителя организации на срок, превышающий три месяца;
- основные средства, находящиеся более 12 месяцев на реконструкции и модернизации по решению руководителя организации;

- имущество бюджетных организаций;
- имущество, первоначальная стоимость которого не превышает 10 000 р.

Стоимость этого имущества включается в состав материальных расходов в полной сумме в момент ввода его в эксплуатацию;

- имущество, приобретенное за счет бюджетных ассигнований, в части, приходящейся на величину этих ассигнований;
- имущество, приобретенное или созданное: атомными электростанциями за счет безвозмездно полученных средств в соответствии с международными договорами Российской Федерации; организациями в рамках целевого финансирования; сельскохозяйственными предприятиями в виде мелиоративных и иных объектов сельскохозяйственного назначения за счет бюджетных средств;
- основные средства, переданные (полученные) по договорам в безвозмездное пользование.

Сравнивая перечни, можно сделать вывод, что основная часть позиций совпадает. Однако Налоговый кодекс добавляет еще несколько видов имущества, амортизация по которым в бухгалтерском учете начисляется, но не учитывается в целях налогообложения в материальных расходах. Например, основные фонды, полученные предприятием в качестве целевого финансирования [3].

Налоговый кодекс РФ расшифровывает значение ряда понятий, используемых при исчислении сумм амортизации, включаемых в целях налогообложения в материальные расходы организаций. Большая их часть объясняется так же, как и в бухгалтерском учете. Поэтому целесообразно унифицировать терминологию бухгалтерского учета и налогового законодательства [3].

Основные фонды по амортизационным группам предприятие должно распределять самостоятельно на основании:

- классификации основных средств по амортизационным группам, установленной Правительством РФ;
- технико-экономических условий по тем основным фондам, которые не включены в классификацию, установленную Правительством РФ.

Начисление амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества осуществляется в соответствии с нормой амортизации, определенной для данного объекта, исходя из срока его полезного использования.

Налоговый кодекс РФ (ст. 259) разрешил налогоплательщикам начислять амортизацию, учитываемую в целях налогообложения, двумя методами: *линейным* и *нелинейным*. При линейном методе расчет ведется исходя из первоначальной (восстановительной) стоимости объекта основных средств, а при нелинейном способе – исходя из остаточной.

Сумма амортизации рассчитывается как произведение нормы амортизации, определенной для данного объекта, на его стоимость.

При линейном методе норма амортизации исчисляется по формуле

$$H_p = 1/T,$$

где H_p – норма амортизации в процентах к первоначальной стоимости объекта амортизируемого имущества; T – срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, мес.

Налоговый кодекс РФ (ст. 258) классифицирует амортизируемое имущество, исходя из сроков его полезного использования. Таких групп всего десять (табл. 6.2).

Таблица 6.2

Классификация амортизируемого имущества,
исходя из срока полезного использования

Порядковый номер группы	Срок полезного использования имущества
Первая группа	От 1 года до 2 лет включительно
Вторая группа	От 2 лет до 3 лет включительно
Третья группа	От 3 лет до 5 лет включительно
Четвертая группа	От 5 лет до 7 лет включительно
Пятая группа	От 7 лет до 10 лет включительно
Шестая группа	От 10 лет до 15 лет включительно
Седьмая группа	От 15 лет до 20 лет включительно
Восьмая группа	От 20 лет до 25 лет включительно
Девятая группа	От 25 лет до 30 лет включительно
Десятая группа	Свыше 30 лет

Только линейным методом можно начислять амортизацию по зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, относящимся к восьмой-десятой амортизационным группам, независимо от сроков их ввода в эксплуатацию. По остальным основным средствам налогоплательщик может выбрать любой из разрешенных методов. Выбранный метод начисления амортизации в целях налогообложения организация должна зафиксировать в учетной политике и применять в течение всего срока полезного использования амортизируемого имущества.

Амортизация при нелинейном методе определяется как произведение остаточной стоимости и нормы амортизации. Определить норму амортизации при нелинейном методе нужно по формуле

$$H_p = 2/T,$$

где H_p – норма амортизации в процентах к первоначальной стоимости объекта амортизируемого имущества; T – срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, мес.

При использовании этого метода существует одна особенность. Она заключается в том, что изменяется порядок начисления амортизации, начиная с месяца, следующего за месяцем, когда остаточная стоимость имущества будет составлять 20 % от его первоначальной стоимости.

При использовании нелинейного метода, начиная с месяца, следующего за месяцем, когда остаточная стоимость амортизируемого объекта основных средств достигнет 20 % от его первоначальной стоимости, амортизация по нему исчисляется в следующем порядке [3]:

- остаточная стоимость объекта основных средств фиксируется как его базовая стоимость для дальнейших расчетов;

- ежемесячная сумма амортизации в отношении данного объекта определяется путем деления базовой стоимости объекта на количество месяцев, оставшихся до окончания срока его полезного использования.

Вновь созданные предприятия должны начислять амортизацию, начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем государственной регистрации. В случае реорганизации – с 1-го числа месяца, в котором окончена реорганизация.

При ликвидации начисление амортизации прекращается с 1-го числа месяца, в котором завершена ликвидация.

Налоговый кодекс РФ предусматривает возможность для предприятия по решению руководителя производить начисление амортизации по нормам, ниже установленных законодательством. Данное решение должно быть закреплено в принятой организацией учетной политике для целей налогообложения.

Статьи Налогового кодекса РФ, посвященные амортизационным отчислениям, подробно раскрывают способы определения амортизационных сумм, порядок их включения в состав затрат, учитываемых в целях налогообложения. Бухгалтерский и налоговый учет имеют некоторые различия при исчислении амортизации (табл. 6.3) [3].

Таблица 6.3

Основные различия в бухгалтерском и налоговом учетах при исчислении амортизации

Глава 25 НК РФ «Налог на прибыль»	Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01
1. Способы начисления амортизации	
- линейный; - нелинейный	- линейный; - способ уменьшаемого остатка; - способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; - списание стоимости пропорционально объему продукции
2. Самостоятельность в выборе способов амортизации	
для объектов недвижимости (8-10 амортизационные группы) только линейный способ	полная, т. е. может применяться любой из вышеперечисленных способов для любого объекта основных средств
3. Определение срока полезного использования объекта амортизируемого имущества	
установлено 10 амортизационных групп. Состав основных средств, включаемых в каждую из них, определяется Правительством РФ; - самостоятельно (только по тем видам основных средств, которые не будут указаны в Перечне, утвержденном Правительством РФ)	самостоятельно (на основании технико-экономических показателей, указанных производителем основного фонда)

Тренировочное задание к разделу 6

1. Определить общую величину годовых амортизационных отчислений, процент отчисления на реновацию основных фондов, на капитальный ремонт и их модернизацию. Первоначальная стоимость оборудования в цехе составляет 2,5 млн р.; срок службы оборудования - 10 лет; затраты на капитальные ремонты и модернизацию - 5 млн р.; выручка от ликвидации оборудования с учетом расходов на его демонтаж - 0,5 млн р.

2. Выручка предприятия за год возросла с 10 000 тыс. р. до 12 000 тыс. р. Среднегодовая стоимость основных средств увеличилась с 950 тыс. р. до 1500 тыс. р. Необходимо определить фондоотдачу основных средств и фондоемкость продукции. Как повлияло изменение фондоотдачи на величину фондоемкости продукции?

3. Рассчитать сумму амортизационных отчислений по техническому оборудованию предприятия и отчислений в ремонтный фонд на плановый квартал, если в 1 квартале планового года предприятие наметило приобрести новое оборудование стоимостью 20 млн р., в первом же квартале предприятие должно списать оборудование стоимостью 12 млн р. Балансовая стоимость технологического оборудования на конец текущего года - 100 млн р. Норма амортизации оборудования - 12 %, норматив отчислений в ремонтный фонд - 1,8 %.

Ответ/решение

Тестовое задание к разделу 6

1. Внеоборотные активы предприятия – это:

- а) совокупность основных средств, нематериальных активов, вложений средств в незавершенное капитальное строительство, долгосрочных финансовых вложений в ценные бумаги и уставный капитал других предприятий и иных внеоборотных активов;
- б) денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- в) увеличение экономических выгод в результате поступления активов;
- г) патенты, лицензии, орграсходы, деловая репутация.

2. Предприятие повысило цены на продукцию при сохранении прежней себестоимости. Какой из приведенных показателей эффективности использования основных фондов увеличивается:

- а) фондоемкость;
- б) фондовооруженность;
- в) фондоотдача и фондоемкость;
- г) фондоотдача?

3. Какой из приведенных видов имущества предприятия является основными средствами:

- а) готовая продукция;
- б) незавершенное производство;
- в) транспортные средства;
- г) денежные средства в кассе и на расчетном счете?

4. Фондоотдача – показатель, характеризующий эффективность использования основных фондов, определяется отношением:

- а) прибыли предприятия к среднегодовой (средней за период) стоимости основных фондов;
- б) среднегодовой (средней за период) стоимости основных фондов к объему производства (продажи) продукции;
- в) объема производства (продажи) к среднегодовой (средней за период) стоимости основных фондов;
- г) отношением среднегодовой стоимости основных производственных фондов к численности персонала.

5. Фондовооруженность труда – показатель, характеризующий эффективность использования основных фондов, определяется как отношение:

- а) численности работающих к среднегодовой (средней за период) стоимости основных производственных фондов;
- б) среднегодовой (средней за период) стоимости основных фондов к объему производства (продаж);
- в) объема производства (продаж) к среднегодовой (средней за период) стоимости основных производственных фондов;

г) среднегодовой (средней за период) стоимости основных фондов к среднесписочной численности работающих.

6. Основные средства предприятия – это:

а) производственные здания и производственные запасы;

б) активы, которые используются в производстве продукции или оказании услуг либо управленческих нужд организации в течение длительного времени - свыше 12 месяцев;

в) материальные и денежные ресурсы;

г) основные фонды и нематериальные активы.

7. Относятся ли к пассивной части основных производственных фондов предприятия компьютеры?

а) Да, если они находятся в ремонте.

б) Нет.

в) Да, если они находятся на консервации.

г) Да, если они находятся на складе.

8. Фондоёмкость как показатель эффективности использования основных производственных фондов определяется как частное от деления:

а) среднегодовой (средней за период) стоимости основных фондов на объем производства (продаж);

б) объема производства (продаж) на среднегодовую (среднюю за период) стоимость основных фондов;

в) прибыли предприятия на среднегодовую (среднюю за период) стоимость основных фондов;

г) среднегодовой (средней за период) стоимости основных фондов на численность работающих.

9. Основные средства предприятия – это:

а) инструменты труда,

б) предметы труда,

в) средства труда,

г) средства производства.

10. На какие группы основных фондов не начисляется амортизация:

а) передаточные устройства,

б) инструменты,

в) земельные участки,

г) транспортные средства?

11. Что включается в состав внеоборотных активов предприятий:

а) основные фонды,

б) нематериальные активы,

в) оборотные средства?

12. Как определяется степень износа основных фондов:

- а) отношением первоначальной стоимости к остаточной стоимости основных фондов;
- б) отношением начисленной амортизации к первоначальной стоимости основных фондов;
- в) отношением технического ресурса к амортизационному фонду основных средств?

13. Чем отличаются регрессивная и ускоренная амортизация:

- а) интенсивностью списания стоимости фондов в начале и конце их срока службы;
- б) ничем не отличаются?

14. Что не включается в состав основных фондов предприятия:

- а) сырье и расходные материалы,
- б) сооружения,
- в) машины и оборудование?

15. Что включается в состав нематериальных (неосязаемых) активов:

- а) патенты, лицензии, товарные знаки.
- б) малоценные быстроизнашивающиеся предметы.
- в) книжные фонды библиотек?

16. Что может быть источником воспроизводства основных фондов:

- а) амортизация,
- б) прибыль,
- в) себестоимость продукции?

17. В какую группу затрат входят расходы по переоценке фондов:

- а) операционные расходы;
- б) затраты на воспроизводство фондов;
- в) затраты на воспроизводство продукции?

18. В состав капитальных вложений не входят:

- а) затраты на строительно-монтажные работы;
- б) затраты на проектно-изыскательские работы;
- в) затраты на создание временных зданий и сооружений;
- г) затраты на приобретение основных и вспомогательных материалов для производства продукции.

19. Какие средства не могут быть источниками финансирования капитальных вложений:

- а) прибыль предприятий;
- б) кредиты банков;
- в) резервный фонд;
- г) внебюджетные государственные фонды?

20. Кто из перечисленных не является субъектом инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений:

- а) инвесторы,
- б) заказчики,
- в) подрядчики,
- г) кассы взаимопомощи?

21. Воспроизводственная структура капиталовложений не включает в себя:

- а) новое строительство и расширение;
- б) техническое перевооружение;
- в) капитальный ремонт;
- г) реконструкцию предприятия.

7. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

7.1. Общий анализ финансового состояния

Финансовое состояние – это способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия. Финансовое состояние предприятия определяют на основе данных Бухгалтерского баланса (форма № 1) и Приложений к нему (формы № 2, 3, 4, 5) [7], [9].

Баланс состоит из пяти разделов, два из которых актив и три раздела составляют пассив.

Раздел 1 - Внеоборотные активы; нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, отложенные налоговые активы и прочие внеоборотные активы.

Раздел 2 - Оборотные активы: запасы, НДС по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты и после 12 месяцев, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства и прочие оборотные активы.

Раздел 3 - Капитал и резервы (собственный капитал).

Раздел 4 - Долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы).

Раздел 5 - Краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность).

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Оно является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений и определяется совокупностью производ-

ственно-хозяйственных факторов. **Целью общего анализа финансового состояния предприятия** является предварительная оценка финансового состояния по результатам расчета и анализа в динамике ряда финансовых показателей [7].

На рис. 7.1 изображена блок-схема анализа финансового состояния организации.



Рис. 7.1. Схема анализа финансового состояния

Исходными данными для анализа являются агрегированный баланс-нетто и отчет о прибылях и убытках. Для проведения общего анализа финансового состояния предприятия предварительно рассчитываются:

- удельные веса абсолютных значений показателей баланса, которые характеризуют структуру актива, пассива баланса, запасов и финансовых результатов деятельности предприятия;

- изменения в абсолютных величинах (разница в абсолютных значениях на конец и начало периода), характеризующие прирост или уменьшение статей баланса;

- изменения в удельных весах (разница в удельных значениях на конец и начало периода), показывающие динамику структуры актива и пассива баланса, запасов предприятия;

- темп прироста показателей баланса за рассматриваемый период;

- удельный вес изменений каждого показателя баланса в изменении валюты баланса за анализируемый период.

В условиях инфляции и частых переоценок основных фондов основное внимание при проведении общего анализа финансового состояния предприятия целесообразно уделять относительным величинам показателей.

