

А. И. Бородин, А. Н. Сорочайкин

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

Самара
2013

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

А. И. Бородин, А. Н. Сорочайкин

**ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ
(ОРГАНИЗАЦИЙ)**

Курс лекций

Самара
Издательство «Институт анализа экономики города и региона»
2013

УДК 33
ББК 65
Б83

Р е ц е н з е н т ы : д-р экон. наук Л. В. Иваненко,
д-р экон. наук В. С. Гродский

Бородин, А. И.

Б83 Финансы предприятий (организаций): курс лекций / А. И. Бородин,
А. Н. Сорочайкин. – Самара: Изд-во «Институт анализа экономики го-
рода и региона», 2013. – 84 с.

В данном издании представлен краткий курс лекций, отражающий наиболее характерные вопросы, предусмотренные Федеральными государственными образовательными стандартами и программой в ходе изучения дисциплины «Финансы предприятий (организаций)».

Предназначен для студентов бакалавриата, преподавателей и научных работников, специализирующихся в области экономики и управления.

УДК 33
ББК 65

© Бородин А. И., Сорочайкин А. Н., 2013
© НИУ «Высшая школа экономики», 2013
© Самарский государственный университет,
2013
© Оформление. Издательство «Институт
анализа экономики города и региона»,
2013

СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Теория финансов предприятий (организаций)	4
Тема 2. Особенности финансов различных организационно-правовых форм хозяйствования	8
Тема 3. Отраслевые особенности организации финансов	15
Тема 4. Финансы предприятий малого бизнеса	21
Тема 5. Финансовые ресурсы и собственный капитал организации	26
Тема 6. Основные фонды и другие внеоборотные активы	34
Тема 7. Оборотный капитал предприятия	41
Тема 8. Затраты предприятия на производство продукции и выручка от ее реализации	46
Тема 9. Прибыль предприятия. Планирование и направление использования	53
Тема 10. Финансовое планирование на предприятии	61
Тема 11. Оценка финансового состояния организации и пути достижения финансовой устойчивости	66
Приложения	77

КРАТКИЙ ЛЕКЦИОННЫЙ КУРС

Тема 1. Теория финансов предприятий (организаций)

1.1. Сущность финансов предприятий

Финансы предприятий представляют собой совокупность экономических отношений, возникающих в реальном денежном обороте по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Финансы предприятий являются основой финансовой системы государства. Состояние финансов предприятия оказывает влияние на обеспеченность общегосударственных и региональных денежных фондов финансовыми ресурсами, чем крепче и устойчивее финансовое положение предприятий, тем обеспеченнее общегосударственные и региональные денежные фонды, более полно удовлетворяются социальные, культурные потребности и др.

На организацию финансов предприятий оказывают влияние два фактора:

- *организационно-правовая форма хозяйствования* (определяется Гражданским кодексом РФ).
- *отраслевые технико-экономические особенности.* Отраслевая специфика влияет на состав и структуру производственных фондов, длительность производственного цикла, особенности кругооборота средств, источники финансирования простого и расширенного воспроизводства, состав и структуру финансовых ресурсов, формирование финансовых резервов и других аналогичных фондов.

1.2. Финансовые отношения организаций

Финансовые отношения предприятий в зависимости от экономического содержания можно сгруппировать по следующим направлениям:

- 1) возникающие между учредителями в момент создания предприятия по поводу формирования уставного (складочного) капитала;
- 2) между предприятиями и организациями, связанные с производством и реализацией продукции, возникновением вновь созданной стоимости;
- 3) между предприятиями и его подразделениями: филиалами, цехами, отделами, бригадами по поводу финансирования расходов, распределения и перераспределения прибыли, оборотных средств;
- 4) между предприятием и работниками предприятия;

5) между предприятием и вышестоящей организацией, внутри ФПГ, внутри холдинга, с союзами и ассоциациями, членом которых является предприятие;

6) между предприятием и финансовой системой государства;

7) между предприятием и банковской системой;

8) между предприятием и страховыми компаниями и организациями;

9) между предприятием и инвестиционными институтами;

10) между коммерческими организациями и предприятиями – связаны с эмиссией ценных бумаг, взаимным кредитованием, долевым участием в создании совместных предприятий.

1.3. Функции финансов предприятий

Можно выделять три основные функции финансов предприятий:

- воспроизводственную,
- распределительную,
- контрольную.

Воспроизводственная функция финансов предприятий заключается в обеспечении сбалансированности стоимостного выражения материальных и трудовых средств и финансовых ресурсов на всех стадиях кругооборота капитала в процессе простого и расширенного воспроизводства. Она проявляется в показателях прибыльности и ликвидности активов. Для поддержания высокой прибыльности и ликвидности решающую роль играет управление собственным и привлеченным капиталом.

Распределительная функция тесно связана с воспроизводственной функцией, так как выручка от реализации продукции, товаров, работ и услуг подлежит распределению и перераспределению. Она заключается в том, что финансовые ресурсы предприятия подлежат распределению в целях выполнения денежных обязательств перед бюджетом, банками, контрагентами. Ее результатом является формирование и использование целевых фондов денежных средств, поддержание эффективной структуры капитала.

Контрольная функция финансов предприятий заключается в реализации контроля рублем за реальным денежным оборотом, формированием фондов денежных средств.

Она реализуется по следующим основным направлениям:

- контроль за правильным и своевременным перечислением средств в фонды денежных средств по всем установленным источникам финансирования;

- контроль за соблюдением заданной структуры фондов денежных средств с учетом потребностей производственного и социального развития;
- контроль за целенаправленным и эффективным использованием финансовых ресурсов;
- контроль за поступлением выручки от реализации продукции и услуг;
- контроль за уровнем самофинансирования, прибыльности и рентабельности.

1.4. Принципы организации финансов предприятий

Общие принципы финансов предприятий:

1. Плановость и системность
2. Целевая направленность
3. Диверсификация (инвестирование денег в различные ценные бумаги, объекты; создание многопрофильных предприятий, занимающихся различными видами предпринимательской деятельности);
4. Стратегическая ориентированность

Реализация финансовой политики базируется на принципах современной организации финансов предприятий, адекватных рыночной экономике:

1. Принцип плановости, который обеспечивает соответствие объема продаж и издержек, инвестиций потребностям рынка, учета конъюнктуры, а в наших условиях и платежеспособного спроса, т. е. возможности осуществления нормальных расчетов.

2. Финансовое соотношение сроков – обеспечивает минимальный разрыв во времени между получением и использованием средств, что особенно важно в условиях инфляции и изменения курсов валют. При этом под использованием средств здесь понимается и возможность их сохранения от обесценения при размещении в легко реализуемые активы (ценные бумаги, депозиты и т. п.).

3. Гибкость (маневрирование) – обеспечивает возможность маневра в случае не достижения плановых объемов продаж, превышения плановых затрат по текущей и инвестиционной деятельности.

4. Минимизация финансовых издержек – финансирование любых инвестиций и других затрат должно обеспечиваться самым «дешевым» способом.

5. Рациональность – вложение капитала в инвестиции должно иметь более высокую эффективность по сравнению с достигнутым ее уровнем и обеспечить минимальные риски.

6. Финансовая устойчивость – обеспечение финансовой независимости, т. е. соблюдение критической точки удельного веса собственного капитала в общей его величине (0,5) и платежеспособности предприятия, т. е. его способности к погашению своих краткосрочных обязательств.

1.5. Роль финансов в хозяйственной деятельности предприятий

Роль финансов в хозяйственной деятельности предприятий проявляется в том, что с их помощью осуществляются:

- обслуживание индивидуального кругооборота фондов, т. е. смена форм стоимости;
- распределение выручки от реализации товаров (после уплаты косвенных налогов) в фонд возмещения материальных затрат, включая амортизационные отчисления, фонд оплаты труда (включая взносы во внебюджетные фонды) и чистый доход, выступающий в форме прибыли;
- перераспределение чистого дохода на платежи в бюджет (налог на прибыль) и прибыль, оставляемую в распоряжении предприятия на производственное и социальное развитие;
- использование прибыли, оставляемой в распоряжении предприятия (чистой прибыли), на фонды потребления, накопления, резервный и на другие, цели, предусмотренные в его финансовом плане (бюджете);
- контроль за соблюдением соответствия между движением материальных и денежных ресурсов в процессе индивидуального кругооборота фондов, т. е. за состоянием ликвидности, платежеспособности и финансовой независимости предприятия от внешних источников финансирования.

1.6. Государственное регулирование финансов организации

Во всех странах с рыночной экономикой основу государственного регулирования финансовой деятельности фирм составляют налоговые правоотношения. Органами государственной власти и управления разработана действующая нормативная база налоговых отношений фирмы с государством.

Согласно Закону РФ об основах налоговой системы невыполнение или ненадлежащее выполнение вышеизложенных обязанностей влечет применение финансовых санкций, а также мер административной и уголовной ответственности.