Предварительная оценка финансового состояния предприятия производится на основе изучения:

- динамики валюты баланса - изменения суммы значений показателей актива и пассива баланса. Нормальным считается увеличение валюты баланса. Уменьшение, как правило, сигнализирует о снижении объема производства и может служить одной из причин неплатежеспособности предприятия;

- изменений структуры актива баланса - определения долей иммобилизованных внеоборотных и мобильных оборотных активов, стоимости материальных оборотных средств (необоснованное завышение которых приводит к затовариванию, а недостаток - к невозможности нормального функционирования производства), величины дебиторской задолженности со сроком погашения менее года и более года, величины свободных денежных средств предприятия в наличной (касса) и безналичной (расчетный, валютный счета) формах и краткосрочных финансовых вложений;

- изменений структуры пассива баланса. При анализе структуры пассива баланса (обязательств предприятия) определяется соотношение заемных и собственных источников средств предприятия (значительный удельный вес заемных источников, более 50 %, свидетельствует о рискованной деятельности предприятия, что может послужить причиной неплатежеспособности), динамика и структура кредиторской задолженности, ее удельный вес в пассивах предприятия;

- изменений структуры запасов и затрат предприятия. Анализ запасов и затрат обусловлен значимостью раздела «Запасы» баланса для определения финансовой устойчивости предприятия. При анализе выявляются наиболее «значимые» (имеющие наибольший удельный вес) статьи;

- изменений структуры финансовых результатов деятельности предприятия. В ходе анализа дается оценка динамики показателей выручки и прибыли, выявляются и измеряются различные факторы, оказывающие влияние на динамику показателей выручки и прибыли.

Схема построения аналитического баланса изображена в табл. 7.1.

Схема построения аналитического баланса

Наименование статей	Абсолютные величины		Относительные величины		Изменения			
	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	в абсолютных величинах	в структуре	в % к величине на начало года	в % к изменению итога баланса
1	2	3	4	5	6=3-2	7=5-4	8=6/2x100	9
Актив								
A								
A _j	A ₁	A ₂	A ₁ /B ₁ * 100 %	A ₂ /B ₂ * 100 %	A ₂ - A ₁ =ΔA	Δ (A _j /B * 100 %)	ΔA/A ₁ * 100 %	ΔA/ΔB * 100 %
A _n								
Баланс (Б)	Б ₁	Б ₂	100	100	ΔБ = Б ₂ -Б ₁	0	ΔБ/Б ₁ * 100 %	100
Пассив								
П								
П _j	П ₁	П ₂	П ₁ /Б ₁ * 100 %	П ₂ /Б ₂ * 100 %	П ₂ - П ₁ =ΔП	Δ (П _j /Б * 100 %)	ΔП/П ₁ * 100 %	ΔП/ΔБ * 100 %
П _m								
Баланс (Б)	Б ₁	Б ₂	100	100	ΔБ=Б ₂ -Б ₁	0	ΔБ/Б ₁ * 100 %	100

7.2. Анализ финансовой устойчивости

Анализ финансовой устойчивости сводится к расчету финансовых коэффициентов (табл. 7.2).

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые оценивают различные источники:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС):

СОС = "капитал и резервы" - "внеоборотные активы".

2. Наличие собственных долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, или функциональный капитал (КФ):

КФ = ("капитал и резервы" + "долгосрочные пассивы") - "внеоборотные активы"

Таблица 7.2

Показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	Способ расчета	Нормальное ограничение	Пояснения
1. Коэффициент капитализации	Сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств $K_{\phi 1} = \frac{\text{Сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств}}{\text{Капитал и резервы}}$	Не выше 1,5	Указывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на 1 р. вложенных в активы собственных средств
2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	Капитал и резервы - Внеоборотные активы $K_{\phi 2} = \frac{\text{Капитал и резервы} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}$	$K_{\phi 2} \geq 0,5$ Нижняя граница 0,1	Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников
3. Коэффициент финансовой независимости	Капитал и резервы $K_{\phi 3} = \frac{\text{Капитал и резервы}}{\text{Валюта баланса}}$	$K_{\phi 2} \geq 0,4$	Показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования
4. Коэффициент финансирования	Капитал и резервы $K_{\phi 4} = \frac{\text{Капитал и резервы}}{\text{Сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств}}$	$K_{\phi 4} \geq 0,7$	Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных, а какая за счет заемных средств
5. Коэффициент финансовой устойчивости	Капитал и резервы + Долгосрочные обязательства $K_{\phi 5} = \frac{\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}$	$K_{\phi 5} \geq 0,6$	Показывает, какая часть актива финансируется за счет собственных средств

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ):

ВИ = "собственные и долгосрочные заемные источники" + "краткосрочные кредиты и займы" - "внеоборотные активы".

Трем вышеуказанным показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования:

- 1) Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств.
- 2) Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочно заемных источников формирования запасов и затрат.
- 3) Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат: $+Ф = ВИ - ЗЗ$, где ЗЗ – запасы и затраты.

С помощью этих показателей определяется тип финансовой ситуации (табл. 7.3).

Таблица 7.3

Типы финансового состояния предприятия

Показатели	Тип финансовой ситуации			
	Абсолютно устойчивое финансовое состояние	Нормально устойчивое финансовое состояние	Неустойчивое финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние
$Ф^c = СОС - ЗЗ$	$Ф^c \geq 0$	$Ф^c < 0$	$Ф^c < 0$	$Ф^c < 0$
$Ф^{кф} = КФ - ЗЗ$	$Ф^{кф} \geq 0$	$Ф^{кф} \geq 0$	$Ф^{кф} < 0$	$Ф^{кф} < 0$
$Ф^o = ВИ - ЗЗ$	$Ф^o \geq 0$	$Ф^o \geq 0$	$Ф^o \geq 0$	$Ф^o < 0$

Абсолютно устойчивое финансовое состояние характеризуется полным обеспечением запасов и затрат собственными оборотными средствами.

Нормально устойчивое финансовое состояние характеризуется обеспечением запасов и затрат собственными оборотными средствами и долгосрочными заемными источниками.

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется обеспечением запасов и затрат за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, т.е. за счет всех основных источников формирования запасов.

Кризисное финансовое состояние означает, что запасы не обеспечиваются источниками их формирования: предприятие находится на грани банкротства.

7.3. Анализ ликвидности баланса, коэффициентов финансового состояния, деловой активности и рентабельности

Платежеспособность – это возможность предприятия своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами, т.е. рассчитываться по своим обязательствам [9].

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, которая определяется временем для пре-

вращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для превращения текущих активов в денежные средства, тем выше ликвидность.

Ликвидность баланса следует отличать от **ликвидности активов**. В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на группы:

A_1 - наиболее ликвидные активы, к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения;

A_2 - быстро реализуемые активы: дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев;

A_3 - медленно реализуемые активы, включающие запасы, НДС, дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, и прочие оборотные активы;

A_4 - трудно реализуемые активы: внеоборотные активы.

Статьи пассива баланса по степени срочности их оплаты группируются следующим образом:

Π_1 - наиболее срочные обязательства: кредиторская задолженность;

Π_2 - краткосрочные пассивы - краткосрочно заемные средства, расчеты по дивидендам;

Π_3 - долгосрочные пассивы: долгосрочные кредиты и займы, а также доходы будущих периодов, фонды потребления и резервы предстоящих расходов и платежей;

Π_4 - постоянные пассивы: устойчивые статьи (капитал, резервы). Если есть убытки, то они вычитаются.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A_1 \geq \Pi_1; A_2 \geq \Pi_2; A_3 \geq \Pi_3; \Pi_4 \geq A_4.$$

Расчет и оценку финансовых коэффициентов платежеспособности можно произвести по схеме (табл. 7.4).

Таблица 7.4

Расчет и оценка коэффициентов финансового состояния

Наименование показателя	Способ расчета	Нормативное ограничение	Пояснения
1	2	3	4
1 Общий показатель платежеспособности	$K_{\Pi_1} = \frac{A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3}{\Pi_1 + 0,5\Pi_2 + 0,3\Pi_3}$	$K_{\Pi_1} \geq 1$	Показывает возможность предприятия своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами, то есть рассчитываться по своим обязательствам
2 Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{\Pi_2} = A_1 : (\Pi_1 + \Pi_2)$	$K_{\Pi_2} \geq 0,1 - 0,7$	Показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств

Продолжение таблицы 7.4

1	2	3	4
3 Коэффициент ликвидности (коэффициент "критической оценки")	$K_{п3} = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2}$	Допустимое значение 0,7-0,8, желательно $K_{п3} = 1$	Показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам
4 Коэффициент текущей ликвидности	$K_{п4} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2}$	Необходимое значение 1; оптимальное $K_{п4} = 1,5 - 2$	Показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства
5 Коэффициент маневренности функционирующего капитала	$K_{п5} = A_3: [(A_1 + A_2 + A_3) - (\Pi_1 + \Pi_2)]$	Уменьшение показателя в динамике - положительный факт	Показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности
6 Доля оборотных средств в активах	$K_{п6} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\text{Валюта баланса}}$	$K_{п6} \geq 0,5$	Зависит от отраслевой принадлежности организации
7 Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{п7} = \frac{\Pi_4 - A_4}{A_1 + A_2 + A_3}$	Не менее 0,1	Характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее финансовой устойчивости

Задачами анализа коэффициентов финансовых результатов деятельности организации является выявление тенденций изменения деловой активности, определяемой через оборачиваемость и рентабельность организации (табл. 7.5).

Таблица 7.5

Коэффициенты финансовых результатов деятельности организации

Наименование коэффициента	Способ расчета	Пояснения
1	2	3
А. Общие показатели оборачиваемости		
1 Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)	$K_{01} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Валюта баланса}}$	Показывает эффективность использования имущества. Отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период всего капитала организации)
2 Коэффициент оборачиваемости мобильных средств (количество оборотов)	$K_{02} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Оборотные активы}}$	Отражает скорость оборота всех оборотных средств организации (материальных и денежных)

Продолжение таблицы 7.5

1	2	3
3 Коэффициент отдачи нематериальных активов (количество оборотов)	$K_{o3} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Нематериальные активы}}$	Это эффективность использования нематериальных активов
4 Фондоотдача	$\Phi_o = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Основные Средства}}$	Показывает эффективность использования основных средств организации
Б. Показатели управления активами		
5 Коэффициент оборачиваемости материальных средств (количество оборотов)	$K_{y1} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Запасы и затраты}}$	Это число оборотов запасов и затрат за анализируемый период
6 Коэффициент оборачиваемости денежных средств (количество оборотов)	$K_{y2} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Денежные средства}}$	Отражает скорость оборота денежных средств
7 Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (количество оборотов)	$K_{y3} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	Это расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организацией
8 Срок оборачиваемости средств в расчетах, дн.	$C_{o1} = \frac{360 \text{ дней}}{K_{y3}}$	Показывает средний срок погашения дебиторской задолженности
9 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (количество оборотов)	$K_{y4} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Кредиторская задолженность}}$	Это расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организации
10 Срок оборачиваемости кредиторской задолженности, дн.	$C_{o2} = \frac{360 \text{ дней}}{K_{y4}}$	Показывает средний срок оборачиваемости кредиторской задолженности

1	2	3
В. Показатели рентабельности		
11 Рентабельность продаж	Прибыль $K_{p1} = \frac{\text{-----}}{\text{Выручка от реализации}}$	Показывает, сколько прибыли приходится на рубль реализованной продукции. Уменьшение коэффициента свидетельствует о снижении спроса на продукцию организации
12 Рентабельность всего капитала организации	Прибыль $K_{p2} = \frac{\text{-----}}{\text{Валюта баланса}}$	Показывает эффективность использования всего имущества организации. Снижение свидетельствует о падении спроса на продукцию и о перенакоплении активов
13 Рентабельность внеоборотных активов	Прибыль $K_{p3} = \frac{\text{-----}}{\text{Внеоборотные Активы}}$	Отражает эффективность использования внеоборотных активов
14 Рентабельность собственного капитала	Прибыль $K_{p3} = \frac{\text{-----}}{\text{Капитал и резервы}}$	Показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика коэффициента оказывает влияние на уровень котировки акций организации

После проведения анализа финансового состояния организации (предприятия) обобщаются и уточняются выводы, дается общая оценка финансового состояния организации и его изменение за анализируемый период; констатируется финансовое состояние, изменения структуры активов и пассивов организации, кредитоспособность, зависимость от заемного капитала, финансовые результаты деятельности, рентабельность и деловая активность. Затем делается обобщающий вывод, и даются рекомендации по улучшению финансового состояния организации, принятию мер по оздоровлению финансовой деятельности, совершенствованию финансовой стратегии организации.

Тренировочное задание к разделу 7

Заполнить табл. 7.6, используя данные бухгалтерского баланса (приложение 1), и построить аналитический баланс по схеме (табл. 7.1).

Таблица 7.6

Схема построения аналитического баланса

Наименование статей	Абсолютные величины			Относительные величины			Изменения			
	на начало года	на конец года	на конец года	на начало года	на конец года	на конец года	в структуре	в % к величине на начало года	в % к изменению итога баланса	
1	2	3	4	5	6=3-2	7=5-4	8=(6/2)x100	9		
1. Внеоборотные активы										
1. Основные средства										
2. Нематериальные активы										
3. Прочие внеоборотные активы										
Итого по разделу 1										
2. Оборотные активы										
1. Запасы										
2. Дебиторская задолженность (до 12 месяцев)										
3. Дебиторская задолженность (после 12 месяцев)										
4. Краткосрочные финансовые вложения										
5. Денежные средства										
Итого по разделу 2										
Баланс										
3. Капитал и резервы										
1. Уставный капитал										
2. Добавочный капитал										
3. Резервный капитал										

Продолжение табл. 7.6

1	2	3	4	5	6=3-2	7=5-4	8=(6/2)x100	9
4. Нераспределенная прибыль								
Итого по разделу 3								
4. Долгосрочные обязательства								
1. Долгосрочные пассивы								
Итого по разделу 4								
5. Краткосрочные обязательства								
1. Заемные средства								
2. Краткосрочная задолженность								
3. Прочие пассивы								
Итого по разделу 5								
Баланс								

По данным аналитического баланса определить изменение в сумме и по удельному весу следующих показателей:

- общей стоимости имущества;
- стоимости внеоборотных активов;
- стоимости оборотных активов;
- стоимости материальных оборотных средств;
- величины собственного капитала;
- величины заемного капитала;
- величины собственных средств в обороте.

Тестовое задание к разделу 7

1. **Что является признаком несостоятельности предприятия:**
 - а) низкая оборачиваемость оборотных средств;
 - б) низкий уровень заемных средств в общей сумме средств;
 - в) неспособность выполнения требований кредиторов?
2. **Что характеризует абсолютную устойчивость предприятия:**
 - а) выручка от реализации продукции и услуг;
 - б) низкая себестоимость выпускаемой продукции (услуг);
 - в) излишек собственных источников формирования запасов и затрат?
3. **Чем характеризуется неустойчивое состояние предприятия:**
 - а) высокой себестоимостью продукции;
 - б) большой кредиторской задолженностью?
4. **Что характеризует коэффициент ликвидности предприятия:**
 - а) возможности предприятия по оплате задолженности;
 - б) состояние ликвидации (банкротства) предприятия?
5. **Каков признак несостоятельности предприятия:**
 - а) низкая оборачиваемость оборотных средств;
 - б) низкий уровень заемных средств в структуре имущества предприятия;
 - в) неспособность выполнения требований кредиторов?
6. **Какой хозяйствующий субъект считается финансово устойчивым:**
 - а) тот, у которого нет денег на счетах в банке;
 - б) тот, у кого нет задолженности перед бюджетом и своими работниками;
 - в) финансовая устойчивость предприятия отражает такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платеже- и кредитоспособности в условиях допустимого роста уровня риска;
 - г) предприятие, имеющее большую дебиторскую задолженность?
7. **Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это:**
 - а) характеристика его кредитоспособности;
 - б) характеристика его финансовой конкурентоспособности и использования финансовых ресурсов и капитала, выполнение обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами;
 - в) характеристика его платежеспособности;
 - г) определение его ликвидности.
8. **Что такое кредитоспособность и какое предприятие считается кредитоспособным:**

а) кредитоспособным является предприятие при наличии у него предпосылок для получения кредита и способности своевременно его возвратить с уплатой причитающихся процентов;

б) кредитоспособность предприятия - это способность предприятия своевременно рассчитаться по всем своим обязательствам;

в) кредитоспособным является предприятие, которое не имеет задолженности перед кредиторами;

г) кредитоспособность предприятия не означает его способности своевременно рассчитываться по ранее подученным кредитам?