Государственному регулированию (помимо налоговых отношений) подлежат операции в сфере денежного обращения и ряд других сфер финансовой деятельности организаций. Каждая организация, согласно Указу Президента РФ от 14 июня 1992 г. (независимо от организационно-правовой формы), обязана:

- хранить свои денежные средства в учреждениях банков;
- осуществлять расчеты по своим обязательствам с другими предприятиями в безналичном порядке через учреждения банков;
- иметь в кассе фирмы наличные деньги исключительно в пределах лимитов, установленных учреждениями банков. Превышение лимитов допускается только для оплаты труда, выплаты пособий по социальному страхованию, стипендий, пенсий и только на срок не более трех рабочих дней, включая день получения денег в банке;
- сдавать в банк всю денежную наличность сверх установленных лимитов остатка наличных денег в кассе.

За несоблюдение установленного порядка ведения операций денежного обращения действующим законодательством предусмотрены меры финансовой ответственности (штрафы).

Особую значимость в современных условиях имеют вопросы государственного регулирования валютных операций, осуществляемых предприятиями. В основном нормативном акте, регулирующем валютные правоотношения фирм в России (Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 9 октября 1992 г.), заложены концептуальные основы государственного регулирования валютных правоотношений в отечественной экономике.

Тема 2. Особенности финансов различных организационно-правовых форм хозяйствования

2.1. Формы предпринимательской деятельности в России

В зависимости от цели их создания и деятельности юридические лица подразделяются на две большие группы: коммерческие и некоммерческие организации.

Основная цель коммерческой организации – извлечение прибыли с последующим распределением ее среди участников.

Целью некоммерческой организации является, как правило, решение социальных задач; при этом если организация все же ведет предпринимательскую деятельность, то полученная прибыль не распределяется между участниками, а также используется для достижения социальных и иных общественно полезных целей. При отсутствии прибыли от результатов собственной деятельности финансирование осуществляют участники либо собственники некоммерческих организаций. Взносы участников в некоммерческие организации добровольные.

2.2. Финансы хозяйственных товариществ и обществ

Хозяйственное товарищество представляет собой коммерческую организацию с разделенным на вклады участников складочным капиталом и может создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного).

В полных товариществах и товариществах на вере (коммандитных товариществах) участниками (полными товарищами) могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации. Граждане и юридические лица могут быть участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере. Хозяйственное общество может иметь единственного участника, который полностью формирует уставный капитал.

Учредителями и одновременно участниками полного товарищества могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации, причем количество участников (полных товарищей) должно быть не менее двух. Главный признак этой формы организации предпринимательской деятельности – неограниченная солидарная ответственность участников по обязательствам товарищества имуществом независимо от размера вклада в уставный (складочный) капитал, иными словами, при недостаточности имущества товарищества для погашения требований кредиторов взыскание может быть обращено на личное имущество полных товарищей.

Товарищество на вере отличается от полного товарищества тем, что в нем наряду с полными товарищами имеются один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности. Вкладчики участвуют в прибылях и убытках пропорционально своим вкладам. Вкладчиками могут выступать как физические, так и любые юридические лица. Финансовые отношения в товариществах на вере (коммандитных товариществах) строятся в соответствии с учредительным договором. В товарищества на вере могут входить один или несколько участников, занимающихся от имени товарищества предпринимательской деятельностью и несущих ответственность по обязательствам всем своим имуществом (полные товарищи), а также участники-вкладчики (коммандисты), которые несут ответственность в пределах сумм внесенных ими вкладов. Товарищество на вере действует на основании учредительного договора, подписываемого всеми полными товарищами.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разде-

лен на доли, размер которых зафиксирован в учредительных документах и которые удостоверяются свидетельствами, не являющимися ценными бумагами. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, лишь в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники, сделавшие вклад не в полном объеме, несут солидарную ответственность по обязательствам общества также и в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников. Число участников общества не может превышать предела, установленного Законом об обществах с ограниченной ответственностью (более 50 человек); в противном случае оно должно быть преобразовано в течение года в акционерное общество либо ликвидировано в судебном порядке. Размер уставного капитала не может быть меньше 100-кратного минимального размера оплаты труда (МРОТ) на дату регистрации.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) по сути является разновидностью ООО. Различие между ними в том, что участники ОДО принимают на себя ответственность по обязательствам общества не только в размере вкладов, внесенных в уставный капитал, но и другим своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, что фиксируется в учредительных документах.

Акционерным признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, при этом акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций. Участники общества, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций. Акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения им всех акций общества, однако в качестве такого единственного участника не может выступать другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Облигации, выпущенные АО, удостоверяют право владельцев требовать их погашения или выплаты номинальной стоимости либо номинальной стоимости и процентов в установленные сроки. В решении о выпуске облигаций определяются форма, сроки и другие условия их погашения.

Акционерные общества могут открытого и закрытого типа.

Единственным учредительным документом АО является устав.

АО несет ответственность по финансовым и другим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Оно не отвечает по обязательствам своих

акционеров. Если несостоятельность АО вызвана действиями или бездействием его акционеров или лиц, которые имеют право давать обязательные указания, то на указанных акционеров или других лиц в случае недостаточности имущества АО может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Открытым акционерным обществом (ОАО) признается такое акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое общество может проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и свободно продавать их. Число учредителей ОАО не ограничено. Минимальный размер уставного капитала открытого общества должен составлять не менее 1000-кратной суммы МРОТ, установленной федеральным законодательством на дату регистрации общества.

Закрытым акционерным обществом является такое акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или другого, заранее определенного круга лиц. Такое общество не проводит открытую подписку на выпускаемые им акции и не предлагает их для приобретения неограниченному кругу лиц. Число учредителей не может превышать 50 участников; если этот лимит превышен, закрытое общество должно быть преобразовано в течение года в ОАО. Минимальный размер уставного капитала закрытого общества – не менее 100-кратной суммы.

Народное предприятие создается путем преобразования любой коммерческой организации, кроме государственных и муниципальных унитарных предприятий и открытых акционерных обществ, работникам которых принадлежит менее 49% уставного капитала. Участники и работники коммерческой организации, решившие стать акционерами, заключают договор о создании народного предприятия. Народное предприятие выпускает только обыкновенные акции. Номинальную стоимость одной акции определяет общее собрание акционеров; она не может быть более 20% МРОТ. Работникам НП должно принадлежать такое количество его акций, номинальная стоимость которых составляет более 75% уставного капитала. Минимальный уставный капитал НП составляет не менее 1000 МРОТ. Выкуп акций НП у акционеров осуществляется за счет прибыли НП. Один акционер, являющийся работником НП, не может владеть количеством его акций, номинальная стоимость которых превышает 5% уставного капитала.

Производственный кооператив (артель) – это добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его

членами (участниками) имущественных паевых взносов в соответствии с Федеральным законом от 8.05.1996 года № 41-ФЗ «О производственных кооперативах». Членство в кооперативе предполагает личное трудовое участие в его деятельности. По своим обязательствам кооператив отвечает всем своим имуществом; при недостатке средств члены кооператива несут дополнительную ответственность в размерах и порядке, предусмотренных законодательством и уставом кооператива.

2.3. Финансы унитарных предприятий

Унитарным предприятием (УП) признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям). Унитарными могут быть только государственные или муниципальные предприятия. Имущество, выделяемое унитарному предприятию при его создании, находится в государственной или муниципальной собственности и принадлежит предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие), создается по решению Правительства России на базе федеральной собственности. Такое предприятие несет ответственность по своим обязательствам только находящимися в его распоряжении денежными средствами; при недостатке средств государство несет субсидиарную ответственность по обязательствам предприятия.

2.4. Финансы некоммерческих организаций

Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях:

- охраны здоровья граждан,
- развития физической культуры и спорта,
- удовлетворения духовных потребностей граждан,
- защиты прав, законных интересов граждан и организаций,
- разрешения споров и конфликтов,
- оказания юридической помощи,
- а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Учредительными документами некоммерческих организаций являются:

- устав – для общественной или религиозной организации, фонда, некоммерческого партнерства и автономной некоммерческой организации;
- учредительный договор и устав – для ассоциации или союза;
- решение собственника о создании учреждения и устав, утвержденный собственником, - для учреждения.

Реорганизация некоммерческой организации осуществляется в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования.

Источниками формирования имущества некоммерческой, организации являются:

- регулярные и единовременные поступления от учредителей, участников, членов;
- добровольные имущественные взносы и пожертвования;
- выручка от реализации товаров, работ, услуг;
- дивиденды, доходы, проценты, получаемые по ценным бумагам и вкладам;
- доходы, получаемые от собственности некоммерческой организации, и др.

К некоммерческим организациям относятся:

1. Общественные объединения - добровольное, самоуправляемое, некоммерческое формирование, созданное по инициативе граждан, объединившихся на основе общности интересов для реализации общих целей, указанных в уставе общественного объединения, в соответствии с Федеральным законом «Об общественных объединениях». Общественные объединения создаются в одной из следующих организационно-правовых форм: общественная организация; общественное движение; общественный фонд; общественное учреждение и орган общественной самодеятельности.