9. Дебиторская задолженность сроком до 3 месяцев относится:

а) к абсолютно ликвидным активам.

б) трудно реализуемым активам.

в) легко реализуемым активам.

г) неликвидным активам.

10. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяется отношением:

а) разницы итогов третьего раздела пассива и первого раздела актива баланса к сумме итога второго раздела актива баланса;

б) суммы итогов второго и третьего разделов актива баланса к разнице итогов первого раздела пассива и первого раздела актива баланса;

в) средней суммы оборотных средств к сумме по краткосрочным обязательствам;

г) суммы краткосрочных обязательств к средней сумме оборотных средств.

11. Показателями, утвержденными Правительством РФ в качестве критерия определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий, являются:

а) показатели оборачиваемости оборотных средств;

б) фондоотдача, рентабельность;

в) коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами;

г) показатели рисков дебиторской задолженности.

12. Оказание финансовой помощи предприятию-должнику собственником или иными заинтересованными лицами - это:

а) субвенция;

б) санация;

в) коммерческий (фирменный) кредит;

г) казначейская ссуда.

13. Финансовый анализ не включает в себя:

а) анализ имущественного состояния;

б) анализ деловой активности;

в) анализ труда и заработной платы;

г) анализ ликвидности.

14. Показателями финансовой устойчивости являются:

- а) Коэффициент текущей ликвидности, рост производительности труда.
- б) Наличие чистых активов, рост рентабельности, увеличение коэффициента оборачиваемости оборотных средств.
- в) Коэффициенты обеспеченности собственными средствами, маневренности, автономии.
- г) Снижение затрат на 1 р. продукции, увеличение прибыли.

15. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия:

- а) $A_1 \geq П_1$; $A_2 \geq П_2$; $A_3 \geq П_3$; $П_4 \geq A_4$.
- б) $A_1 \geq П_1$; $П_2 \geq A_2$; $П_3 \geq A_3$; $П_4 \geq A_4$.
- в) $A_1 > П_1$; $A_2 = П_2$; $A_3 > П_3$; $A_4 > П_4$.
- г) $A_1 \geq П_1$; $П_2 \geq A_2$; $A_3 \geq П_3$; $A_4 \geq П_4$.

16. Анализ деловой активности предприятия предполагает проведение:

- а) Анализа роста продаж и качества продукции.
- б) Анализа темпов роста показателей продаж, объемов производства, прибыли, чистой прибыли, дивидендов, уровня эффективности использования ресурсов предприятия.
- в) Анализа коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами.
- г) Анализа соотношения заемных и собственных средств, концентрации собственного капитала, прогноза банкротства.

17. Кредитоспособность заемщиков можно определить на основе интегральной оценки их по показателям:

- а) Коэффициентов текущей, абсолютной и быстрой ликвидности и финансовой независимости.
- б) Рентабельности и прироста прибыли.
- в) Роста продаж, прибыли от продаж, чистой прибыли.
- г) Коэффициентов текущей ликвидности и наличия собственных оборотных средств.

18. Коэффициент маневренности собственного капитала определяется:

- а) делением собственных оборотных средств на собственный капитал;
- б) делением оборотных средств на внеоборотные активы;
- в) делением собственного капитала на функционирующий капитал.

19. Величина собственных оборотных средств определяется:

- а) как разность между итогом третьего раздела пассива баланса и итогом первого раздела актива баланса;
- б) разность между текущими активами и текущими пассивами;
- в) разность между итогом третьего раздела пассива баланса и итогом первого раздела актива баланса плюс долгосрочные обязательства.

20. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует:

- а) степень участия собственного капитала в формировании оборотных средств;
- б) степень участия кредиторской задолженности в формировании оборотных средств;
- в) степень участия всего капитала в формировании оборотных средств.

21. Общий коэффициент ликвидности позволяет установить:

- а) в какой степени внеоборотные активы покрывают краткосрочные обязательства;
- б) в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства;
- в) в какой степени активы покрывают краткосрочные обязательства.

22. Собственный оборотный капитал свидетельствует о превышении:

- а) оборотных активов над текущими обязательствами;
- б) текущих активов над краткосрочными обязательствами;
- в) активов над пассивами.

23. Коэффициент финансовой независимости характеризует:

- а) долю собственного капитала в общей сумме капитала;
- б) долю собственного оборотного капитала в общей сумме пассивов;
- в) долю привлеченного капитала в общей сумме капитала.

24. Предприятие в соответствии с нормативными критериями признается неплатежеспособным, если его коэффициент текущей ликвидности равен:

- а) 5,0;
- б) 2,0;
- в) 1,0;
- г) 0,5.

25. Предприятие в соответствии с нормативными критериями признается неплатежеспособным, если его коэффициент обеспеченности собственными средствами ниже:

- а) 0,5;
- б) 0,05;
- в) 0,1;
- г) 1,0.

26. Коэффициент текущей ликвидности можно повысить путем:

- а) увеличения внеоборотных активов;
- б) увеличения кредитов банков;
- в) увеличения оборотных активов;
- г) увеличения денежных средств.

27. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами можно повысить путем:

- а) уменьшения капитала и резервов;
- б) уменьшения фондов потребления;
- в) уменьшения внеоборотных активов;
- г) уменьшения денежных средств.

28. Быстрореализуемые активы - это:

- а) оборотные активы;
- б) денежные средства;
- в) денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- г) средства на расчетном счете.

29. Труднореализуемые активы - это:

- а) убытки;
- б) внеоборотные активы;
- в) производственные запасы;
- г) долгосрочные финансовые вложения.

30. Абсолютная ликвидность – это:

- а) денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, деленные на текущие пассивы;
- б) денежные средства и дебиторская задолженность, деленные на запасы и затраты;
- в) денежные средства и текущие активы, деленные на краткосрочные кредиты;
- г) прибыль, отнесенная к затратам.

31. Значение коэффициента обеспеченности запасов собственными источниками финансирования, равное единице, соответствует:

- а) абсолютно устойчивому финансовому состоянию;
- б) нормально устойчивому финансовому состоянию;
- в) допустимо неустойчивому финансовому состоянию;
- г) кризисному финансовому состоянию.

8. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

8.1. Содержание и цели финансового планирования

Финансовое планирование обеспечивает взаимосвязь показателей развития предприятия и поэтому является сложным, трудоемким процессом, затрагивающим практически все службы и подразделения [4], [7].

Основными задачами финансового планирования являются:

- обеспечение источниками финансирования основной деятельности предприятия (поддержание нормального уровня запасов сырья, материалов, готовой продукции, финансирование прироста оборотных средств, воспроизводства основных производственных фондов и т.д.);

- своевременное и в полном объеме выполнение обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами;
- обоснование эффективного вложения временно свободных денежных средств, поддержание остатка денежных средств на достаточном уровне;
- выявление резервов роста доходов предприятия;
- оптимизация использования прибыли;
- определение дивидендной политики;
- обоснование размера и условий привлечения внешних источников для финансирования инвестиционной деятельности предприятия;
- поддержание платежеспособности предприятия, обеспечение его финансовой устойчивости.

Методология финансового планирования на современном этапе предполагает решение предприятием ряда проблем:

- обоснование цели (системы целей) финансового плана, адекватной основным направлениям деятельности предприятия в перспективном периоде;
- определение системы актуальных для предприятия внутренних и внешних финансовых ограничений. В настоящее время одним из наиболее важных ограничений для большинства предприятий является критерий банкротства;
- определение горизонта финансового планирования;
- выбор методов планирования финансовых показателей и разработки финансовых планов;
- разработка процедуры финансового планирования: определение круга участвующих должностных лиц, меры их ответственности, оптимизация информационных связей и документооборота.

Цель финансового планирования предприятия конкретизируется в зависимости от длительности планируемого периода, результатов анализа его финансового состояния на момент разработки финансового плана, динамики основных финансовых показателей в ретроспективе, результатов маркетинговых исследований, а также внешних условий (таких, как уровень инфляции, ставка рефинансирования Банка России, курс рубля по отношению к твердым валютам, стабильность правового поля).

Предприятие, имеющее большую просроченную кредиторскую задолженность, финансовое положение которого близко к критическому, при разработке финансового плана должно ориентироваться на обоснование антикризисных мероприятий, которые позволят избежать банкротства. Организация, получающая стабильные доходы, финансово устойчивая может при разработке финансового плана поставить целью увеличение рентабельности продаж и производства в целом.

Вместе с тем система целей финансового планирования любого предприятия должна быть ориентирована на увязку доходов и расходов, а

также обеспечение платежеспособности в краткосрочном периоде и (или) поддержание финансовой устойчивости в долгосрочном периоде.

Составление финансового плана осуществляется в несколько этапов [9]:

1. Анализ исполнения финансового плана за прошлый год.
2. Рассмотрение проектируемых производственных показателей, на основе которых будет составляться финансовый план.
3. Разработка проекта финансового плана.

Перед составлением финансового плана предварительно рассчитываются следующие показатели:

- 1) выручка от продажи продукции, работ и услуг, а также от продажи внеоборотных активов, при этом необходимо учесть инфляцию;
- 2) затраты на содержание объектов социальной сферы и источники их финансирования;
- 3) амортизационные отчисления (их находят с помощью линейного метода и метода ускоренной амортизации);
- 4) объем и направления распределения прибыли предприятия;
- 5) плановые налоговые платежи;
- 6) объем и источники финансирования капитальных вложений;
- 7) потребность в долгосрочных кредитах;
- 8) потребность в оборотных средствах и источниках ее покрытия.

Определив указанные показатели, составляют финансовый план.

8.2. Виды и методы финансового планирования

Горизонт финансового планирования – это период времени, в пределах которого можно дать с приемлемой точностью оценку финансовых показателей стратегии развития предприятия с учетом влияния основных факторов внешней среды. Стратегия развития предприятия, ориентированная на реконструкцию производства, внедрение новой технологии, расширение производства в связи с выходом на новые рынки, как правило, определяет горизонт финансового планирования от трех до пяти лет. При этом нужно учитывать стабильность экономики в целом, предсказуемость политического развития, отраслевые, региональные и иные значимые факторы внешней среды.

В пределах горизонта планирования финансовые планы делятся: на *перспективные (стратегические); текущие; оперативные.*

В условиях современной российской действительности горизонт финансового планирования, как правило, составляет не более трех лет, и на такой период разрабатываются *стратегические (перспективные) финансовые планы* предприятия. Стратегический финансовый план определяет концепцию финансового развития организации и может составлять коммерческую тайну.

Перспективный финансовый план конкретизируется в виде *текущих финансовых планов*, составляемых на год. Основным документом текущего финансового планирования является *баланс доходов и расходов*, представленный в табл. 8.1.

Таблица 8.1

Баланс доходов и расходов предприятия на 201... г.

Наименование показателя	Сумма (в тыс. р.)
Прибыль от реализации продукции (работ, услуг)	
Прибыль от реализации имущества (основных фондов, материальных запасов, нематериальных активов)	
Доходы от долевого участия в деятельности других предприятий	
Доходы по ценным бумагам	
Арендная плата	
Доходы в виде курсовых разниц по операциям в валюте	
Начисленная амортизация	
Долгосрочные кредиты	
Долгосрочные займы	
Ссуда на пополнение оборотных средств	
Целевое финансирование	
Прочие доходы и поступления	
<i>Итого доходов</i>	
Платежи в бюджет	
Отчисления в резервные фонды	
Отчисления в фонд накопления	
Отчисления в фонд потребления	
Отчисления на благотворительные цели	
Дивиденды	
Долгосрочные финансовые вложения	
Погашение ссуды на пополнение оборотных средств	
Погашение долгосрочных кредитов	
Резервы предстоящих расходов и платежей	
Резервы по сомнительным долгам	
Резервы под обесценение вложений в ценные бумаги	
Фонд акционирования работников предприятия	
Прочие расходы и отчисления	
<i>Итого расходов</i>	

При разработке текущего финансового плана финансовый менеджер исходит из целей финансового планирования на предстоящий год и решает задачи, перечисленные выше. Балансировка доходов и расходов финансового плана достигается как регулированием расходов (прежде всего, отчислений в фонды накопления и потребления, дивидендных выплат), так и оптимизацией размера и состава заемных средств. Разработка текущего финансового плана должна быть ориентирована на обеспечение финансовой устойчивости предприятия.

В дополнение к балансу доходов и расходов целесообразно составлять **шахматную таблицу** (матричный баланс), в которой определяются источники финансирования по каждой статье планируемых расходов. Матричный баланс служит для проверки финансового плана (увязки доходов и расходов) (табл. 8.2).

Таблица 8.2

Шахматная таблица к финансовому плану

Отток денежных средств	Приток денежных средств				
	Выручка	Средства целевого финансирования	Поступления от родителей за содержание детей	Выручка от продажи основных средств	Прочие доходы
Платежи в бюджет					
Налоги, включенные в себестоимость продукции, работ и услуг					
Налог на прибыль					
Прирост собственных оборотных средств					
Капитальные вложения производственного и непромышленного назначения					
Содержание объектов социальной сферы					
Прочие расходы					

Оперативный финансовый план – это документ, в котором определяются конкретная текущая финансовая деятельность, последовательность и сроки совершения операций при наиболее рациональном маневрировании собственными и заемными средствами предприятия. Оперативные финансовые планы бывают двух видов.

Платежный календарь – план организации финансовой деятельности предприятия, в котором календарно взаимосвязаны все источники поступления и использования денежных средств и расходы предприятия.

Платежный календарь помогает поддерживать платежеспособность предприятия, вовремя привлекать краткосрочные заемные средства для покрытия разрыва во времени поступлений и перечислений средств.

Платежный календарь составляется на квартал, месяц, 15, 10, 5 дней (табл. 8.3).

Платежный календарь предприятия

Наименование показателя	Сумма, тыс. р.
Поступления денежных средств:	
1. Выручка от продажи продукции, работ, услуг	
2. Выручка от продажи излишнего имущества	
3. Просроченная дебиторская задолженность	
4. Поступления кредитов банка	
5. Остаток денежных средств на расчетном счете и в кассе предприятия	
6. Прочие поступления	
Итого поступлений	
Расходы:	
1. Расходы на неотложные нужды	
2. Заработная плата и приравненные к ней платежи	
3. Налоги	
4. Оплата счетов поставщиков за товарно-материальные ценности	
5. Погашение просроченных ссуд банка	
6. Оплата процентов за кредит	
7. Прочие расходы	
Итого расходов	

В платежном календаре отражается превышение расходов над поступлениями и наоборот.

Кассовый план – план оборота наличных денег, отражающий поступления и выплаты наличных денег через кассу предприятия [9]. Этот план разрабатывается на квартал и в установленный срок представляется в коммерческий банк, с которым предприятие заключило договор на расчетно-кассовое обслуживание. Кассовый план необходим для контроля над поступлением и расходованием наличных денежных средств. Он состоит из четырех разделов (табл. 8.4).