2. Религиозные организации,

3. Некоммерческие партнерства - основанные на членстве некоммерческие организации, учреждаемые гражданами или юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, в направленной на достижение общих целей.

4. Потребительские кооперативы. Потребительское общество представляет собой добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства и имущественных паевых взносов для осуществления различных видов деятельности с целью удовлетворения потребностей его членов в соответствии с Федеральным законом «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации».

5. Союз потребительских обществ. Является юридическим лицом, действует на основании устава в соответствии с правами, делегируемыми ему потребительскими обществами. Высшим органом союза является общее собрание представителей потребительских обществ, вошедших в союз. Собственность потребительских обществ образуется за счет взносов пайщиков, дохода, получаемого в результате осуществления различных видов деятельности, и других источников.

6. Образовательные учреждения. Учреждением является некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или других функций некоммерческого характера и финансируемая полностью или частично этим собственником.

7. Автономные некоммерческие организации - это не имеющие членства некоммерческие организации, учреждаемые физическими и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов в целях предоставления услуг в области образования, здравоохранения, культуры, науки, права, физической культуры и спорта и т.п. Учредители такой организации не сохраняют права на имущество, переданное ими в собственность этой организации, и пользуются ее услугами только на равных условиях с другими лицами

8. Социальные, благотворительные и другие фонды,

9. Ассоциации и союзы. Коммерческие организации в целях координации своей предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций и союзов, являющихся некоммерческими организациями.

10. Организации в других формах, предусмотренных законодательством.

2.5. Финансово-промышленные группы

Финансово-промышленная группа (ФПГ) представляет собой совокупность юридических лиц, объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основании договора о создании ФПГ.

Цель создания ФПГ - повышение конкурентоспособности и эффективности производства, создание рациональных технологических и кооперационных связей, расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства и создание новых рабочих мест, реализация инвестиционных и других проектов и программ и др.

Финансово-промышленные группы являются результатом концентрации ресурсов и капитала, осуществляемой для решения масштабных задач развития производства. Участниками ФПГ являются юридические лица, подписавшие договор о создании ФПГ, и учрежденная ими центральная компания либо основное и дочерние общества.

Тема 3. Отраслевые особенности организации финансов

Финансы предприятий отраслей народного хозяйства включают в себя финансы предприятий (фирм), осуществляющих промышленную, сельскохозяйственную, проектную, геологическую, строительную, транспортную, снабженческо-сбытовую, торговую, жилищно-коммунальную деятельность на основе хозяйственного (коммерческого) расчета и самофинансирования.

3.1. Финансы промышленных предприятий

Финансы промышленности занимают ведущее место в общей системе финансов предприятий отраслей народного хозяйства. В процессе своей деятельности они взаимодействуют с предприятиями других отраслей народного хозяйства: сельского хозяйства, строительства, транспорта, торговли и др. Все затраты, связанные с производством и реализацией продукции, промышленные предприятия производят значительно раньше их возмещения из выручки за реализованную продукцию. В связи с этим у предприятия возникает потребность в средствах на покупку необходимых видов сырья, основных и вспомогательных материалов, полуфабрикатов, топлива, на оплату труда работников предприятия и ряд других расходов на производство и реализацию продукции.

Процесс производства совершается в определенной технологической последовательности, когда непрерывно проходят стадии приобретения сырья и подготовки его к производству - превращение сырья в полуфабрикаты, затем в незавершенное производство и наконец в готовую продукцию, потребность в средствах на покрытие производственных расходов на каждой из этих стадий возникает у предприятия одновременно. Наибольший удельный вес во всех расходах предприятий занимают затраты на производство продукции. Они складываются из денежного выражения затрат, связанных с использованием основных фондов, сырья, материалов, топлива, энергии, труда и т.д. Все виды затрат на производство продукции группируются по следующим элементам затрат: сырье и основные материалы, вспомогательные материалы,

топливо, энергия, заработная плата - основная и дополнительная, отчисления на государственное социальное страхование, на обязательное медицинское страхование, отчисления в пенсионный фонд, фонд занятости населения, амортизация основных фондов, прочие расходы.

По структуре затрат на производство продукции предприятия подразделяются на группы:

1. Материалоемкие – предприятия легкой, пищевой, химической, металлургической промышленности, машиностроения.
2. Трудоемкие— предприятия угольной, торфяной, лесной промышленности.
3. Топливоемкие - предприятия энергетики.
4. С высокой долей амортизации - предприятия нефтедобывающей, газовой промышленности.

3.2. Финансы предприятий сельского хозяйства

Особенности воспроизводства в сельском хозяйстве и организации финансов сельскохозяйственных предприятий можно объединить в следующие группы:

1. Природно-климатические и естественно-биологические;
2. Технологические и организационные;
3. Социально-экономические.

Сельскохозяйственный год охватывает периоды, относящиеся к двум календарным годам. При определении себестоимости затраты данного календарного года распределяются между продукцией этого года и продукцией будущего года. Кроме того, сезонность сельскохозяйственных работ обуславливает необходимость исчисления себестоимости не только по видам продукции, но и по видам работ. Планирование осуществляется в такой последовательности: сначала определяются затраты по видам работ на 1 га посева и на голову скота, а затем с учетом урожайности и продуктивности определяется себестоимость отдельных видов продукции.

Себестоимость отдельных видов с/х. продукции, получаемой от соответствующих культур (групп культур, отрасли) и видов животных, определяется исходя из затрат, отнесенных на данную культуру (группу культур, отрасли), вид (группу) животных. Затраты по отдельным культурам и видам животных складываются как из прямых затрат, непосредственно относимых на соответствующие культуры и виды животных, так и из распределяемых затрат.

Оборотные фонды сельскохозяйственных предприятий подразделяют на группы:

- производственные запасы: сырье, основные, вспомогательные и ремонтные материалы, топливо, запасные материалы к с/х технике и транспортным средствам, минеральные удобрения, биопрепараты, ядохимикаты;
- незавершенное производство: затраты под урожай будущего года;
- молодняк животных и животные на откорме;
- расходы будущих периодов – затраты на освоение новой техники, изготовление опытных образцов продукции (например, нового вида консервов и т.п.), а также на подготовительные работы по освоению новых производств.

3.3. Финансы транспорта

Транспорт как отрасль экономики имеет следующие особенности:

- продукция транспорта не имеет вещественной формы: транспорт не производит новые вещи, а лишь перемещает товары, продукцию, созданные в других отраслях экономики;
- транспорту не принадлежит предмет его труда – перевозимые грузы, он принадлежит отправителям и получателям грузов;
- цены на транспортную продукцию складываются на основе тарифов на грузовые и пассажирские перевозки;
- в качестве единицы измерения транспортной продукции используют: тонно-километры, пассажиро - километры, отправленные тонны грузооборота и количество пассажиров;
- продукцию транспорта нельзя накопить, отложив в запас, поэтому транспорт не может работать без резерва локомотивов и вагонов, и должен учитывать пропускную способность на дорогах;
- транспорт не создает и не добавляет ничего вещественного к перевозимому товару.

Транспорт используется не только для осуществления внешних перевозок (транспорт общего пользования), но и для перевозок внутри производства (внутрипроизводственный (ведомственный) транспорт).

Транспорт является составной частью всех стадий производства продукции предприятий отраслей экономики. Это крупная многоотраслевая сфера, включающая все виды грузового и пассажирского транспорта: железнодорожного, автомобильного, речного, морского, нефтепроводного, воздушного.

3.4. Финансы строительства

Финансы строительства включают в себя:

- финансы заказчика;
- финансы строительно-монтажных организаций;
- финансы проектных организаций;
- финансы геологоразведочных организаций.

Специфика в организации финансов в капитальном строительстве:

- для строительного производства характерен более продолжительный производственный цикл, поэтому в структуре оборотных средств большой удельный вес занимает незавершенное производство;
- характер строительно-монтажных работ обуславливает различную степень материалоемкости и трудоемкости выполняемых работ в отдельные периоды строительства, что определяет неравномерную потребность в оборотных средствах;
- выручка от сдачи работ заказчику поступает неравномерно;
- финансирование строительства производится в пределах сметной стоимости, которая включает к себя прямые затраты, накладные расходы и плановые накопления. Она устанавливается на основе договоров на строительство с заказчиками, а также договоров, заключенных с поставщиками материально-технических ресурсов;
- в строительстве применяется нормативный метод планирования прибыли.

К оборотным производственным фондам относятся производственные запасы (строительные, конструкторские детали, блоки, основные и прочие материалы) и средства в производстве (незавершенное производство, расходы будущих периодов).

Норма оборотных средств подрядных строительно-монтажных организаций устанавливается в процентах к годовому объему строительно-монтажных работ, выполняемому собственными силами, в сметных ценах. Эта норма включает потребность в средствах на заготовку строительных материалов, конструкций и деталей, возмещение затрат по незавершенному производству, на расходы будущих периодов.

3.5. Финансы сферы обращения

Специфика финансов сферы товарного обращения состоит в том, что предприятия и организации торговли, являясь связующим звеном между производством продукции и ее потреблением, способствуют завершению круго-

оборота общественного продукта в товарной форме и тем самым обеспечивают его непрерывность.

Особенность функционирования торговых предприятий заключается в том, что в их деятельности сочетаются операции производственного характера (закупка, хранение, фасовка, упаковка и т.д.) с непроизводственными операциями, которые связаны со сменой форм собственности, т. е. непосредственно с реализацией продукции.

Виды торговых предприятий:

- предприятия оптовой торговли
- предприятия розничной торговли.

Издержки обращения торговых предприятий представляют собой различные затраты живого и овеществленного труда, выраженные в денежной форме и связанные с процессом движения товаров от мест производства до потребителя. В издержки обращения входят расходы на транспортирование, хранение, доработку, фасовку товаров, заработная плата торговых работников, отчисления в государственные внебюджетные фонды социального назначения, амортизация основных фондов и нематериальных активов и др.

В отличие от других отраслей экономики в составе и структуре оборотных средств торговли наибольший удельный вес занимают товарные запасы.

Для оценки стоимости запасов, которыми располагает предприятие на конкретную дату, необходимо воспользоваться одним из следующих методов оценки:

- по текущим ценам;
- по фактическим ценам закупки;
- по средним фактическим ценам закупки.

Выбранный предприятием метод оценки запасов товарных и других материальных ресурсов определяет не только величину издержек производства и обращения или себестоимость, но и прибыль, следовательно, влияет на сумму уплачиваемых налогов.

Валовой доход торгового предприятия представляет собой сумму всех доходов полученных как от реализации товаров, так и от оказания услуг по другим видам деятельности. Основная часть валового дохода формируется за счет разницы между розничной ценой без налога на добавленную стоимость и ценой приобретения товаров без налога на добавленную стоимость в виде торговых наценок.

3.6. Финансы жилищно-коммунального хозяйства

Жилищное хозяйство – важнейшая отрасль народного хозяйства, созданная для удовлетворения одной из жизненно необходимых потребностей существования человека – в жилище. Основой жилищного хозяйства нашей страны является государственный и муниципальный жилищный фонд. Жилищное хозяйство городов состоит из жилого фонда, обобществленных дачных фондов, ремонтно-строительных, снабженческих, транспортных и других организаций, обслуживающих жилищное хозяйство.

Особенности организации финансов жилищного хозяйства следующие.

1. Эксплуатация жилищного фонда осуществляется по договору найма с квартиросъемщиками и аренды с арендаторами.
2. Жилищное хозяйство осуществляет эксплуатационную деятельность на началах самоокупаемости расходов по содержанию жилья.
3. Строительство нового жилья осуществляется частично за счет средств бюджета.
4. Все денежные поступления закрепляются за жилищным хозяйством и используются на содержание и благоустройство жилого фонда.
5. Жилое хозяйство освобождено от платежей в бюджет, за исключением ремонтных, строительных, транспортных и других хозяйственных предприятий, входящих в состав жилищного хозяйства.
6. Арендная плата за нежилые помещения полностью остается в распоряжении жилищного хозяйства и направляется на покрытие расходов по содержанию и текущему ремонту жилых домов.

Жилищное хозяйство располагает значительными основными фондами. К ним относятся здания и сооружения (жилые дома, котельные, хозяйственные постройки и др.). На долю жилых домов приходится более 90% стоимости всех основных фондов. В жилищном хозяйстве сосредоточена почти пятая часть всех основных фондов страны. Жилищное строительство осуществляется за счет: средств бюджета; средств предприятий и организаций, имеющих жилой фонд; средств населения с привлечением долгосрочного банковского кредита. Источниками финансирования капитального ремонта являются доходы от аренды, превышения доходов над расходами по эксплуатации жилого фонда, за исключением оставляемых в хозяйстве на прирост норматива оборотных средств и бюджетных ассигнований.

Источники формирования оборотных средств: собственные средства (прибыль подведомственных предприятий, превышение доходов над расхо-

дами по эксплуатации жилого фонда), устойчивые пассивы, ассигнования из бюджета.

В состав коммунального хозяйства входят:

- санитарно-технические предприятия - водопровод, канализация, санитарная очистка;
- внутригородской электрический транспорт - трамвай, троллейбус, метро;
- предприятия коммунального обслуживания - бани, парикмахерские, гостиницы;
- предприятия коммунальной энергетики - электрические, газовые и тепловые сети;
- внешнегородское благоустройство - дорожно-мостовое хозяйство, уличное освещение, озеленение;
- подсобные промышленные и ремонтные предприятия, обслуживающие нужды коммунального хозяйства.

Часть предприятий коммунального хозяйства являются бездоходными и не состоят на хозяйственном расчете. Они оказывают услуги населению бесплатно: озеленение, уличное освещение, благоустройство городов. У них нет выручки от реализации оказываемых услуг. Эти затраты возмещаются ими из средств местных бюджетов.

Тема 4. Финансы предприятий малого бизнеса

4.1. Место малого предпринимательства в мировой экономике

Особенности малого бизнеса:

1. малые предприятия выступают своеобразным полигоном разработки и апробации новых научных и технических идей
2. способность чутко реагировать на нововведения
3. способность быстро адаптироваться к изменениям конъюнктуры рынка.

Это обуславливается:

- относительно ограниченным объемом выпуска и небольшой потребностью в ресурсах у МП,
- упрощенной структурой внутрифирменного управления,
- прямой зависимостью доходов работников от успешной реализации продукции предприятия,
- свободой поиска и поощрением инициативы,
- быстрой апробацией выдвинутых идей.

В соответствии с российским законодательством под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, одновременно удовлетворяющие следующим условиям:

- доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций и объединений, благотворительных фондов в уставном капитале организации не превышает 25%;
- доля уставного капитала, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%;
- средняя численность работников за отчетный период в зависимости от вида деятельности организации не превышает предельного уровня

К субъектам малого предпринимательства могут относиться юридические лица, созданные в организационно-правовых формах:

- хозяйственных обществ;
- производственных и сельскохозяйственных кооперативов;
- хозяйственных товариществ.

4.2. Развитие малого предпринимательства в России

Этапы развития малого бизнеса:

1) Развитие малого бизнеса в СССР началось с появлением в 1987 году Закона о кооперации, который создал правовую основу для легальной трудовой деятельности в негосударственном секторе экономики, и возникновения частных малых предприятий

Начало широкому развитию малых предприятий в России было положено Постановлением Совета Министров РСФСР «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР» от 18 июля 1991 г. № 406, в котором развитие сети малых предприятий в России провозглашалось одной из важнейших мер по формированию республиканского и местных товарных рынков и поддержке предпринимательской деятельности.

2) Второй этап в развитии малого бизнеса в России связан с начавшейся в 1992 г. приватизацией мелких государственных предприятий, на базе которых были организованы акционерные общества и товарищества с ограниченной ответственностью.

Правовые основы для его существования малого бизнеса были оформлены лишь принятием Федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ. В

нем установлены критерии отнесения коммерческих организаций к малым предприятиям, определены основные направления государственной поддержки малого предпринимательства, названы организации, осуществляющие координацию мер по развитию малого предпринимательства в России.

Преобладающая форма собственности в малом предпринимательстве – частная, ее доля в общем количестве малых предприятий составляет 89 %, торговле и общественном питании – 93%, а в отрасли, объединяющей предприятия, осуществляющие финансовую, кредитную, страховую деятельность и пенсионное обеспечение – 52%.

К основным проблемам, стоящим перед малыми предприятиями на современном этапе, можно отнести следующие:

1. Проблемы правового характера.
2. Проблемы экономического характера, в том числе финансового.

4.3. Государственная поддержка МП в России

Государственная поддержка МП в России осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 14 июня 1995 г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Согласно статье 6 Закона, государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических и информационных ресурсов, разработок и технологий;
- установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

Главным исполнителем Федеральной программы является Государственный комитет Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства.

В соответствии с Законом государственная поддержка осуществляется на основании Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства, региональными (межрегиональными), отраслевыми (межотраслевыми) и муниципальными программами развития, разрабатываемыми соответственно Правительством РФ, органами исполнительной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления.

Финансовое обеспечение федеральной политики государственной поддержки МП осуществляет Федеральный фонд поддержки МП, создание которого Правительство РФ предусмотрело Федеральным законом РФ от 14 июня 1995г. № 88-ФЗ.

Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства может выступать гарантом по целевым иностранным кредитам, предоставляемым Российской Федерации на поддержку малого предпринимательства, а также по инвестиционным кредитам, предоставляемым кредитными организациями Российской Федерации субъектам малого предпринимательства на коммерческой основе для реализации конкретных программ и проектов в области малого предпринимательства.

Законодательством также предусмотрены возможности льготного кредитования, страхования и информационного обслуживания субъектов малого предпринимательства.