При обращении предприятия в банк за кредитами составляется кредитная заявка. Она содержит:

- исходные данные о заемщике;
- размер необходимого кредита;
- цель кредита;
- срок пользования кредитом.

Методы планирования финансовых показателей

Финансовое прогнозирование – это исследование и разработка возможных путей развития финансов в перспективе.

Кассовый план предприятия

Наименование раздела	Содержание раздела
Раздел 1	Отражает поступление наличных денег в планируемом квартале, кроме денег, полученных в банке, т.е. это выручка от продажи, квартирная плата, коммунальные платежи
Раздел 2	Отражает все виды расходов предприятия наличными деньгами (на заработную плату, пособия, премии, командировочные, другие расходы)
Раздел 3	Содержит расчет выплат заработной платы и приравненных к ней платежей на планируемый квартал с учетом всех удержаний из заработной платы
Раздел 4	Представляет собой календарь выдач заработной платы, где в установленные сроки определяются суммы выплат предприятию наличными деньгами

Задачи финансового прогнозирования [2]:

- 1) определить предполагаемый объем финансовых ресурсов в прогнозируемом периоде;
- 2) найти источники их формирования;
- 3) определить основные направления наиболее эффективного их использования.

Главная цель финансового прогнозирования – достижение высокой эффективности хозяйствования, что должно находить свое выражение в росте финансовых ресурсов, рациональном их использовании, укреплении финансовой устойчивости предприятия.

Выделяют **четыре этапа финансового прогнозирования** [9]:

Этап 1 – определяют будущий объем производства и продажи продукции;

Этап 2 – рассчитывают потребность предприятия в активах и определяют изменения в основных и оборотных средствах;

Этап 3 – рассчитывают изменения в величине и структуре обязательств предприятия, так как для прироста активов предприятию необходимы дополнительные источники финансирования. Если прирост активов предприятия превышает увеличение собственных средств, то необходимо рассчитать потребность во внешнем финансировании;

Этап 4 – выявляют будущие изменения финансового положения предприятия, т.е. определяют возможные варианты финансовой политики и оценивают, как изменяются финансовая устойчивость предприятия и его рыночная цена.

Финансовые прогнозы составляются чаще всего в форме бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, прогноза движения денежных средств.

В финансовом прогнозировании, как и в финансовом планировании, применяются разные методы.

Нормативный метод основывается на системе норм и нормативов, используемых для расчета целого ряда показателей финансового плана. Можно выделить следующие нормы и нормативы: *федеральные; региональные; местные; отраслевые; групповые; внутренние*.

При определении налоговых платежей предприятие использует ставки налогов, являющиеся федеральными, региональными или местными нормативами. Амортизационные отчисления могут планироваться как исходя из централизованно установленных норм амортизации (федеральный норматив), так и самостоятельно определяться предприятием на основе срока полезного использования (внутренний норматив). Примером групповых нормативов, установленных для малых предприятий, являются льготные ставки по налогу на прибыль, особые возможности начисления амортизации; для акционерных обществ – это нормативы отчислений в резервный фонд, фонд для выплаты дивидендов по привилегированным акциям и т.д.

Внутренние нормы и нормативы разрабатываются самим предприятием при нормировании оборотных средств, создании ремонтного фонда, резервировании средств под обесценение вложений в ценные бумаги, формировании резерва по сомнительным долгам и т.д.

Балансовый метод планирования финансовых показателей состоит в увязке планируемого поступления и использования финансовых ресурсов с учетом остатков на начало и конец планируемого периода посредством построения балансовых соотношений. Использование этого метода целесообразно при планировании распределения прибыли, формировании фондов накопления и потребления. Балансовый метод традиционно используется при разработке шахматной таблицы.

Пример. Фактический остаток средств в фонде накопления на начало планируемого периода составляет 20 тыс. р. Планируется увеличение выпуска продукции, для чего потребуется приобрести оборудование на сумму 237 тыс. р. и увеличить оборотные средства на 41 тыс. р. Планируемый остаток средств в фонде накопления на конец планируемого периода равен 25 тыс. р.

Тогда отчисления в фонд накопления в планируемом периоде должны составить $237 + 41 + 25 - 20 = 283$ тыс. р.

Расчетно-аналитический метод опирается на анализ динамики ретроспективных данных и экспертную оценку прогнозируемого изменения планируемого финансового показателя:

$$\Phi_{\text{пл}} = \Phi_{\text{отч}} * I,$$

где $\Phi_{\text{пл}}$ - планируемый финансовый показатель; $\Phi_{\text{отч}}$ - отчетное значение финансового показателя; I - индекс изменения финансового показателя.

Методы экономико-математического моделирования позволяют количественно определить взаимосвязь планируемых показателей и факторов, их определяющих. При построении моделей применяются **методы регрессивного анализа, экстраполяции**. Для получения наиболее надежных результатов в ходе финансового прогнозирования необходимо дополнить расчеты **методом экспертных оценок**. На основе этого метода производят корректировку финансовых показателей.

С помощью экономико-математического моделирования определяют динамику показателей в зависимости от изменений факторов, влияющих на развитие финансов.

Экономико-математическая модель может выражать функциональную зависимость финансового показателя от ряда влияющих на него факторов:

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_i),$$

где Y - планируемый финансовый показатель; X_i - i -й фактор при $i = 1, 2, \dots, n$.

Широкое применение в планировании финансовых показателей нашли экономико-математические модели, основанные на **регрессионной связи**. Такие модели позволяют определить зависимость среднего значения финансового показателя (рассматриваемого как случайная величина) от одного или нескольких факторов:

$$Y = a_0 + a_1 * X_1 + \dots + a_n * X_n,$$

где a_0, a_1, \dots, a_n - параметры (коэффициенты регрессии), которые оцениваются по статистическим данным; Y - среднее значение финансового показателя; X_1, \dots, X_n - факторы, влияющие на планируемый финансовый показатель.

Применение описанных выше методов дает возможность определить планируемые значения отдельных финансовых показателей, но для разработки финансового плана в виде баланса доходов и расходов необходимы дополнительные расчеты, позволяющие свести баланс.

Наиболее простым и распространенным методом обеспечения сходимости баланса является **«метод пробки»**. Сущность этого метода состоит в выявлении дисбаланса (разности пассивов и активов баланса), называемого «пробкой», и определении путей ликвидации этой «пробки». Например, при отрицательной разности пассивов и активов баланса, свидетельствующей о недостаточности средств для финансирования деятельности предприятия с намеченными расходами на сырье, материалы, приобретение оборудования и т.п., следует рассмотреть варианты привлечения дополнительного финансирования, например, за счет кредитов. Корректировка пассива на сумму планируемого кредита приведет к образованию новой «пробки», так как привлечение кредита увеличит расходы на сумму процентов за кредит и соответственно уменьшит прибыль. Таким образом,

использование этого метода сводится к итерационным расчетам. Каждая итерация состоит в определении «пробки» и обосновании финансовых решений, позволяющих ее ликвидировать.

8.3. Система финансовых планов (бюджетов)

Бюджетирование – современная технология финансового менеджмента, позволяющая не только получить обоснованный финансовый план, но и организовать управление деятельностью предприятия на основе этого плана, усилить контроль над издержками и денежными потоками, достичь лучших финансовых результатов.

Бюджетирование – сложная система, включающая [2]:

- совокупность взаимосвязанных плановых документов, в которых с обоснованной степенью детализации показателей отражена планируемая деятельность как отдельных **центров финансовой ответственности (ЦФО)**, так и всего предприятия в соответствии с целями деятельности и планируемым уровнем сбыта;

- отчетность ЦФО, позволяющая оперативно, с определенным временным интервалом анализировать и контролировать выполнение бюджетов отдельными ЦФО и достижение запланированных предприятием в целом финансовых результатов;

- управленческие воздействия на ЦФО, ориентированные на минимизацию отклонений от бюджета с учетом изменений внешней среды.

В процессе бюджетирования разрабатывается **основной бюджет**, интегрирующий на уровне предприятия бюджеты отдельных центров финансовой ответственности в виде трех плановых форм (рис. 8.1):

- 1) бюджета доходов и расходов;
- 2) бюджета движения денежных средств;
- 3) прогнозного баланса.

Основной бюджет должен посредством системы финансовых показателей отражать цели деятельности предприятия, его маркетинговые и производственные планы. Разработка основного бюджета позволяет не только сбалансировать доходы и расходы предприятия (что свойственно традиционному финансовому планированию), но и согласовать достижение планируемых финансовых результатов с денежным потоком, а также ориентировать деятельность предприятия на приемлемые параметры финансового состояния и достаточный уровень финансовой устойчивости [2].

В процессе составления основного бюджета принято выделять процесс подготовки **операционного бюджета** и процесс разработки **финансового бюджета**.

Финансовый бюджет включает: инвестиционный бюджет; бюджет движения денежных средств; прогноз баланса.

Операционный бюджет состоит: из бюджета продаж; бюджета производства; бюджета производственных запасов; бюджета прямых затрат на сырье и материалы; бюджета прямых затрат на оплату труда; бюджета общепроизводственных накладных расходов; бюджета управленческих расходов; бюджета коммерческих расходов; отчета о прибылях и убытках.

В процессе бюджетирования может разрабатываться **фиксированный** или **гибкий бюджет**. **Постоянный (статичный)**, или **фиксированный, бюджет** разрабатывается для одного объема продаж и соответственно производства. Основное недостаток статичного бюджета заключается в том, что при отклонении фактических объемов от планируемых показателей он не позволяет контролировать затраты.

Гибкий бюджет содержит варианты расчеты планируемых показателей, отражая различные версии развития в пределах определенного диапазона изменения объема производства. В основе гибкого бюджетирования лежат элементы анализа «затраты -выручка-прибыль» и в первую очередь – деление издержек на постоянные и переменные. При отклонении объема производства от планируемого уровня выбирается (или рассчитывается дополнительно) тот вариант бюджета, который соответствует фактическому объему производства, а затем вычисляются отклонения фактических затрат от проектных и анализируются причины, их обусловившие (динамика цен, качество сырья, отклонения в технологическом процессе). Таким образом, гибкое бюджетирование позволяет автоматически подстраивать бюджет в соответствии с объемом производства в пределах релевантного интервала и контролировать затраты.

Тренировочное задание к разделу 8
1. Назовите задачи финансового планирования. 2. Перечислите основные методы планирования финансовых показателей. 3. Дайте определение понятия «бюджетирование». Какие бюджеты входят в финансовый бюджет, операционный бюджет, основной бюджет?
Ответ/решение

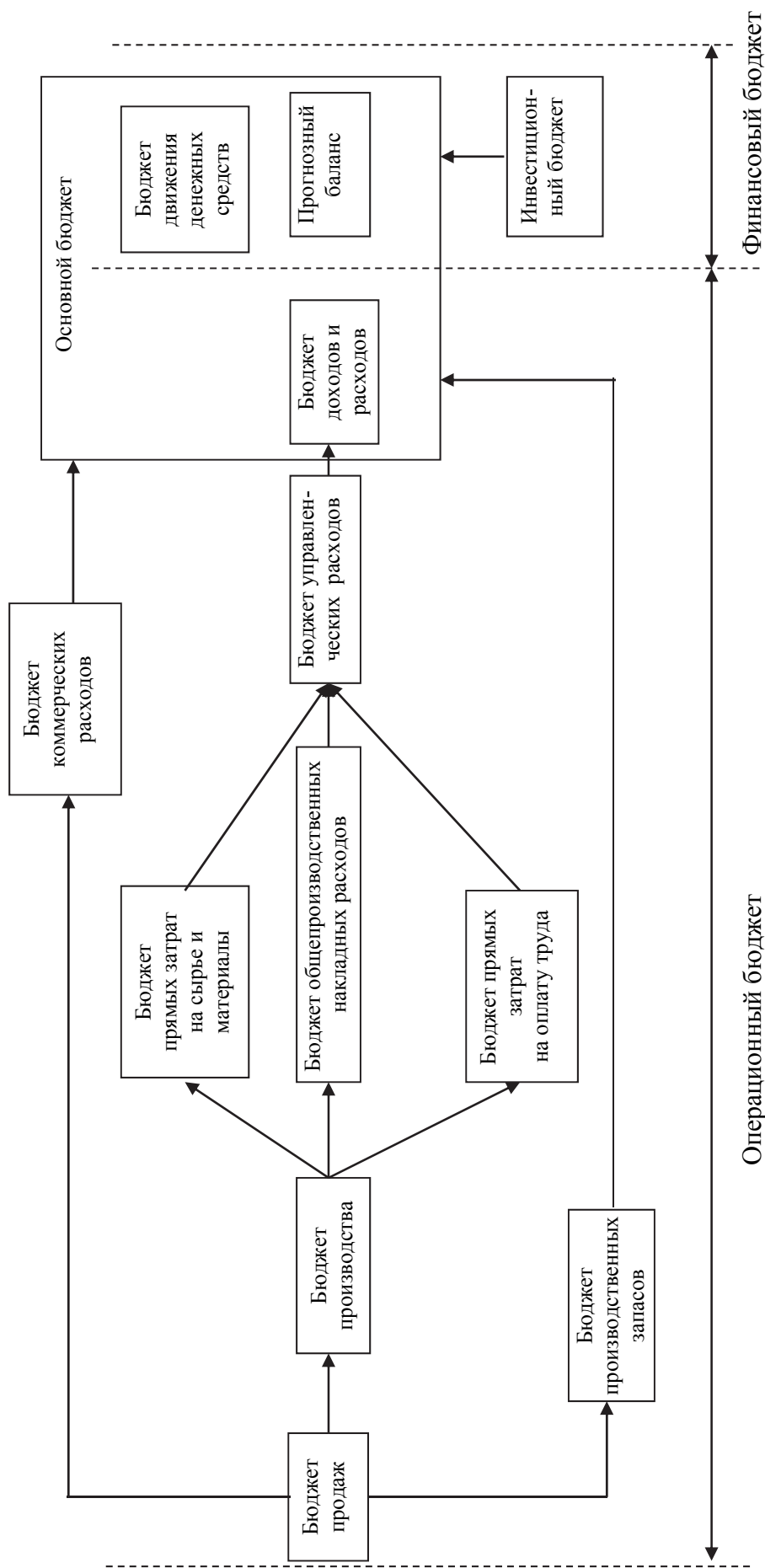


Рис. 8.1. Блок-схема формирования основного бюджета

Тестовое задание к разделу 8

1. В условиях инфляции планирование финансовых ресурсов:

- а) не обязательно;
- б) должно осуществляться ежеквартально;
- в) должно осуществляться на срок более года.

2. В чем заключается суть сальдового финансового регулирования деятельности предприятия:

- а) в постоянном подведении итогов поступления доходов и финансирования затрат;
- б) в формировании и использовании амортизационного фонда;
- в) в согласовании величины полученной выручки (доходов) и выплаченных налогов?

3. Что прилагается к финансовому плану предприятия:

- а) плановый отчет о прибылях и убытках;
- б) плановый отчет о движении денежных средств;
- в) плановый прогнозный бухгалтерский баланс;
- г) ничего не прилагается?

4. Какие элементы включаются в доходы и поступления средств финансового плана предприятия:

- а) прибыль;
- б) амортизация;
- в) выручка;
- г) капитальные вложения?

5. Какие элементы включаются в расходы и отчисления средств финансового плана предприятия:

- а) капитальные вложения;
- б) отчисления в фонды стимулирования;
- в) расходы на производство;
- г) прирост устойчивых пассивов?