Субъекты малого предпринимательства вправе применять ускоренную амортизацию основных производственных фондов с отнесением затрат на издержки производства в размере, в два раза превышающем нормы, установленные для соответствующих видов основных фондов.

Наряду с применением механизма ускоренной амортизации субъекты малого предпринимательства могут списываться дополнительно как амортизационные отчисления до 50 % первоначальной стоимости основных фондов с сроком службы более 3-х лет.

4.4. Налогообложение малого бизнеса

Согласно статье 9. Федерального закона №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» предусмотрено:

1. Порядок налогообложения, освобождения субъектов малого предпринимательства от уплаты налогов, отсрочки и рассрочки их уплаты устанавливается в соответствии с налоговым законодательством.

2. Законами Российской Федерации и законами субъектов Российской Федерации устанавливаются льготы по налогообложению субъектов малого предпринимательства, фондов поддержки малого предпринимательства, инвестиционных и лизинговых компаний, кредитных и страховых организаций, а также предприятий, учреждений и организаций, создаваемых в целях выполнения работ для субъектов МП и оказания им услуг.

С 1.07.2002 г Государственной Думой был принят Федеральный закон РФ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса РФ и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных актов законодательства Российской Федерации о налогах и сборах», сослано которого:

1. Упрощенная система налогообложения организациями и индивидуальными предпринимателями применяется наряду с общей системой налогообложения. Переход к упрощенной системе налогообложения или возврат к общему режиму налогообложения осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями добровольно в порядке, предусмотренном настоящей главой.

2. Применение упрощенной системы налогообложения организациями предусматривает замену уплаты налога на прибыль организаций, налога на добавленную стоимость, налога с продаж, налога на имущество организаций и единого социального налога уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организаций за налоговый период.

Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, производят уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством РФ. Иные налоги уплачиваются организациями, применяющими упрощенную систему налогообложения, в соответствии с общим режимом налогообложения.

3. Применение упрощенной системы налогообложения индивидуальными предпринимателями предусматривает замену уплаты налога на доходы физических лиц, налога на добавленную стоимость, налога с продаж, налога на имущество (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности) и единого социального налога с доходов, полученных от предпринимательской деятельности, а также выплат и иных вознаграждений, начисляемых ими в пользу физических лиц, уплатой

единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности за налоговый период.

4. Для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, сохраняются действующие порядок ведения кассовых операций и порядок представления статистической отчетности.

5. Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, не освобождаются от исполнения обязанностей налоговых агентов, предусмотренных настоящим Кодексом.

Тема 5. Финансовые ресурсы и собственный капитал организации

5.1. Финансовые ресурсы предприятия и их источники

Финансовые ресурсы денежные доходы, накопления и поступления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и государства, предназначенные на цели расширенного воспроизводства, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных потребностей, нужд обороны и государственного управления. Они являются материальными носителями финансовых отношений, используются в фондовой и не фондовой формах.

Финансовые ресурсы направляются на развитие производства (производственно-торгового процесса), содержание и развитие объектов непроизводственной сферы, потребление, а также могут оставаться в резерве.

Состав финансовых ресурсов предприятия:

1. Собственные

1.1. Амортизация (начисление износа основных средств и нематериальных активов)

1.2. Прибыль валовая (прибыль от реализации товаров и услуг (предпринимательский доход), прибыль от прочей реализации, сальдо внереализационных результатов (доходов), резервный фонд)

1.3. Ремонтный фонд

1.4. Страховые резервы

1.5. Прочие

2. Заемные

2.1. Кредит банка

2.2. Кредитного финансового института

2.3. Бюджетный кредит

2.4. Коммерческий кредит

2.5. Кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в обороте

2.6. Прочие

3 Привлеченные

3.1. Средства долевого участия в текущей и инвестиционной деятельности

3.2. Средства от эмиссии ценных бумаг

3.3. Паевые и иные взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц

3.4. Страховое возмещение

3.5. Поступление платежей по селенгу, аренде и др.

3.6. Прочие

4. Ассигнования из бюджета и поступления из внебюджетных фондов

Различают две группы источников: собственные денежные средства и заемные.

Источниками финансовых ресурсов являются: прибыль; амортизационные отчисления; кредитная задолженность, постоянно находящаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта; средства, полученные от продажи ценных бумаг; паевые и иные взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц; кредит и займы; средства от реализации залогового свидетельства, страхового полиса и другие поступления денежных средств (пожертвования, благотворительные взносы и т. п.).

5.2. Денежные фонды и резервы предприятий

В финансовой деятельности предприятия особое значение имеет формирование собственного капитала. Собственный капитал предприятия состоит из уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала, фондов денежных средств и нераспределенной прибыли, а также централизованных источников финансирования.

В процессе перераспределения также формируется ряд денежных источников средств предприятия, имеющих характер фондов:

- уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд);
- добавочный капитал. Добавочный капитал - это сумма от переоценки товарно-материальных ценностей, основных фондов и нематериальных активов; сумма комиссионного дохода и др.;
- целевое финансирование и поступление из бюджета – в случаях, предусмотренных соответствующими законами;

- целевое финансирование и поступления из отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов и от других предприятий и физических лиц для осуществления мероприятий целевого назначения.

За счет чистой прибыли может быть образован резервный капитал, фонд накопления, фонд потребления.

Резервный капитал создается акционерными обществами и предприятиями с иностранными инвестициями. Его размер составляет 15% уставного капитала. Формируется резервный капитал счет чистой прибыли, отчисления составляют 5% чистой прибыли.

5.3. Виды и формы расчетов на предприятиях

Денежные средства - это финансовые ресурсы организации, самые высоколиквидные активы, возможные обеспечить выполнение обязательств любого вида и уровня.

Осуществляя хозяйственную деятельность, предприятий сталкивается с необходимостью производить денежные расчеты как внутри самого предприятия, так и вне его.

Внутренние расчеты связаны с выплатой заработной платы и подотчетных сумм работникам, дивидендов акционерам и др.

Внешние расчеты обусловлены финансовыми взаимоотношениями по поводу поставок продукции, выполнения работ, оказания услуг, закупки сырья и материалов, уплаты налогов, взносов во внебюджетные фонды, получения и возврата кредита и др.

Все расчеты предприятия можно разделить на две группы:

1. Платежи по товарным операциям – операциям, связанным с движением товара, расчеты с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, комиссионерами и комитентами.

2. Расчеты по нетоварным операциям – операциям, не обусловленным движением товара и связанным лишь с движением денежных средств, – расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, учредителями, акционерами, подотчётными лицами, доверителями и поверенными, кредитными организациями.

Расчеты по товарным операциям осуществляются следующими видами платежей:

- платежными поручениями;
- плановыми платежами;
- платежными требованиями-поручениями;
- аккредитивами;

- расчетными чеками;
- зачетом взаимных требований;
- векселями;
- встречным движением товара (товарообменные операции).

По нетоварным операциям расчеты осуществляются только с помощью платежных поручений.

Наличная и безналичная формы расчетов

Внутрифирменные расчеты и некоторые из внешних могут осуществляться наличными деньгами через кассу предприятия. Наличные расчеты с юридическими лицами ограничены суммами, устанавливаемыми Центральным банком РФ.

Внешние расчеты ведутся, как правило, в безналичной форме. Посредником в таких расчетах является коммерческий банк.

Предприятие открывает в коммерческих банках следующие счета:

- Расчетные счета
- Текущие счета
- Специальные счета применяются для хранения средств строго целевого назначения.
- Валютные счета

Организация и формы безналичных расчетов.

Безналичные расчеты производятся в соответствии со следующими правилами:

- банк принимает на себя обязательство хранить денежные средства клиента, зачислять на его расчетный и другие счета поступающие суммы, выполнять распоряжения клиента о перечислении средств и выдаче их наличными;
- средства с расчетного счета списываются на основании документально оформленного распоряжения владельца счета;
- без распоряжения клиента денежные средства списываются лишь по решению суда и в других законодательно установленных случаях;
- при наличии на счете клиента денежных сумм, достаточных для удовлетворения всех требований, предъявленных к счету, средства списываются в соответствии с распоряжениями клиента и другими документами на списание в порядке календарной очередности, если иное не предусмотрено законом;
- при недостаточности денежных средств на счете для удовлетворения всех предъявленных к нему требований списание сумм в покрытие обязательств предприятия осуществляется в очередности, установленной законом:

Если платежные документы не могут быть оплачены в срок из-за отсутствия средств на расчетном счете, обслуживающий банк помещает эти платежные документы в картотеку № 2 и оплачивает их в порядке очередности по мере поступления денег на расчетный счет.

Расчеты платежными поручениями являются широко распространенной формой расчетов по товарным и нетоварным операциям. Как правило, ими оформляются предварительная оплата товаров и услуг. В таком случае составляется платежное поручение на сумму предварительного взноса, а после выполнения условий договора вносится остаток суммы сделки. Допустимая сумма предварительной оплаты не должна превышать 50% суммы договора, в этом случае сохраняется паритет сторон. Внесение 100% суммы аванса осуществляется лишь при условии предоставления покупателю значительных скидок.

5.4. Организация и основные формы безналичных расчетов

Безналичные расчеты производятся в соответствии со следующими правилами:

- банк принимает на себя обязательство хранить денежные средства клиента, зачислять на его расчетный и другие счета поступающие суммы, выполнять распоряжения клиента о перечислении средств и выдаче их наличными;
- средства с расчетного счета списываются на основании документально оформленного распоряжения владельца счета;
- без распоряжения клиента денежные средства списываются лишь по решению суда и в других законодательно установленных случаях;
- при наличии на счете клиента денежных сумм, достаточных для удовлетворения всех требований, предъявленных к счету, средства списываются в соответствии с распоряжениями клиента и другими документами на списание в порядке календарной очередности, если иное не предусмотрено законом;
- при недостаточности денежных средств на счете для удовлетворения всех предъявленных к нему требований списание сумм в покрытие обязательств предприятия осуществляется в очередности, установленной законом:

Расчеты платежными поручениями являются широко распространенной формой расчетов по товарным и нетоварным операциям. Нетоварные платежи совершаются исключительно платежными поручениями. Платежное поручение представляет собой письменное распоряжение владельца счета банку о перечислении определенной денежной суммы с его счета на счет указанного плательщиком лица в том же или другом учреждении банка в срок, преду-

смотренный законом, если более короткий срок не предусмотрен договором банковского счета. С их помощью совершаются расчеты в хозяйстве как по товарным, так и по нетоварным операциям

Расчеты плановыми платежами предполагает оплату не конкретной поставки, а периодическое перечисление платежными поручениями заранее оговоренных сумм в соответствии с планом поставки. Регулярно проводится сверка взаимных обязательств и разница погашается той или иной стороной.

Платежное требование-поручение выписывается поставщиком только после фактической отгрузки продукции или оказания услуг. Платежное требование-поручение представляет собой требование поставщика к покупателю оплатить на основании приложенных документов (счета-фактуры, накладных, товарно-транспортных накладных и др.) стоимость товаров и услуг. Непременным условием этой формы платежа является согласие плательщика на списание денежных средств с его счета. Такое согласие называется акцептом. Акцепт оформляется подписями руководителя и главного бухгалтера и скрепляется печатью. Безакцептно как правило списываются лишь требования, разрешенные в законодательном порядке.

Расчеты инкассовыми поручениями.

Расчеты по инкассо – это банковская операция, посредством которой банк по поручению и за счет клиента на основании расчетных документов осуществляет действия по получению от плательщика платежа. На основании инкассового поручения списание денежных средств со счетов плательщика производится в бесспорном порядке. Инкассовые поручения применяются:

а) если бесспорный порядок взыскания установлен соответствующими законами;

б) для взыскания по исполнительным документам;

в) в случаях, предусмотренных сторонами по основному договору

Аккредитивная форма используется только при иногородних расчетах. Аккредитив – это поручение банка покупателя банку поставщика оплатить сумму, предусмотренную в аккредитивном заявлении, на условиях представления поставщиком соответствующих документов. Аккредитивы бывают покрытыми (депонированными) и непокрытыми (гарантированными). Покрытые аккредитивы предполагают предварительное депонирование средств плательщика на специальном счете в банке. По окончании срока аккредитива неиспользованный остаток зачисляется обратно на счет клиента. Выдача непокрытых аккредитивов производится банками под свою гарантию платежеспособным первоклассным клиентам. На каждом аккредитиве указывается его

вид – отзывной или безотзывный. Безотзывный аккредитив не может быть изменен без согласия поставщика, в пользу которого он был открыт.

Расчетные чеки используются при расчетах в момент совершения хозяйственных операций. Расчетный чек выписывается покупателем и передается получателю, который затем предъявляет чек в свой банк для оплаты. Выписанные чеки действительны в течение десяти дней, не считая дня выписки.

5.5. Контроль за своевременностью и полнотой расчетов

Основным актом, регулирующим порядок расчетов между предприятиями внутри страны, является Указ Президента Российской Федерации от 20 декабря 1994 г. № 2204 «Об обеспечении правопорядка при осуществлении платежей по обязательствам за поставку товаров (выполнение работ или оказание услуг)». Этим Указом установлено, что обязательным условием договоров, предусматривающих поставку товаров (выполнение работ или оказание услуг), является определение срока исполнения обязательств по расчетам за поставленные по договору товары (выполненные работы, оказанные услуги).

Предельный срок исполнения обязательств по договорам поставки равен трем месяцам с момента фактического получения товаров (выполнения работ, оказания услуг).

Суммы неистребованной кредиторами задолженности подлежат списанию по истечении четырех месяцев со дня фактического получения предприятием-должником товаров (выполнения работ, оказания услуг) как безнадежная дебиторская задолженность на убытки предприятия-кредитора, за исключением случаев, когда в его действиях отсутствует умысел.

Понесенные кредитором убытки от списания безнадежной дебиторской задолженности не уменьшают налогооблагаемой прибыли.

В целях обеспечения устойчивого финансового положения предприятия могут создавать резерв по сомнительным долгам за счет отчислений от прибыли. Этот резерв используется для покрытия убытков от списания просроченной дебиторской задолженности, не обеспеченной гарантиями.

5.6. Анализ и прогнозирование денежных потоков на предприятии

Финансовые отношения, возникающие в процессе образования и использования финансовых ресурсов предприятия, формируются в процессе кругооборота его средств, что в свою очередь опосредствуется денежными потоками по различным видам его деятельности. Денежный поток - оборот денег, протекающий непрерывно во времени. Оборот денег включает в себя поступ-

ление денег (приток денег) и их расходование (отток денег). Движение денежных средств отражается в плане денежных потоков.

Хозяйственная деятельность хозяйствующего субъекта подразделяется на три вида:

1. Текущая деятельность (производственно-торговая) – движение денежных средств, связанных с получением выручки от продажи продукции, товаров, работ, услуг и запасов производственно- материальных ресурсов, получением авансов, арендной платы, уплатой по счетам поставщиков, выплатой заработной платы, расчетами с бюджетом и фондами социального назначения, получением и возвратом краткосрочных кредитов и займов на цели, связанные с текущей деятельностью, уплатой процентов по указанным кредитам и займам, оплатой и получением неустоек, залогов и т. п.

2. Инвестиционная деятельность – движение денежных средств, связанных с капитальными вложениями в связи с приобретением земельных участков, зданий и иной Недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продажей; с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера.

3. Финансовая деятельность – движение денежных средств, связанных с формированием и использованием уставного капитала, добавочного капитала, распределением и использованием прибыли, долгосрочными и краткосрочными финансовыми вложениями, продажей корпоративных ценных бумаг, получением долгосрочных и краткосрочных кредитов, займов, погашением дебиторской и кредиторской задолженности нетрадиционными способами (перемены лиц в обязательстве, новация, отступное и т. п.), получение и использование целевого финансирования и поступлений, а также расчеты по операциям, связанным с договорами доверительного управления имуществом, простого товарищества (совместной деятельности) и т. п.

Для каждого из них определяется показатель «каш-флоу». Показатель «каш-флоу» означает ту часть денежных средств, которая остается у хозяйствующего субъекта, хотя бы временно, до дальнейшего их распределения.

План денежных потоков заканчивается составлением «каш- баланса».

Положительная величина «каш-баланса» будет свидетельствовать о финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, отрицательная величина «каш-баланса» означает, что хозяйствующий субъект не в состоянии за счет денежных средств, находящихся в его распоряжении (собственных и чужих), покрыть свои расходы, т.е. фактически является банкротом.

План денежных потоков целесообразно составлять по годам или по кварталам.

При помощи анализа можно обнаружить несбалансированное использование денежных средств и предпринять соответствующие действия в будущем. С точки зрения обеспечения бесперебойности работы предприятия, его финансовой устойчивости и развития управление денежными потоками предполагает решение комплекса задач:

- синхронизация потоков поступлений и выплат денежных средств во времени и пространстве (бюджетирование);
- оптимизация размера средств в расчетах;
- оптимизация переходящего остатка денежных средств;
- оптимизация уровня самофинансирования предприятия.

Тема 6. Основные фонды и другие внеоборотные активы

6.1. Экономическое содержание и методы оценки основного капитала

Основные средства - финансовые ресурсы, вложенные в основные фонды различного назначения, как часть имущества предприятия, переносящего свою стоимость на вновь создаваемый продукт частями за несколько производственных циклов.

По материально-вещественному составу основной капитал представляет собой основные фонды.

Жизненный цикл основных средств состоит из следующих этапов: поступление; участие в производственном процессе; перемещение внутри предприятия; ремонт; сдача в аренду; инвентаризация; выбытие. Они имеют денежную оценку.

При принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве основных средств, согласно Положению (ПБУ 6/01 «Учет основных средств» утверждено приказом Минфина России от 30 марта 2001 г. № 26н) необходимо одновременное выполнение следующих условий:

- а) использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- б) использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- в) организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов;

г) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

В составе основных средств учитываются также: капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы); капитальные вложения в арендованные объекты основных средств; земельные участки, объекты природопользования (вода; недра и другие природные ресурсы).

Структура основных средств:

а) По роли в производстве продукции:

- пассивная часть основных фондов (здания, сооружения, коммуникации и т.п.);
- активная часть основных фондов (оборудование, транспорт, оргтехника и т.п.).

б) По назначению:

- основные фонды производственного назначения;
- основные фонды непроизводственного назначения (основные средства не участвующие в процессе производства, для культурно- бытовых нужд работников);

в) По месту в производственном прогрессе (только в части оборудования):

- основное производственное оборудование;
- вспомогательное производственное оборудование.

Основные фонды оцениваются по первоначальной, остаточной и восстановительной стоимости.

Первоначальная стоимость основных фондов определяется суммой всех денежных затрат на их создание. Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных фондов. В первоначальную стоимость основных средств включаются также затраты организации на доставку объектов и приведение их в состояние, пригодное для использования.

$Пф = Зоб + Зт + Зм$, где

Пф - первоначальная стоимость основных фондов;

Зоб – стоимость приобретенного объекта;

Зт - затраты на транспортировку;

Зм - затраты по монтажу или на строительные работы.

Остаточная стоимость представляет собой разницу между первоначальной стоимостью и суммой начисленного износа, т.е. ту часть стоимости основных фондов, которая еще не перенесена на затраты по выпуску продукции или оказанию услуг в виде амортизационных отчислений.

Восстановительная стоимость – это стоимость создания или приобретения основных фондов, выраженная в действующих ценах.

6.2. Амортизация и ее роль в воспроизводительном процессе

Амортизация представляет собой в денежном выражении износ основных фондов в процессе их производительного функционирования, это процесс перенесения стоимости изношенных основных фондов на произведенный с их помощью продукт.

Амортизация объектов основных фондов производится по одним из следующих способов начисления амортизационных отчислений:

- линейным (начисление амортизации производится равномерно исходя из первоначальной или восстановительной стоимости объекта основных фондов и нормы амортизации, исчисленной из срока полезного использования этого объекта). Расчет производят по формуле: $A = \sum_{i=1}^n PC_i x H_i / 100\%$, где

A – расчетная сумма амортизационных отчислений;

ПС – первоначальная стоимость объекта основных средств n-го вида;

H – норма амортизации по объекту n-го вида, %;

n – количество объектов n-го вида, подлежащих амортизации (=1, 2, 3, ..., n). •

- способ уменьшаемого остатка (годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости основных фондов на начало года и нормы амортизационных отчислений, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законодательством Российской Федерации).

Расчет производят по формуле: $A = \sum_{i=1}^n OC_i x H_i / 100\%$, где

ОС – остаточная стоимость объекта n-го вида на начало отчетного года.

- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования – исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) 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. Расчет производят по формуле:

$$A = \sum_{i=1}^n (PC x T) / (100 x T_c), \text{ где}$$

ПС – первоначальная (восстановительная) стоимость объекта основных средств;

Н – норма амортизации по конкретному объекту, %;

То – число лет, остающихся до конца срока службы объекта;

Тс – общий амортизационный срок службы объекта, лет.

- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) 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) за весь срок полезного использования объекта основных средств.

Начисление амортизационных отчислений по объекту основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету, и производится до полного погашения стоимости этого объекта либо списания этого объекта с бухгалтерского учета.

При введении ускоренной амортизации применяется равномерный метод, ее исчисления, при котором амортизация увеличивается на коэффициент не выше 2 $N_u < 2N_a$, где N_u - норма ускоренной амортизации.

Амортизационные отчисления являются объектом финансового планирования, т. е. включаются в доходный раздел финансового плана (бюджета доходов и расходов) предприятия. Для определения суммы этих отчислений можно пользоваться методами: прямого счета и аналитическим методом.

6.3. Воспроизводство основных фондов

Воспроизводство основных фондов – является необходимым условием развития предприятия и обновления выпускаемой продукции.

Воспроизводство основных фондов – это непрерывный процесс их обновления новых реконструкции, технического перевооружения, модернизации и капитального ремонта.

Основные способы поступления основных фондов в коммерческие организации и на предприятия:

1. Приобретение основных фондов путем долгосрочных инвестиций;
2. Передача объектов учредителями АО в счет вкладов в уставный капитал;
3. Безвозмездное получение объектов основных средств от государственных органов, юридических и физических лиц.

Процесс простого и расширенного воспроизводства основных фондов и нематериальных активов осуществляется с помощью долгосрочных инвестиций.

Простое воспроизводство – означает строительство и приобретение основных фондов и нематериальных активов в размерах, соответствующих начисленной суммы износа по действующим основным фондам и нематериальным активам.

Расширенное воспроизводство – предполагает обновление основных фондов и нематериальных активов в размерах, превышающих начисленную сумму их износа.

Скорость обновления основных фондов определяется инвестиционной активностью и выбытием. Выбытие основных фондов возможно по следующим причинам:

- полный износ или невозможность продолжения эксплуатации;
- продажа;
- передача в аренду;
- передача в качестве учредительного взноса в уставный капитал коммерческой организации;
- безвозмездная передача.

Своевременная реализация выбывших основных средств позволяет ускорять процесс обновления, использовать выручку на приобретение новых и стимулировать расширенное воспроизводство.

6.4. Капитальные вложения в основные фонды

Капитальные вложения – инвестиции в основной капитал (основные средства), совокупность материальных, экономических и финансовых ресурсов (в стоимостной, денежной оценке), направляемых на создание и воспроизводство основных фондов.

Различают капитальные вложения:

- прямые - капитальные вложения, участвующих в изготовлении продукции или выполнении определенной работы;
- сопряженные – дополнительные капитальные вложения на прирост основных фондов смежных производствах, непосредственно связанных с развитием основного производства;
- полные (валовые) – характеризующиеся суммой прямых и сопряженных капитальных вложений.

Источники финансирования капитальных вложений в основные фонды.

Капитальные вложения в основные фонды финансируются из различных источников:

- собственные финансовые ресурсы предприятий (амортизационные отчисления и прибыль от основной деятельности) и внутрихозяйственные резервы;
- заемные средства в форме банковских кредитов и облигационных займов;
- привлеченные средства (денежные ресурсы, полученные от эмиссии акций, паевые и иные взносы юридических и физических лиц в уставный капитал);
- денежные средства, выделяемые добровольными союзами (объединениями) предприятий и финансово-промышленных групп;
- денежные средства, поступающие в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов концернов, ассоциаций и других объединений;
- средств внебюджетных фондов;
- средства федерального бюджета, предоставленные на безвозвратной и возвратной основах, а так же, средства бюджетов субъектов РФ; (ассигнования);
- средства иностранных инвесторов, представляемые в форме кредитов, займов и др.;

Капитальные вложения могут осуществляться, как за счет одного, так и за счет нескольких источников.

6.5. Нематериальные активы, источники приобретения, амортизация

Нематериальные активы представляют вложение денежных средств предприятия (его затраты) в нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочного периода в хозяйственной деятельности и приносящие доход.

К нематериальным активам относятся права:

- пользования земельными участками, природными ресурсами;
- патенты и лицензии;
- "ноу-хау;
- программное обеспечение;
- авторские права;
- монопольные права и привилегии;
- организационные расходы;
- торговые марки, товарные и фирменные знаки;
- цена фирмы, возникающая при покупке целого предприятия по рыночной цене.

Особенностью нематериальных активов являются отсутствие материально-вещественной структуры, сложность определения стоимости, большая неопределенность при выявлении прибыли от их применения.

В стоимость нематериальных активов входят покупная цена, расходы, связанные с приобретением и приведением в состояние готовности этих активов. Стоимость нематериальных активов включается в себестоимость продукции путем начисления износа.

Предприятие также самостоятельно определяет возможный срок пользования данным видом нематериальных активов и исходя из этого приказом руководителя предприятия устанавливается норма амортизации. Если невозможно обоснованно определить срок полезного использования отдельными видами нематериальных активов, то норма амортизации устанавливается в расчете на 10 лет (но не свыше срока деятельности предприятия).

Метод начисления амортизации предприятие также выбирается самостоятельно.

6.6. Инвестиции и инвестиционная деятельность предприятия

Инвестиции выражают вложение капитала в активы предприятия с целью последующего его увеличения.

Классификация инвестиций может быть представлена следующим образом.

- В зависимости от источников финансирования выделяют: государственные, муниципальные, отраслевые, частные, смешанные инвестиции.
- В зависимости от объектов инвестиций выделяют прямые (реальные) инвестиции в объекты отраслей реального производства; портфельные инвестиции в ценные бумаги; интеллектуальные инвестиции в науку, приобретение патентов и т. д. .,.
- По назначению различают производственные инвестиции (производственная сфера), инвестиции социального назначения (социальная сфера), инвестиции природоохранного и экологического назначения (экологическая сфера).
- По срокам инвестиции делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Инвестиционная деятельность представляет собой совокупность практических действий предприятий по реализации инвестиций.