6. Главная цель бизнес-плана – это:

- а) выпуск запланированного объема продукции;
- б) расширение предпринимательской деятельности;
- в) получение прибыли;
- г) получение дохода.

7. Заключительным разделом бизнес-плана является:

- а) план (программа) действий и организационные меры;
- б) план финансирования;
- в) обобщенное резюме, основные показатели и параметры бизнес-плана;
- г) план производства.

8. Финансовый план предприятия включает следующие разделы:
а) доходы и поступления, расходы и отчисления, превышение доходов над расходами; превышение расходов над доходами;

б) выручка от реализации, себестоимость реализованной продукции, прибыль, распределение прибыли;

в) доходы от продаж, внереализационные доходы; расходы от продаж, внереализационные расходы;

г) доходы и поступления за минусом расходов и отчислений и сальдирующей статьи.

9. К оперативным финансовым планам относятся:

а) бизнес-план;

б) текущие финансовые планы;

в) платежные календари, кассовые и кредитные планы сроком действия менее одного месяца;

г) финансовые планы сроком до одного года.

10. Методами финансового планирования являются:

а) статистический, аналитический, экономико-математический;

б) коэффициентный, прямого счета, расчетно-аналитический;

в) коэффициентный, балансовый, нормативный;

г) система алгебраических уравнений, линейного программирования, эконометрический.

11. Финансовый план должен содержать следующие расчеты:

а) амортизационных отчислений, распределения прибыли, потребности в капитале;

б) плановый баланс, план прибылей и убытков, план движения денежных средств;

в) прогноз процентных ставок, прогноз прибыли и темпов инфляции;

г) рост объема продаж, прогнозную стоимость капитала, прибыль на акцию.

12. Бизнес-план финансового оздоровления предприятия отличается от обычного бизнес-плана перспективного развития предприятия тем, что в нем:

а) указывается срок реализации бизнес-плана в месяцах.

б) содержится раздел "рынок и конкуренция".

в) проводится анализ финансового состояния предприятия и устанавливаются причины, которые привели его к неплатежеспособности.

г) проводится экономический анализ эффективности намечаемых вложений.

13. В состав бюджетов функциональных служб и подразделений включаются:

а) бюджет коммерческих расходов, бюджет прибылей и убытков;

б) план по эффективности, бюджет производства, бюджет по ресурсам, бюджет общепроизводственных расходов;

в) бюджет затрат на производство, бюджет производства, бюджет на персонал.

14. Методом увязки всех разделов финансовых планов между собой является:

а) метод экстраполяции;

б) нормативный метод;

в) метод математического моделирования;

г) балансовый метод.

15. Какова цель составления финансового плана:

а) определить себестоимость производства;

б) увязать предполагаемые доходы предприятия с необходимыми расходами;

в) увязать объем производства с величиной финансовых ресурсов предприятия;

г) рассчитать прибыль предприятия и распределить ее по направлениям?

16. Какой из показателей входит в состав показателей финансового плана:

а) производительность труда;

б) амортизационные отчисления;

в) налог на доходы физических лиц;

г) кредиторская задолженность?

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ И ЗАДАНИЕ К ВЫПОЛНЕНИЮ РАСЧЕТНО-ГРАФИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ

Таблица 9.1

Схема построения аналитического баланса

Наименование статей	Абсолютные величины		Относительные величины		Изменения		
	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	в структуре	в % к величине на начало года	в % к изменению итога баланса
	2	3	4	5	7=5-4	8=(6/2)x100	9
1. Внеоборотные активы							
1. Основные средства							
2. Нематериальные активы							
3. Результаты исследования и разработок							
4. Доходные вложения в материальные ценности							
5. Прочие внеоборотные активы							
Итого по разделу 1							
2. Оборотные активы							
1. Запасы							
2. Налог на добавленную стоимость							
3. Дебиторская задолженность							
4. Финансовые вложения							
5. Денежные средства и денежные эквиваленты							
Итого по разделу 2							
Баланс							
3. Капитал и резервы							
1. Уставный капитал							
2. Собственные акции, выкупленные у акционеров							
3. Переоценка внеоборотных активов							
4. Добавочный капитал							
5. Резервный капитал							
6. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)							
Итого по разделу 3							

	2	3	4	5	6=3-2	7=5-4	8=(6/2)x100	9
4. Долгосрочные обязательства								
1. Заемные средства								
2. Отложенные налоговые обязательства								
3. Оценочные обязательства								
4. Прочие обязательства								
Итого по разделу 4								
5. Краткосрочные обязательства								
1. Заемные средства								
2. Кредиторская задолженность								
3. Доходы будущих периодов								
4. Оценочные обязательства								
5. Прочие обязательства								
Итого по разделу 5								
Баланс								

1. Пользуясь данными бухгалтерского баланса (приложение 2), построить аналитический баланс по схеме (табл. 9.1).
2. По данным аналитического баланса определить изменение в сумме и по удельному весу следующих показателей: общей стоимости имущества; стоимости внеоборотных активов; стоимости оборотных активов; стоимости материальных оборотных средств; величины собственного капитала; величины заемного капитала; величины собственных средств в обороте.
3. Используя данные варианта задания (приложение 2), рассчитать показатели финансовой устойчивости, коэффициенты финансового состояния и финансовых результатов деятельности (табл. 7.2, 7.4, 7.5) организации, определить тип финансовой устойчивости предприятия (табл. 7.3). Сделать выводы и разработать рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия. Вариант к выполнению расчетно-графического задания выбирается согласно табл. 9.2. В таблицах приложения 2 данные указаны на начало и конец периода.

Таблица 9.2

Варианты задания к РГЗ

Первая буква фамилии	Последняя цифра зачетной книжки									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
А-И	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
К-Т	11	12	13	14	15	1	2	3	4	5
У-Я	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15

4. Согласно варианту задания (табл. 9.2), рассмотреть один из теоретических вопросов (Приложение 3) (объем 8 - 10 страниц формата А4).

10. РЕШЕНИЕ ТРЕНИРОВОЧНЫХ ЗАДАНИЙ

Тренировочное задание к разделу 1
<ol style="list-style-type: none">1. Назовите основные группы финансовых отношений предприятия.2. Перечислите основные принципы организации финансов предприятия.3. Какими финансовыми льготами обладают субъекты малого предпринимательства при расчете налога на прибыль?
Ответ/решение
<ol style="list-style-type: none">1. С другими предприятиями и организациями; внутри предприятия; с вышестоящей организацией, внутри финансово-промышленных групп, внутри холдинга; с финансово-кредитной системой.2. Принцип хозяйственной самостоятельности, принцип самофинансирования, принцип материальной заинтересованности и ответственности, принцип обеспечения финансовых резервов.3. В первые два года работы налог на прибыль не уплачивают малые предприятия, осуществляющие производство и переработку сельскохозяйственной продукции; производство продовольственных товаров, товаров народного потребления, строительных материалов, медицинской техники, лекарственных средств и изделий медицинского назначения; строительство объектов жилищного, производственно-социального и природоохранного назначения (включая ремонтно-строительные работы), если выручка от указанных видов деятельности превышает 70 % общей суммы выручки от реализации продукции, работ, услуг. В третий и четвертый годы работы малые предприятия уплачивают соответственно 25 и 50 % установленной ставки налога на прибыль, если выручка от указанных видов деятельности составляет более 90 % общей суммы выручки от реализации продукции, работ, услуг.

Тренировочное задание к разделу 2
<ol style="list-style-type: none">1. Дать определение понятия «финансовые ресурсы предприятия». Пояснить их отличие от денежных средств и денежных фондов.2. Перечислить компоненты собственного капитала предприятия с формальной точки зрения.3. Пояснить способы финансирования предприятия за счет собственных средств
Ответ/решение
<ol style="list-style-type: none">1. Финансовые ресурсы предприятия – это денежные доходы и поступления, которые находятся в распоряжении предприятия и являются денежным выражением вновь созданной стоимости. Денежные средства более широкое понятие по сравнению с финансовыми ресурсами, кото-

рые составляют лишь часть денежных средств, находящихся в обороте предприятия. Денежные фонды составляют лишь часть финансовых ресурсов, наиболее стабильную и формируемую в виде фондов целевого использования.

2. Уставный, добавочный, резервный капитал и нераспределенная прибыль.

3. Источником финансирования предприятия за счет собственных средств выступает прибыль предприятия. Для осуществления стратегически важных проектов в качестве источника финансирования может выступать единовременное увеличение уставного капитала путем дополнительной эмиссии акций (продажа непосредственно инвесторам по подписке, через инвестиционные институты, посредством тендерной продажи).

Тренировочное задание к разделу 3

1. Выручка предприятия от реализации продукции планируется на уровне выручки предшествующего периода, равной 30 000 тыс. р. Фонд оплаты труда - 4000 тыс. р., начисления на заработную плату - 1432 тыс. р. Уровень условно-переменных затрат (без фонда оплаты труда и начислений на него) в % к выручке - 25 %. Амортизационные отчисления - 250 тыс. р. Сумма условно-постоянных затрат (без амортизационных отчислений) - 2100 тыс. р. Определить плановую сумму условно-постоянных и условно-переменных затрат, а также плановую себестоимость продукции.

2. В предстоящем периоде планируется реализовать продукции на сумму 1000 тыс. р. Ожидаемые нереализованные остатки готовой продукции на начало планируемого года составляют 100 тыс. р. Определить ожидаемые нереализованные остатки готовой продукции на конец планового периода и плановую сумму выручки, если объем товарной продукции IV квартала - 120 тыс. р., норма запаса в днях 15.

3. Составить уравнение зависимости общих издержек производства от объемов производства, используя следующую информацию: материальные затраты на единицу продукции - 100 р.; основная зарплата производственных рабочих - 500 р. Постоянные затраты по смете в год - 10 тыс. р.

Ответ/решение

1. Плановая сумма себестоимости продукции:

$$C_{\text{п}} = Z_{\text{пост}} + Z_{\text{перем}}$$

где $Z_{\text{пост}}$ - условно-постоянные расходы; $Z_{\text{перем}}$ - условно-переменные расходы.

$$Z_{\text{пост}} = 250 + 2100 = 2350 \text{ тыс. р.}$$

$$Z_{\text{перем}} = 4000 + 1432 + 0,25 * 30\,000 = 12\,932 \text{ тыс. р.}$$

$$\text{Плановая сумма себестоимости продукции } C_{\text{п}} = 2350 + 12\,932 = 15\,282 \text{ тыс. р.}$$

2. Стоимость остатков нереализованной продукции на конец планируемого периода рассчитывается по формуле

$$O_2 = \frac{O_{\text{ТП 4 кв.}}}{90} * N,$$

где $O_{\text{ТП 4 кв.}}$ – стоимость выпуска товарной продукции 4 квартала в действующих ценах; N – норма запаса в днях.

$$O_2 = (120/90) * 15 = 20 \text{ тыс. р.}$$

Плановая сумма выручки: $V_{\text{пр}} = O_1 + \text{ТП} - O_2 = 100 + 1000 - 20 = 1080 \text{ тыс. р.}$

3. Зависимость общих издержек производства от объемов производства имеет вид:

$$C_{\text{п}} = Z_{\text{пост}} + Z_{\text{перем}} = 10\,000 + (100 + 500) * Q_{\text{пр}} = 10\,000 + 600 * Q_{\text{пр}}$$

Тренировочное задание к разделу 4

1. Дать характеристику функциям прибыли.
2. Сила воздействия операционного рычага равна 1,4. На сколько процентов следует увеличить выручку от реализации товаров, чтобы обеспечить рост прибыли на 12 %?

3. Определить точку безубыточности и запас финансовой прочности, если плановый объем продаж на предприятии составляет 4000 тыс. р. ($V_{\text{пл}}$). Постоянные затраты (S_c) – 400 тыс. р., переменные затраты (S_v) – 2000 тыс. р.

Ответ/решение

1. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Прибыль обладает стимулирующей функцией, являясь одновременно финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

2. Сила воздействия операционного рычага показывает, на сколько процентов увеличится прибыль при увеличении выручки на 1 %. Согласно условию задачи это соотношение равно 1,4, то есть один процент выручки обеспечит рост прибыли на 1,4 %. Тогда для обеспечения роста прибыли на 12 %, выручка должна возрасти на $12\% / 1,4 = 8,57\%$.

3. Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, определится по формуле

$$V_{\text{пр}} = S_c / (1 - K),$$

где K – доля переменных затрат в цене товара.

$$\text{Тогда } V_{\text{пр}} = 400 / (1 - 2000 / 4000) = 800 \text{ тыс. р.}$$

Запас финансовой прочности:

$$(V_{\text{пл}} - V_{\text{пр}}) / V_{\text{пл}} * 100\% = (4000 - 800) / 4000 = 80\%.$$

Тренировочное задание к разделу 5

1. Определить абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств по конкретному предприятию, если известно, что стоимость реализованной продукции в базисном году 20 млн р., средний остаток оборотных средств в базисном году 10 млн р., ожидаемое по плану фактическое увеличение выпуска реализованной продукции 25 %. Ожидаемое по плану сокращение времени одного оборота 36 дней.

2. Определить потребность в оборотных средствах по сырью и материалам на планируемый квартал, общую потребность в оборотных средствах и объем необходимого прироста оборотных средств, если квартальный расход сырья и материалов на изготовление продукции - 3000 тыс. р., норма запаса - 26 дней; потребность в других оборотных средствах 5000 тыс. р. Сумма оборотных средств на начало планируемого квартала - 3450 тыс. р.

3. В отчетном году объем реализованной продукции на предприятии составит 500 тыс. р. при величине оборотного капитала 100 тыс. р. Рассчитать необходимый прирост оборотного капитала, если предприятие планирует увеличить объем реализации на 18 % при сокращении длительности одного оборота на 10 дней.

Ответ/решение

1. Абсолютное высвобождение оборотных средств:

$$O_c = T_{пл} / K_{обпл} - T_б / K_{обб}.$$

Коэффициент оборачиваемости базового года равен:

$$K_{обб} = T_б / C_{об} = 20/10 = 2,$$

где $C_{об}$ – средний остаток оборотных средств базисного периода.

Коэффициент оборачиваемости планового года определим с помощью длительности одного оборота планового периода ($L_{пл}$) и количества дней в периоде:

$$K_{обпл} = Д / L_{пл},$$

$$L_{пл} = L_б - 36 = (C_{об} * Д / T_б) - 36 = (10 * 360/20) - 36 = 144 \text{ дня.}$$

Тогда

$$K_{обпл} = 360/144 = 2,5.$$

Стоимость реализованной продукции в плановом году:

$$T_{пл} = 20 * 1,25 = 25 \text{ млн р.}$$

Абсолютное высвобождение оборотных средств равно:

$$O_c = (25/2,5) - 20/2 = 0.$$

Таким образом, абсолютного высвобождения оборотных средств не произойдет.

Относительное высвобождение оборотных средств определим по формуле

$$\Delta C = T_{\text{пл}} * (L_1 - L_2) / Д = 25 * (144 - 180) / 360 = -2,5 \text{ млн р.},$$

где L_2 - длительность одного оборота в базисном периоде

$$(C_{\text{об}} / (T_{\text{б}} / Д = 10 * 360 / 20) = 180 \text{ дн.}).$$

Таким образом, получили относительное высвобождение оборотных средств в размере 2,5 млн р.

2. Определим однодневный расход сырья и материалов: $3000 / 90 = 33,3$ тыс. р. Потребность в сырье и материалах на планируемый период: $H = P * Д = 33,3 * 26 = 865,8$ тыс. р. Общая потребность в оборотных средствах: $H_0 = 865,8 + 5000 = 5865,8$ тыс. р. Плановая сумма прироста оборотных средств равна разности объема оборотных средств, переходящих на начало планируемого периода, и общей потребности в оборотных средствах на планируемый квартал: $5865,8 - 3450 = 2415$ тыс. р.

3. Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала в отчетном году:

$$K_{\text{об}} = T / C_0 = 500 / 100 = 5 \text{ оборотов.}$$

Длительность одного оборота составит:

$$L_1 = C_0 / (T / Д) = Д / (T / C_0) = 360 / 5 = 72 \text{ дня.}$$

В планируемом периоде длительность одного оборота составит:

$$L_2 = 72 - 10 = 62 \text{ дня.}$$

Прирост оборотных средств составит:

$$\Delta C = T_{\text{пл}} * (L_1 - L_2) / Д = 500 * 1,18 * (72 - 62) / 360 = -16,38 \text{ тыс. р.}$$

Произведем проверку.

Абсолютное высвобождение оборотных средств:

$$\begin{aligned} O_c &= (T_{\text{пл}} / K_{\text{обпл}} - T_{\text{б}} / K_{\text{обб}}) = (T_{\text{пл}} * L_2 / Д) - T_{\text{б}} / K_{\text{обб}} = \\ &= 590 * 62 / 360 - 500 / 5 = 1,62 \text{ тыс. р.} \end{aligned}$$

Прирост оборотных средств, необходимый для увеличения объема выпускаемой продукции:

$$100 - 590 * 72 / 360 = -18 \text{ тыс. р.}$$

В итоге высвобождение оборотных средств: $1,62 - 18 = -16,38$ тыс. р.

Тренировочное задание к разделу 6

1. Определить общую величину годовых амортизационных отчислений, процент отчисления на реновацию основных фондов, на капитальный ремонт и их модернизацию. Первоначальная стоимость оборудования в цехе составляет 2,5 млн р.; срок службы оборудования - 10 лет; затраты на капитальные ремонты и модернизацию - 5 млн р.; выручка от ликвидации оборудования с учетом расходов на его демонтаж - 0,5 млн р.

2. Выручка предприятия за год возросла с 10 000 тыс. р. до 12 000 тыс. р. Среднегодовая стоимость основных средств увеличилась с 950 тыс. р. до 1500 тыс. р. Необходимо определить фондоотдачу основных средств и фондоемкость продукции. Как повлияло изменение фондоотдачи на величину фондоемкости продукции?

3. Рассчитать сумму амортизационных отчислений по техническому оборудованию предприятия и отчислений в ремонтный фонд на плановый квартал, если в 1 квартале планового года предприятие наметило приобрести новое оборудование стоимостью 20 млн р.; в первом же квартале предприятие должно списать оборудование стоимостью 12 млн р. Балансовая стоимость технологического оборудования на конец текущего года – 100 млн р. Норма амортизации оборудования – 12 %, норматив отчислений в ремонтный фонд – 1,8 %.

Ответ/решение

1. Сумму годовых амортизационных отчислений определим, зная стоимость основных средств, подлежащую списанию:

$$C_{\text{п}} + C_{\text{км}} - C_{\text{л}},$$

где $C_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость основного средства; $C_{\text{км}}$ – затраты на капитальные ремонты и модернизацию; $C_{\text{л}}$ – ликвидационная стоимость основного средства.

Тогда стоимость основных средств, подлежащих списанию равна:

$$2,5 + 5 - 0,5 = 7 \text{ млн р.}$$

Годовые амортизационные отчисления составят:

$$7 / 10 = 0,7 \text{ млн р.}$$

Процент отчисления на реновацию основного средства определим следующим образом:

$$A_{\text{рен}} = (C_{\text{п}} * N_{\text{ар}}) / 100 \%,$$

где $A_{\text{рен}}$ – амортизационные отчисления на реновацию; $N_{\text{ар}}$ – норма амортизационных отчислений на реновацию.

С другой стороны:

$$A_{\text{рен}} = (C_{\text{п}} - C_{\text{л}}) / n,$$

где n – срок службы основного средства.

Тогда

$$A_{\text{рен}} = (2,5 - 0,5) / 10 = 0,2 \text{ млн р.},$$
$$H_{\text{ар}} = (A_{\text{рен}} / C_{\text{п}}) * 100 \% = (0,2/2,5) * 100 = 8 \%.$$

Следовательно, норма амортизационных отчислений на реновацию основных средств равна 8 %. Процент отчислений на модернизацию и ремонты:

$$A_{\text{мкр}} = C_{\text{км}} / n = 5 / 10 = 0,5 \text{ млн р.}$$

С другой стороны

$$A_{\text{мкр}} = C_{\text{п}} * H_{\text{мкр}} / 100 \%.$$

Откуда $H_{\text{мкр}} = (A_{\text{мкр}} / C_{\text{п}}) * 100 \% = (0,5 / 2,5) * 100 = 20 \%$. Следовательно, норма амортизационных отчислений на капитальные ремонты и модернизацию – 20 %.

Общая норма амортизации на реновацию, капитальный ремонт и модернизацию основных средств равна 28 %.

2. Определение фондоотдачи:

$$\Phi_1 = 10\,000 / 950 = 10,5 \text{ р.},$$

$$\Phi_2 = 12\,000 / 1500 = 8 \text{ р.}$$

Определение фондоемкости:

$$\Phi_{\text{п1}} = 950 / 10\,000 = 0,095 \text{ р.}$$

$$\Phi_{\text{п2}} = 1500 / 12\,000 = 0,125 \text{ р.}$$

Снижение фондоотдачи увеличило фондоемкость продукции на 3 коп. То есть, затраты по основным средствам увеличились (на каждый рубль выручки – на 3 коп.).

3. Среднегодовая стоимость основных фондов, вводимых в эксплуатацию в плановом году:

$$C_{\text{срв}} = (20 * 10,5) / 12 = 17,5 \text{ тыс. р.}$$

Среднегодовая стоимость основных фондов, выбывающих в плановом году:

$$C_{\text{срл}} = 12 * (12 - 1,5) / 12 = 10,5 \text{ тыс. р.}$$

Сумма амортизационных отчислений:

$$(100 + 17,5 + 10,5) * 12/100 = 12,84 \text{ тыс. р.}$$

Сумма амортизационных отчислений в ремонтный фонд:

$$(100 + 17,5 + 10,5) * 1,8/100 = 1,92 \text{ тыс. р.}$$

Решение тренировочного задания к разделу 7

Таблица 10.1

Схема построения аналитического баланса

Наименование статей	Абсолютные величины		Относительные величины		Изменения				
	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	в структуре	в абсолютных величинах	в % к величине на начало года	в % к изменению итога баланса	
1	2	3	4	5	7=5-4	6=3-2	8=(6/2)х100	9	
1. Внеоборотные активы									
1. Основные средства	175,462	195,064	27,53	30,23	2,7	19,602	11,17	248,13	
2. Нематериальные активы	1,206	1,288	0,19	0,2	0,01	0,08	6,63	1,01	
3. Прочие внеоборотные активы	79,852	62,688	12,53	9,72	-2,81	-17,16	-21,49	-217,22	
Итого по разделу 1	256,52	259,04	40,25	40,15	-0,12	2,52		31,9	
2. Оборотные активы									
1. Запасы	238,352	244,132	37,4	37,84	0,44	5,78	2,42	73,16	
2. Дебиторская задолженность (до 12 месяцев)	122,302	125,462	19,19	19,44	0,25	3,16	2,59	40	
3. Дебиторская задолженность (после 12 месяцев)	0,402	0,886	0,06	0,14	0,08	0,48	119,4	6,08	
4. Финансовые вложения	5,032	2,668	0,79	0,41	-0,38	-2,36	-46,8	-29,87	
5. Денежные средства и денежные эквиваленты	14,73	13,05	2,31	2,02	-0,29	-1,68	-11,4	-21,27	
Итого по разделу 2	380,818	386,198	59,75	59,85	0,1	5,38		68,1	
Баланс	637,338	645,238	100	100	0	7,9	1,23	100	
3. Капитал и резервы									
1. Уставный капитал	128,572	130,008	20,17	20,15	-0,02	1,44	1,12	18,23	
2. Добавочный капитал	54,962	56,046	8,62	8,69	0,07	1,084	1,98	13,72	
3. Резервный капитал	214,798	215,072	33,7	33,33	-0,37	0,27	0,13	3,42	
4. Нераспределенная прибыль	-	3,022	0	0,47	0,47	3,022	-	38,25	
Итого по разделу 3	398,332	404,148	62,49	62,64	0,14	5,816		73,62	

1	2	3	4	5	6=3-2	7=5-4	8=(6/2)x100	9
4. Долгосрочные обязательства								
1. Долгосрочные пассивы	15,644	14,15	2,45	2,19	-1,49	-0,26	-9,52	-18,86
Итого по разделу 4	15,644	14,15	2,45	2,19	-1,49	-0,26	-9,52	-18,86
5. Краткосрочные обязательства								
1. Заемные средства	158,924	118,554	24,94	18,37	-40,37	-6,57	-25,4	-511,01
2. Краткосрочная задолженность	51,328	94,42	8,05	14,64	43,09	6,59	83,95	545,44
3. Прочие пассивы	13,11	13,966	2,06	2,16	0,856	0,1	6,53	10,84
Итого по разделу 5	223,362	226,94	35,05	35,17	3,578	0,12		45,27
Баланс	637,338	645,238	100	100	7,9	0	1,23	100

Общая стоимость имущества предприятия увеличилась на 7,9 тыс. р., темп прироста имущества 1,23 %.

Стоимость внеоборотных средств увеличилась на 2,52 тыс. р. в абсолютном выражении. В структуре баланса их удельный вес уменьшился на 0,12 %, соответственно удельный вес оборотных средств возрос на ту же величину (в абсолютном выражении рост произошел на 5,38 тыс. р.).

Запасы также возросли в абсолютном выражении на 5,78 тыс. р., в процентах к величине на начало года на 2,42 %.

Величина собственного капитала возросла на 0,14 % в структуре баланса (на 5,816 тыс. р.).

Величина заемного капитала увеличилась на 0,15 % (2,088 тыс. р.). Это стало возможным благодаря уменьшению удельного веса долгосрочных займов на 0,26 % (1,49 тыс. р.) и возрастания доли краткосрочных заимствований на 0,12 % (3,578 тыс. р.).

Величина собственных оборотных средств в обороте в структуре баланса на начало года составляла 141,812 тыс. р. = 398,332 - 256,52, на конец года - 145,108 тыс. р. = 404,148 - 259,04. В итоге удельный вес собственных оборотных средств в обороте на конец года увеличился на 0,23 % по сравнению с началом года.

Таким образом, можно сделать вывод, что в целом структура баланса на конец года улучшилась.

11. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Понятие финансов организаций (предприятий), их функции и принципы организации.
2. Механизм управления финансами организаций (предприятий).
3. Коммерческий расчет, его принципы и их влияние на организацию финансов важнейших отраслей экономики.
4. Особенности организаций финансов малого бизнеса.
5. Организационно-правовой аспект деятельности организаций (предприятий).
6. Источники финансовых ресурсов организации (предприятия).
7. Понятие активного и пассивного капиталов.
8. Управление собственным капиталом фирмы.
9. Классификация доходов и расходов фирмы.
10. Выручка от продажи продукции, работ и услуг – основной источник поступления финансовых ресурсов и денежных средств предприятия. Планирование выручки.
11. Группировка денежных затрат организации (предприятия).
12. Планирование затрат на реализуемую продукцию.
13. Эффект операционного рычага.
14. Прибыль как часть доходов предприятия. Виды прибыли.
15. Планирование прибыли.
16. Формирование налогооблагаемой прибыли.
17. Точка безубыточности производства.
18. Состав оборотных средств организации (предприятия).
19. Методы определения потребности в оборотных средствах.
20. Показатели оборачиваемости оборотного капитала.
21. Способы списания стоимости основных средств.
22. Виды стоимостной оценки основных средств.
23. Капитальные вложения и источники их финансирования.
24. Финансовая устойчивость предприятия как отражение его финансового состояния, показатели финансовой устойчивости.
25. Понятие ликвидности баланса.
26. Структура основного бюджета организации (предприятия).
27. Понятие бюджетирования.

12. ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Сущность и структура финансов организаций.
2. Принципы организации финансов фирмы.
3. Понятие и виды финансовых отношений организации.
4. Виды организационно-правовых форм организации.
5. Особенности формирования, налогообложения и учета финансов малого бизнеса.
6. Финансовые льготы для малых предприятий.
7. Особенности организации финансов сельскохозяйственных предприятий и предприятий торговли.
8. Особенности организации финансов жилищного хозяйства и транспортных предприятий.
9. Особенности организации финансов строительных предприятий и предприятий дорожного хозяйства.
10. Государственное регулирование финансов организаций.
11. Финансовые ресурсы организации. Основные направления использования средств.
12. Капитал фирмы. Структура капитала фирмы.
13. Расходы организации. Экономическая сущность затрат.
14. Доходы организации. Классификация доходов.
15. Распределение затрат по учетному признаку.
16. Классификация затрат по способу отнесения на себестоимость, связи с объемом производства и степени однородности затрат.
17. Выручка от реализации продукции. Принципы ее формирования и использования.
18. Планирование себестоимости. Производственная и полная себестоимость.
19. Планирование выручки. Методы планирования выручки.
20. Экономическое содержание прибыли организации. Функции прибыли.
21. Формирование и использование прибыли.
22. Определение размера налогооблагаемой прибыли.
23. Методы планирования прибыли. Метод прямого счета. Аналитический метод планирования прибыли.
24. Методы планирования прибыли. Метод воздействия операционного рычага.
25. Эффект операционного рычага. Понятие и виды рентабельности организации.
26. Влияние учетной политики для целей налогообложения на формирование финансового результата деятельности предприятия.

27. Влияние учетной политики для целей бухгалтерского учета на формирование финансового результата деятельности предприятия.
28. Анализ безубыточности организации. Порог рентабельности. Запас финансовой прочности.
29. Понятие и структура оборотных средств фирмы.
30. Определение потребности организации в оборотном капитале.
31. Методы нормирования оборотных средств.
32. Норматив оборотных средств, авансируемых в сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты; норматив оборотных средств в незавершенном производстве, норматив по статье "Расходы будущих периодов"; норматив оборотных средств на готовую продукцию.
33. Источники финансирования оборотных средств. Понятие финансового рычага.
34. Показатели эффективности использования оборотных средств.
35. Экономическая сущность основного капитала. Источники финансирования капитальных вложений.
36. Показатели использования основного капитала.
37. Виды денежной оценки основных средств.
38. Методы амортизации основных фондов.
39. Расчет сумм амортизации в целях налогообложения прибыли.
40. Общая оценка финансового состояния организации.
41. Показатели финансовой устойчивости.
42. Расчет и оценка коэффициентов финансового состояния.
43. Анализ ликвидности баланса.
44. Анализ финансовых результатов деятельности организации.
45. Анализ деловой активности и рентабельности организации.
46. Сущность финансового планирования.
47. Методы финансового планирования.
48. Методы планирования финансовых показателей.
49. Формирование основного бюджета организации.

СЛОВАРЬ СПЕЦИАЛЬНЫХ ТЕРМИНОВ

Акциз – вид косвенного налога, взимаемого в цене товаров. Разновидность косвенных налогов.

Акционерное общество – компания, являющаяся юридическим лицом, капитал которой состоит из взносов пайщиков-акционеров и учредителей. Форма организации производства на основе привлечения денежных средств путем продажи акций.

Акция – ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, дающая право ее владельцу, члену акционерного общества, участвовать в его управлении и получать дивиденды из прибыли.

Амортизация – процесс постепенного переноса стоимости основных фондов предприятия на себестоимость производимой продукции с целью накопления денежных средств на их реновацию (полное возмещение износа).

Амортизационные средства – финансовые средства, выделяемые специальным назначением для сохранения и возобновления основных фондов предприятия.

Банковский кредит – кредит, выдаваемый в виде денежных ссуд хозяйственным субъектам и другим заемщикам.

Баланс – основной документ бухгалтерского учета, содержащий информацию о составе и стоимостной оценке активов и пассивов предприятия.

Банкротство – это положение предприятия, когда его обязательства превышают его активы.

Валовая выручка – совокупная сумма денежных поступлений за определенный период от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг.

Дебиторская задолженность – счета к получению сумм, причитающихся предприятию от покупателей.

Затраты – это издержки в процессе производства и реализации продукции, отнесенные к данному отчетному периоду.

Затраты переменные – затраты предприятия на производство и реализацию продукции, объем которых меняется пропорционально изменению объема выпуска продукции.

Затраты постоянные – затраты, не зависящие от объема производства.

Инвестор – частный предприниматель, организация или государство, осуществляющие долгосрочное вложение капитала в какое-либо дело, предприятие с целью получения прибыли.

Капитальные вложения – затраты материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленные на восстановление и прирост основных фондов.

Коммерческий кредит – товарная форма кредита, возникающая при отсрочке платежа; долговое обязательство, оформленное векселем.

Курс акций (облигаций и других ценных бумаг) – цена акций (других ценных бумаг) на фондовой бирже. Курс прямо пропорционален размерам дивиденда, процента и находится в обратной зависимости от величины ссудного процента.

Облигация – ценная бумага, приносящая доход в форме процента. Выпускается государственными органами для покрытия бюджетного дефицита и **акционерными обществами** в целях мобилизации капитала. В отличие от **акций** на облигации указан срок ее погашения.

Оборотные средства – совокупность финансовых ресурсов предприятия, авансированных в фонды обращения и оборотные производственные фонды.

Основные производственные фонды – средства труда (здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства и др.), с помощью которых изготавливается продукция. Служат длительный срок, сохраняют в процессе производства свою натуральную форму и переносят свою стоимость на готовый продукт частями, по мере износа. Пополняются за счет **капитальных вложений**.

Основные средства – совокупность финансовых ресурсов предприятия, авансированных в основные фонды.

Организация – юридическое лицо, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческая организация), либо не имеющее извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющее полученную прибыль между участниками (некоммерческая организация).

Платежеспособность – способность предприятия своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства.

Предприятие – объект права, представляющий собой имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

Прибыль – конечный финансовый результат деятельности организации; определяется как разность между выручкой и затратами.

Прибыль балансовая – разность между общей суммой финансовых поступлений и затрат за отчетный период.

Прибыль чистая – разность между балансовой прибылью и налогом на прибыль.

Прогнозирование – научно обоснованное предсказание вероятностного развития событий или явлений на будущее на основе статистических, социальных, экономических и других исследований.

Расширенное воспроизводство – возобновление производства во все увеличивающихся размерах.

Рентабельность – относительный показатель эффективности производства.

Себестоимость – суммарные затраты на производство и реализацию продукции.

Точка безубыточности – объем производства продукции, при котором выручка от реализации продукции равна затратам на ее производство.

Финансовые коэффициенты – относительные показатели финансового состояния предприятия, используемые при анализе финансовой деятельности.

Финансы предприятия – совокупность денежных отношений, функционирующих на предприятии как субъекте хозяйствования.

Финансовая отчетность – совокупность документов, содержащих информацию о финансовых показателях.

Финансовое планирование - планирование финансовых ресурсов и фондов денежных средств.

Фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность – расчетные финансовые показатели, используемые для оценки эффективности эксплуатации основных фондов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М. : ИНФРА-М, 2005. - 336 с.
2. Бухалков, М. И. Внутрифирменное планирование : учебник / М. И. Бухалков. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2003. - 400 с.
3. Гаврилова, А. Н. Финансы организаций (предприятий) : учеб. пособие / А. Н. Гаврилова, А. А. Попов. - М. : КНОРУС, 2005. - 576 с.
4. Карасева, И. М. Финансовый менеджмент : учеб. пособие по специализации «Менеджмент организаций» / И. М. Карасева, М. А. Ревякина ; под ред. Ю. П. Анискина. - 2-е изд., стер. – М. : Омега-Л, 2007. - 335 с.
5. Карелин, В. С. Финансы корпораций : учебник / В. С. Карелин. - 2-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006. - 124 с.
6. Ковалев, В. В. Финансы организаций (предприятий) : учебник / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М. : НК Велби, Проспект, 2005. – 352 с.
7. Колпакова, Г. М. Финансы. Денежное обращение. Кредит : учеб. пособие / Г. М. Колпакова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 496 с.
8. Николаева, Т. П. Финансы предприятий : учеб. пособие, руководство по изучению дисциплины, методические рекомендации по выполнению курсовых работ / Т. П. Николаева. - Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. - М., 2005. - 152 с.
9. Положенцева, А. И. Финансы организаций (предприятий) : учеб. пособие / А. И. Положенцев, Т. Н. Соловьева, А. П. Есенков ; под общ. ред. Т. Н. Соловьевой. - М. : КНОРУС, 2008. - 208 с.
10. Финансы : учебник. - 2 изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В. В. Ковалева. - М. : ООО «ТК Велби». 2003. - 512 с.
11. Финансы предприятий : учебник для вузов / Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. П. Павлова [и др.] ; под ред. проф. Н. В. Колчиной. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 447 с.
12. Финансы : учебник / под ред. А. Г. Грязновой, Е. В. Маркиной. - М. : Финансы и статистика, 2005. - 504 с.
13. Финансы / под ред. В. М. Родионовой. - М. : Финансы и статистика, 1993. - 400 с.
14. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / под ред. проф. Е. И. Шохина. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. - 408 с.
15. Шуляк, П. Н. Финансы предприятий : учебник / П. Н Шуляк. - М. : Издательский Дом "Дашков и К⁰", 2003. - 712 с.
16. Щербаков, В. А. Краткосрочная финансовая политика : учеб. пособие / В. А. Щербаков, Е. А. Приходько. - М. : КНОРУС, 2005. - 272 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

№ п/п	Актив	На начало года	На конец года	№ п/п	Пассив	На начало года	На конец года
I раздел. Внеоборотные активы							
1.1.	Основные средства	175.462	195.064	3.1.	Уставный капитал	128.572	130.008
1.2.	Нематериальные активы	1.206	1.288	3.2.	Добавочный капитал	54.962	56.046
1.3.	Прочие необоротные средства	79.852	62.688	3.3.	Резервный капитал	214.798	215.072
	<i>Итого по I разделу</i>	256.520	259.040				
II раздел. Оборотные активы							
2.1.	Запасы	238.352	244.132	3.4.	Нераспределенная прибыль	—	3.022
2.2.	Дебиторская задолженность (до 12 мес.)	122.302	125.462		<i>Итого по II разделу</i>	398.332	404.148
2.3.	Дебиторская задолженность (после 12 мес.)	402	886		IV раздел. Долгосрочные обязательства		
				4.	Долгосрочные пассивы	15.644	14.150
					<i>Итого по IV разделу</i>	15.644	14.150
V раздел. Краткосрочные обязательства							
2.4.	Краткосрочные финансовые вложения	5.032	2.668	5.1.	Заемные средства	158.924	118.554
				5.2.	Краткосрочная задолженность	51.328	94.420
2.5.	Денежные средства	14.730	13.050	5.3.	Прочие пассивы	13.110	13.966
	<i>Итого по II разделу</i>	380.818	386.198		<i>Итого по V разделу</i>	223.362	226.940
	БАЛАНС:	637.338	645.238		БАЛАНС:	637.338	645.238

ДААННЫЕ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ БАЛАНСА ПРЕДПРИЯТИЯ

Варианты (1 - 4)

Показатель	Код строки	Вариант							
		1		2		3		4	
		На начало года	На конец года	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года
Бухгалтерский баланс									
АКТИВ									
1 Внеоборотные активы									
Нематериальные активы	1110	6156	6153	6153	6952	29111	20628	20628	15823
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-	-	22158	27863	27863	20960
Основные средства	1150	260505	262628	262628	389498	25778939	19086605	19086605	15237473
Доходные вложения в материальные ценности	1160	229984	249324	249324	287661	-	-	-	-
Финансовые вложения	1170	224244726	154830739	154830739	1135682228	297418	357097	357097	847330
Отложенные налоговые активы	1180	9661	12446	12446	11523	693617	146578	146578	179983
Прочие внеоборотные активы	1190	1036	11066	11066	24407	155458	596256	596256	407153
Итого по разделу 1	1100	224852068	155372356	155372356	114288269	26976701	20235027	20235027	16708722

2 Оборотные активы												
Запасы	1210	4818196	2638643	2638643	2132187	344463	147221	147221	147221	99435		
Налог на добавленную стоимость	1220	1130391	820061	820061	733597	630	1002	1002	1002	8386		
Дебиторская задолженность	1230	27466874	37337928	37337928	15631520	3724836	2599103	2599103	2599103	1819105		
Финансовые вложения	1240	50922706	40233131	40233131	49847039	3198000	24440440	24440440	24440440	1548715		
Денежные средства	1250	10647915	13485261	13485261	5650612	2125709	3632925	3632925	3632925	2586200		
Прочие оборотные активы	1260	110415	103772	103772	103383	37938	30451	30451	30451	101277		
Итого по разделу 2	1200	95096497	94618796	94618796	74098338	9431576	8851142	8851142	8851142	6163118		
БАЛАНС	1600	319848565	249991152	249991152	188386607	36408277	29086169	29086169	29086169	22871840		
ПАССИВ												
3 Капитал и резервы												
Уставный капитал	1310	303631	303631	303631	303631	6540372	6189318	6189318	6189318	6189318		
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Переоценка внеоборотных активов	1340	83	83	83	83	-	-	-	-	-		
Добавочный капитал	1350	23348870	23348870	23348870	23348870	808684	485383	485383	485383	485383		
Резервный капитал	1360	15182	15182	15182	15182	327037	325019	325019	325019	322846		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	149719006	120889459	120889459	81175763	18044397	13852077	13852077	13852077	9921116		
Итого по разделу 3	1300	173386772	144557225	144557225	104843529	25720850	20951797	20951797	20951797	16918663		

4 Долгосрочные обязательства										
Заемные средства	1410	98338575	75547877	75547877	47190760	108831	806874	806874	806874	550865
Отложенные налоговые обязательства	1420	45773	28181	28181	22731	-	-	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-	109317	230858	3153712	3153712	3153712	2029634
Итого по разделу 4	1400	983384348	75576058	75576058	47322808	1319159	3960568	3960568	3960568	2580499
5 Краткосрочные обязательства										
Заемные средства	1510	36182735	21311994	21311994	25304872	-	-	-	-	-
Кредиторская задолженность	1520	11890187	8544856	8544856	10913891	8996537	3750869	3750869	3750869	2626726
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-	-	369474	422897	422897	422897	743634
Прочие обязательства	1550	4523	1019	1019	1507	2257	20	20	20	2253
Итого по разделу 5	1500	48077445	29857869	29857869	36220270	9368268	4173786	4173786	4173786	3372678
БАЛАНС	1700	319848565	249991152	249991152	188386607	36408277	29086169	29086169	29086169	22871840
Отчет о финансовых результатах										
Выручка	2110	169856029	151944566	151944566	44661754	25025807	19158622	19158622	19158622	18490708
Себестоимость	2120	56331340	47979286	47979286	40852582	21156881	13193688	13193688	13193688	12257379
Валовая прибыль (убыток)	2100	113524689	103965280	103965280	3809172	3868926	5964934	5964934	5964934	6233329
Коммерческие расходы	2210	49303399	40592093	40592093	-	-	-	-	-	-
Управленческие расходы	2220	4184473	3745545	3745545	3718942	2689434	-	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	60036817	59627642	59627642	1090230	1179492	5964934	5964934	5964934	6233329
Доходы от участия в других организациях	2310	-	12350000	12350000	-	-	2595	2595	2595	-

Проценты к получению	2320	4547160	5105610	5105610	-	-	330846	330846	237237
Проценты к уплате	2330	5482686	5173395	5173395	-	-	-	-	-
Прочие доходы	2340	86492948	100197638	100197638	964168	49064	186051	186051	356462
Прочие расходы	2350	84432480	106164421	106164421	1862420	164381	1146264	1146264	1538963
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	61161759	65944074	65944074	191978	1100752	5338162	5338162	5288065
Текущий налог на прибыль	2410	12575846	11044320	11044320	62417	226276	1510011	1510011	984302
Чистая прибыль (убыток)	2400	48565536	54895227	54895227	24021	9179	4094337	4094337	4009985

Варианты (5 - 8)

Показатель	Код строки	Вариант							
		5		6		7		8	
		На начало года	На конец года	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года
АКТИВ									
I Внеоборотные активы									
Нематериальные активы	1110	51928	42488	42488	55211	55211	51928	429818	326257
Результаты исследований и разработок	1120	27366	38292	38292	25771	25771	27366	42392	130037
Основные средства	1150	2431099	2745109	2745109	2594062	2594062	2431099	527089918	517887371
Доходные вложения в материальные ценности	1160	496314	463509	463509	480725	480725	496314	55322	58539
Финансовые вложения	1170	364045	256281	256281	263481	263481	364045	522342575	557131414
Отложенные налоговые активы	1180	121928	98489	98489	108269	108269	121928	1177442	1705952
Прочие внеоборотные активы	1190	45515	21010	21010	21634	21634	45515	12557719	13571510
Итого по разделу I	1100	3538195	3665178	3665178	3549153	3549153	3538195	1063695186	1090811080

2 Оборотные активы										
Запасы	1210	5154653	7624908	7624908	6130863	6130863	6130863	5154653	47137841	56715719
Налог на добавленную стоимость	1220	122289	481942	481942	111997	111997	111997	122289	3977161	3792701
Дебиторская задолженность	1230	2433634	2744722	2744722	2049585	2049585	2049585	2433634	121609379	128316187
Финансовые вложения	1240	615328	762974	762974	655523	655523	655523	615328	486703610	355909116
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	119543	1362593	1362593	90374	90374	90374	119543	21674995	16030789
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-	-	-	-	-	1685152	1806623
Итого по разделу 2	1200	8445447	12977139	12977139	9038342	9038342	9038342	8445447	682788138	562571135
БАЛАНС	1600	11983642	16642317	16642317	12587495	12587495	12587495	11983642	1746483324	1653382215
ПАССИВ										
3 Капитал и резервы										
Уставный капитал	1310	101898	101898	101898	101898	101898	101898	101898	43427993	43427993
Собственные акции выкупленные у акционеров	1320	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	116626	113629	113629	116062	116062	116062	116626	420234285	422397782
Добавочный капитал	1350	189	-	-	189	189	189	189	192511786	192511786
Резервный капитал	1360	15285	15285	15285	15285	15285	15285	15285	6514198	6514198
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	8106977	9825135	9825135	8631083	8631083	8631083	8106977	947849137	882228993
Итого по разделу 3	1300	8341275	10055947	10055947	8864517	8864517	8864517	8341275	1610537399	1547080752
4 Долгосрочные обязательства										
Заемные средства	1410	112571	3300000	3300000	129353	129353	129353	112571	28862065	28913579
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	143625	143625	-	-	-	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Прочие обязательства	1450	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу 4	1400	112571	3343625	3343625	3343625	129353	129353	129353	129353	112571	28862065	28862065	28913579				
5 Краткосрочные обязательства																	
Заемные средства	1510	3023135	2472158	2472158	3030371	3030371	3030371	3030371	3030371	3023135	139672	139672	139666				
Кредиторская задолженность	1520	506511	588114	588114	471972	471972	471972	471972	471972	506511	96369392	96369392	67463606				
Доходы будущих периодов	1530	150	9	9	150	150	150	150	150	150	1047007	1047007	1159160				
Оценочные обязательства	1540	-	82464	82464	91132	91132	91132	91132	91132	-	9119139	9119139	8131674				
Прочие обязательства	1550	-	-	-	-	-	-	-	-	-	408650	408650	493778				
Итого по разделу 5	1500	3529796	3142745	3142745	3593625	3593625	3593625	3593625	3593625	3529796	107083860	107083860	77387884				
БАЛАН	1700	11983642	16642317	16642317	12587495	12587495	12587495	12587495	12587495	11983642	1746483324	1746483324	1653382215				
Отчет о финансовых результатах																	
Выручка	2110	16453603	19744324	10679529	16453603	1820012	1820012	1820012	1820012	1929213	393040545	393040545	408762167				
Себестоимость	2120	13169853	15803824	7806339	13169853	1670947	1670947	1670947	1670947	1771204	262636793	262636793	273142265				
Валовая прибыль (убыток)	2100	3283750	3940500	2873190	3283750	149065	149065	149065	149065	158009	130403752	130403752	135619902				
Коммерческие расходы	2210	140573	168688	162912	140573	-	-	-	-	-	30999899	30999899	32239895				
Управленческие расходы	2220	721477	865772	730088	721477	38010	38010	38010	38010	40291	-	-	-				
Прибыль (убыток) от продаж	2200	2421700	2906040	1980190	2421700	111055	111055	111055	111055	117718	99403853	99403853	103380007				
Доходы от участия в других организациях	2310	1755	2106	1722	1755	255	255	255	255	270	17934	17934	18651				
Проценты к получению	2320	129412	155294	55816	129412	1273	1273	1273	1273	1349	19008950	19008950	19769308				
Проценты к уплате	2330	331215	397458	160390	331215	2411	2411	2411	2411	2556	7	7	7				
Прочие доходы	2340	730949	877139	714746	730949	21442	21442	21442	21442	22729	581046678	581046678	604288545				
Прочие расходы	2350	956817	1148180	1429406	956817	47126	47126	47126	47126	49954	576243627	576243627	599293372				
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1995784	2394941	1162678	1995784	84488	84488	84488	84488	89557	123233781	123233781	128163132				

Текущий налог на прибыль	2410	546831	656 197	355041	546831	20035	21237	20840154	21673760
Чистая прибыль (убыток)	2400	1431080	1 717 296	771522	1431080	64034	67876	101451540	105509602

Варианты (9 - 12)

Показатель	Код строки	Вариант									
		9			10			11			12
		На начало года	На конец года	На конец года	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года	
Бухгалтерский баланс											
АКТИВ											
1 Внеоборотные активы											
Нематериальные активы	1110	6156	6952	6153	6365	20628	55211	326257	265147		
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-	-	27863	25771	130037	127943		
Основные средства	1150	260505	389498	262628	269362	19086605	2594062	517887371	470312813		
Доходные вложения в материальные ценности	1160	229984	287661	249324	237803	-	480725	58539	64269		
Финансовые вложения	1170	224244726	113568228	154830739	231869047	357097	263481	557131414	474423594		
Отложенные налоговые активы	1180	9661	11523	12446	9989	146578	108269	1705952	1128235		
Прочие внеоборотные активы	1190	1036	24407	11066	1071	596256	21634	13571510	12729845		
Итого по разделу 1	1100	224852068	114288269	155372356	232497038	20235027	3549153	1090811080	959051846		
2 Оборотные активы											
Запасы	1210	4818196	2132187	2638643	4982015	147221	6130863	56715719	48973216		
Налог на добавленную стоимость	1220	1130391	733597	820061	1168824	1002	111997	3792701	3466410		

Дебиторская задолженность	1230	27466874	15631520	37337928	28400748	2599103	2049585	128316187	92563729
Финансовые вложения	1240	50922706	49847039	40233131	52654078	24440440	655523	355909116	266758317
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	10647915	5650612	13485261	11009944	3632925	90374	16030789	17926291
Прочие оборотные активы	1260	110415	103383	103772	114169	30451	-	1806623	795239
Итого по разделу 2	1200	95096497	74098338	94618796	98329778	8851142	9038342	562571135	430483202
БАЛАНС	1600	319848565	188386607	249991152	330723416	29086169	12587495	1653382215	1389535048
ПАССИВ									
3 Капитал и резервы									
Уставный капитал	1310	303631	303631	303631	313954	6189318	101898	43427993	43427993
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-	-	-	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	83	83	83	86	-	116062	422397782	399637434
Добавочный капитал	1350	23348870	23348870	23348870	24142732	485383	189	192511786	192511786
Резервный капитал	1360	15182	15182	15182	15698	325019	15285	6514198	6514198
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	149719006	81175763	120889459	154809452	13852077	8631083	882228993	671158541
Итого по разделу 3	1300	173386772	104843529	144557225	179281922	20951797	8864517	1547080752	1313249952
4 Долгосрочные обязательства									
Заемные средства	1410	98338575	47190760	75547877	101682087	806874	129353	28913579	21073250
Отложенные налоговые обязательства	1420	45773	22731	28181	47329	-	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	109317	-	-	3153712	-	-	-
Итого по разделу 4	1400	98384348	47322808	75576058	101729416	3960568	129353	28913579	21073250

5 Краткосрочные обязательства												
Заемные средства	1510	36182735	25304872	21311994	37412948	-	3030371	139666	508374			
Кредиторская задолженность	1520	11890187	10913891	8544856	12294453	3750869	471972	67463606	45173239			
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-	-	-	150	1159160	1456103			
Оценочные обязательства	1540	-	-	-	-	422897	91132	8131674	7706902			
Прочие обязательства	1550	4523	1507	1019	4677	20	-	493778	367228			
Итого по разделу 5	1500	48077445	36220270	29857869	49712078	4173786	3593625	77387884	55211846			
БАЛАНС	1700	319848565	188386607	249991152	330723416	29086169	12587495	1653382215	1389535048			
Отчет о финансовых результатах												
Выручка	2110	151944566	169856029	25025807	44661754	18490708	19158622	16453603	19158622			
Себестоимость	2120	47979286	56331340	21156881	40852582	12257379	13193688	13169853	13193688			
Валовая прибыль (убыток)	2100	103965280	113524689	3868926	3809172	6233329	5964934	3283750	5964934			
Коммерческие расходы	2210	40592093	49303399	-	-	-	-	140573	220110			
Управленческие расходы	2220	3745545	4184473	2689434	3718942	-	-	721477	1245010			
Прибыль (убыток) от продаж	2200	59627642	60036817	1179492	1090230	6233329	5964934	2421700	4499814			
Доходы от участия в других организациях	2310	12350000	-	-	-	-	2595	1755	2595			
Проценты к получению	2320	5105610	4547160	-	-	237237	330846	129412	330846			
Проценты к уплате	2330	5173395	5482686	-	-	-	-	331215	-			
Прочие доходы	2340	100197638	86492948	49064	964168	356462	186051	730949	186051			
Прочие расходы	2350	106164421	84432480	164381	1862420	1538963	1146264	956817	1146264			
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	65944074	61161759	1100752	191978	5288065	5338162	1995784	3873042			
Текущий налог на прибыль	2410	11044320	12575846	226276	62417	984302	1510011	546831	1510011			
Чистая прибыль (убыток)	2400	54895227	48565536	9179	24021	4009985	4094337	1431080	2363031			

Варианты (13 - 15)

Показатель	Код строки	Вариант					
		13		14		15	
		На начало года	На конец года	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года
Бухгалтерский баланс							
АКТИВ							
1 Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	1110	213539	256682	256682	326257	326257	
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	130037	-	130037	
Основные средства	1150	141403393	127037995	127037995	517887371	517887371	
Доходные вложения в материальные ценности	1160	466880	309017	309017	466880	58539	
Финансовые вложения	1170	149042892	170122816	170122816	557131414	149042892	
Отложенные налоговые активы	1180	2503763	5558808	5558808	1705952	2503763	
Прочие внеоборотные активы	1190	62085493	75902666	75902666	13571510	62085493	
Итого по разделу 1	1100	358715960	379187984	379187984	1090811080	358715960	
2 Оборотные активы							
Запасы	1210	964773	1799641	1799641	56715719	964773	
Налог на добавленную стоимость	1220	124181	147767	147767	3792701	124181	
Дебиторская задолженность	1230	49608719	31351691	31351691	128316187	49608719	
Финансовые вложения	1240	21486977	9013908	9013908	355909116	21486977	
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	12820478	47846480	47846480	16030789	12820478	
Прочие оборотные активы	1260	4180273	7137553	7137553	1806623	4180273	
Итого по разделу 2	1200	89185401	97297040	97297040	562571135	89185401	
БАЛАНС	1600	447901361	476485024	476485024	1653382215	447901361	
ПАССИВ							
3 Капитал и резервы							
Уставный капитал	1310	206641	206641	206641	43427993	206641	
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-	-	-	
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-	422397782	-	
						422397782	

Добавочный капитал	1350	7387121	7449170	7449170	7449170	192511786	7387121	192511786
Резервный капитал	1360	29900	29900	29900	29900	6514198	29900	6514198
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	110942773	98326345	98326345	98326345	882228993	110942773	882228993
Итого по разделу 3	1300	118566435	106011463	106011463	106011463	1547080752	118566435	1547080752
4 Долгосрочные обязательства								
Заемные средства	1410	222748318	258557782	258557782	258557782	28913579	222748318	28913579
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-	-	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	2377513	2030991	2030991	2030991	-	2377513	-
Прочие обязательства	1450	788040	4214225	4214225	4214225	-	788040	-
Итого по разделу 4	1400	225913871	264802998	264802998	264802998	28913579	225913871	28913579
5 Краткосрочные обязательства								
Заемные средства	1510	44436303	47499113	47499113	47499113	139666	44436303	139666
Кредиторская задолженность	1520	32073887	30438012	30438012	30438012	67463606	32073887	67463606
Доходы будущих периодов	1530	2573501	2817920	2817920	2817920	1159160	2573501	1159160
Оценочные обязательства	1540	24333459	24909829	24909829	24909829	8131674	24333459	8131674
Прочие обязательства	1550	3905	5689	5689	5689	493778	3905	493778
Итого по разделу 5	1500	103421055	105670563	105670563	105670563	77387884	103421055	77387884
БАЛАНС	1700	447901361	476485024	476485024	476485024	1653382215	447901361	1653382215
Выручка	2110	246965174	270828650	270828650	144437050	376739980	270828650	376739980
Себестоимость	2120	124499378	142894197	142894197	121364000	232063717	142894197	232063717
Валовая прибыль (убыток)	2100	122465796	127934453	127934453	23073050	144676263	127934453	144676263
Коммерческие расходы	2210	36569705	33241387	33241387	-	26593699	33241387	26593699
Управленческие расходы	2220	21300598	27502095	27502095	-	-	27502095	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	64595493	70190971	70190971	23073050	118082564	70190971	118082564
Доходы от участия в других организациях	2310	23928792	9718711	9718711	-	5443	9718711	5443
Проценты к получению	2320	3791373	3944299	3944299	129000	13072791	3944299	13072791
Проценты к уплате	2330	18009483	17039868	17039868	-	148	17039868	148
Прочие доходы	2340	2525087	10284962	10284962	9711000	457897865	10284962	457897865
Прочие расходы	2350	12319661	20764542	20764542	26134000	492755845	20764542	492755845
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	64511601	56334533	56334533	6779050	96302670	56334533	96302670
Текущий налог на прибыль	2410	9577869	9633561	9633561	6032000	14461214	9633561	14461214
Чистая прибыль (убыток)	2400	54129288	42949463	42949463	1241050	77783552	42949463	77783552

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

ТЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ РГЗ

- Тема 1.** Финансы и финансовый механизм на предприятии.
- Тема 2.** Средства предприятия и капитал.
- Тема 3.** Собственный капитал предприятия и порядок его формирования.
- Тема 4.** Организация денежного обращения и расчетов на предприятии.
- Тема 5.** Расходы и доходы предприятия.
- Тема 6.** Формирование и распределение прибыли предприятия в современных условиях.
- Тема 7.** Финансовые проблемы несостоятельности (банкротства) предприятий.
- Тема 8.** Оборотные средства предприятия и источники их формирования.
- Тема 9.** Оборачиваемость оборотных средств и пути ее ускорения.
- Тема 10.** Кредитование текущей деятельности предприятий.
- Тема 11.** Финансовое обеспечение инвестиций в основные средства.
- Тема 12.** Порядок исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль.
- Тема 13.** Порядок исчисления и уплаты страховых взносов в государственные внебюджетные фонды.
- Тема 14.** Финансовое регулирование государством деятельности предприятий агропромышленного комплекса (АПК).
- Тема 15.** Финансовое планирование на предприятии.
- Тема 16.** Особенности организации финансов акционерного общества (АО).
- Тема 17.** Финансовое состояние предприятия и пути его улучшения.
- Тема 18.** Роль производственно-финансового левериджа в оценке финансового состояния предприятия.
- Тема 19.** Налогообложение предприятий.
- Тема 20.** Выручка от продажи продукции, ее планирование.
- Тема 21.** Планирование и финансирование затрат на производство и продажу продукции.
- Тема 22.** Финансовая работа на предприятии в современных условиях.
- Тема 23.** Содержание и особенности структуры финансовых ресурсов жилищного хозяйства (коммунальных предприятий).
- Тема 24.** Особенности финансового прогнозирования в строительных отраслях.
- Тема 25.** Содержание оперативной финансовой работы на предприятии.
- Тема 26.** Система расчетов с поставщиками и покупателями.
- Тема 27.** Организация взаимоотношений предприятия со страховыми компаниями.
- Тема 28.** Формирование финансовых ресурсов и направления их использования.
- Тема 29.** Формирование денежных потоков и управление ими на предприятии.
- Тема 30.** Экономическая роль амортизации в воспроизводственном процессе.

Учебное издание

Кизиль Елена Витальевна
Никитин Константин Евгеньевич

**ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ
(ПРЕДПРИЯТИЙ)**

2-е издание, переработанное и дополненное

Учебное пособие

Научный редактор – В. В. Литовченко,
доктор экономических наук, профессор

Редактор Е. В. Безолукова

Подписано в печать 25.05.2015.

Формат 60 × 84 1/16. Бумага 80 г/м². Ризограф EZ570E.
Усл. печ. л. 12,09. Уч.-изд. л. 12,00. Тираж 50 экз. Заказ 27119.

Редакционно-издательский отдел
Федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего профессионального образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»
681013, г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, 27.

Полиграфическая лаборатория
Федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего профессионального образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»
681013, г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, 27.