Инвестиционная политика предприятия.

При выработке инвестиционной политики необходимо предусмотреть:

- 1) достижение экономического, научно-технического и социального эффекта от рассматриваемых мероприятий;
- 2) получение предприятием наибольшей прибыли на вложенный капитал при минимальных инвестиционных затратах;

- 3) рациональное распоряжение средствами на реализацию бесприбыльных инвестиционных проектов;
- 4) использование предприятием государственной поддержки для повышения эффективности инвестиций в форме гарантий Правительства РФ, бюджетных ссуд и т. д.;
- 5) привлечение субсидий и льготных кредитов международных финансово-кредитных организаций и частных иностранных инвесторов;
- 6) обеспечение минимизации инвестиционных рисков, связанных с реализацией конкретных проектов;
- 7) обеспечение ликвидности инвестиций следует предусматривать в силу значительных изменений внешней инвестиционной среды, конъюнктуры рынка или стратегии развития предприятия в предстоящем году;
- 8) соответствие мероприятий, которые предусматривается осуществить в рамках инвестиционной политики, законодательным и другим правовым актам Российской Федерации по вопросам регулирования инвестиционной деятельности.

Тема: 7 Оборотный капитал предприятия

7.1. Экономическое содержание оборотного капитала

Оборотный капитал – это средства, обслуживающие процесс хозяйственной деятельности, участвующие одновременно и в процессе производства, и в процессе реализации продукции. Оборотные средства являются высокоомобильной частью активов предприятий.

По функциональному назначению, или роли в процессе производства и обращения, оборотный капитал предприятия подразделяется на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства и полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции, изменяя свою первоначальную форму в процессе производственного цикла. Производственные фонды являются материальной основой производства.

Фонды обращения, хотя и не участвуют непосредственно в процессе производства, но необходимы для обеспечения единства производства и обращения. Их назначение состоит в обеспечении ресурсами процесса обращения, в обслуживании кругооборота средств предприятия и достижении единства производства и обращения. Фонды обращения состоят из готовой продукции и денежных средств.

Оборотные производственные фонды и фонды обращения, находясь в постоянном движении, обеспечивают бесперебойный круговорот средств.

7.2. Структура оборотных активов организации

В составе оборотных средств можно выделить по степени их ликвидности быстрореализуемые и медленно реализуемые средства или активы.

К *быстрореализуемым активам* относят краткосрочные финансовые вложения – депозиты, ценные бумаги, товары и имущество, приобретенные с целью перепродажи; реальную дебиторскую задолженность, товары отгруженные, но не оплаченные в срок.

Медленно реализуемыми оборотными средствами являются полуфабрикаты, незавершенное производство, залежалые товары на складе, сомнительная задолженность. По степени финансового риска эта группа наименее привлекательна с позиции вложения капитала в оборотные средства предприятия.

Отличие оборотных средств от оборотных фондов заключается в следующем:

- оборотные средства авансируются, а оборотные фонды расходуются (участвуют только в одном производственном цикле). Оборотные средства проходят три стадии кругооборота средств предприятия и возвращаются в денежной форме в оборот данной организации;
- оборотные средства находятся в непрерывном движении; одновременно находятся во всех стадиях процесса кругооборота в виде авансирования стоимости производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции.

Структура оборотных средств зависит от ряда факторов:

- а) производственных - состава затрат на производство, типа производства (массовое, серийное, единичное и т. д.), характера изготавливаемой продукции, длительности производственного цикла и т. д.;
- б) особенностей материально-технического снабжения – периодичности и регулярности поставок, удельного веса комплектующих изделий;
- в) организации расчетов;
- г) учетной политики предприятия.

Источники финансирования оборотных средств.

Подразделяются на собственные, заемные и привлеченные.

К источникам формирования собственных оборотных средств относятся:

- уставной капитал;
- добавочный капитал;
- резервный капитал;
- фонды накопления;
- целевые поступления и финансирования;

- нераспределенная прибыль.

В процессе работы источником пополнения оборотных средств является:

1. полученная прибыль;
2. приравненные к собственным средства или устойчивые пассивы (средства, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в его обороте): средства кредиторов, задолженность по оплате труда, переходящая из месяца в месяц..
3. заемные средства (в основном краткосрочные кредиты банка, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности в оборотных средствах);
4. привлечения кредитов для формирования оборотных средств:
 - а) кредитование сезонных запасов сырья, материалов и затрат, связанных с сезонным процессом производства;
 - б) временное восполнение недостатка свободных оборотных средств;
 - в) осуществление расчетов и опосредование платежного оборота;
5. прочие источники формирования оборотных средств: фонды, резервы и др.

7.3. Определение потребности в оборотном капитале

Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах.

Завышение оборотных средств ведет к излишнему их отвлечению в запасы, к замораживанию и омертвлению ресурсов, возникают дополнительные затраты на хранение, складирование, на уплату налога на имущество. Занижение оборотных средств может привести к перебоям в производстве и реализации продукции, к несвоевременному выполнению предприятием своих обязательств. Следствием этого является неустойчивое финансовое состояние, нерациональное использование ресурсов, ведущее к потере выгоды.

Нормирование представляет собой установление оптимальной величины оборотных средств, необходимых для организации и осуществления нормальной хозяйственной деятельности предприятия. Существуют несколько методов расчета нормативов оборотных средств:

- метод прямого счета,
- аналитический
- коэффициентный.

Метод прямого счета является наиболее точным, обоснованным, но вместе с тем довольно трудоемким. Он основан на определении научно-обоснованных норм запаса по отдельным элементам оборотных средств и

норматива оборотных средств, т. е. стоимостного выражения запаса, который рассчитывается по каждому элементу (частные нормативы) и в целом по нормируемым оборотным средствам (совокупный норматив).

Аналитический (опытно-статистический) метод предполагает укрупненный расчет оборотных средств в размере их средне - фактических остатков. Данный метод предполагает учет различных факторов, влияющих на организацию и формирование оборотных средств, и используется в тех случаях, когда не предполагаются существенные изменения в условиях работы предприятия и когда средства, вложенные в материальные ценности и запасы, занимают большой удельный вес.

Коэффициентный метод основан на определении нового норматива на базе имеющегося с учетом поправок на планируемое изменение объемов производства и сбыта продукции на ускорение оборачиваемости оборотных средств.

При применении данного метода все запасы и затраты предприятия подразделяют на:

- зависящие от изменения объема производства – сырье материалы, затраты на незавершенное производство и готовую продукцию на складе;
- не зависящие от роста объема производства – запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, расходы будущих периодов.

Основным методом определения плановой потребности в оборотных средствах является метод прямого счета.

Норматив оборотных средств по сырью, материалам и другим аналогичным ценностям определяется по формуле:

$$H = O \times N, \text{ где}$$

O – однодневный расход (рассчитывается в рублях на основе календарных дней (год – 360, квартал – 90, месяц - 30 дней)

N — норма запаса в днях.

Норма оборотных средств включает:

$$N = N_1 + N_2 + N_3 + N_4 + N_5 + N_6, \text{ где}$$

N₁ - транспортный запас (время нахождения материалов в пути);

N₂ - время на предоплату;

N₃ . время на приемку, разгрузку, сортировку и складирование;

N₄ - время на подготовку к производству (технологический запас);

N₅ . время нахождения на складе в виде текущего запаса;

N₆- страховой запас

7.4. Эффективность использования оборотного капитала

Наличие у предприятия собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала во многом определяют финансовое состояние предприятия и устойчивость его положения на финансовом рынке.

Внутренние резервы повышения эффективности использования оборотных средств:

- рациональная организация производственных запасов (ресурсосбережение, оптимальное нормирование, использование прямых длительных хозяйственных связей).
- сокращение пребывания оборотных средств в незавершенном производстве (преодоление негативной тенденции к снижению фондоотдачи, внедрение новейших технологий, особенно безотходных, обновление производственного аппарата, применение современных более дешевых конструктивных материалов;
- эффективная организация обращения (совершенствование системы расчетов, рациональная организация сбыта, приближение потребителей продукции к ее изготовителям, систематический контроль за оборачиваемостью средств в расчетах, выполнение заказов по прямым связям).

Эффективность использования оборотного капитала можно определить путем расчета его:

- рентабельности;
- коэффициента оборачиваемости (число оборотов);
- коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств показывает величину оборотных средств, затрачиваемых на каждый рубль реализованной (товарной) продукции.

В результате ускорения оборачиваемости определенная сумма оборотных средств высвобождается.

Абсолютное высвобождение оборотных средств имеет место тогда, когда фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков оборотных средств за предшествующий (базовый) период при сохранении или увеличении объема реализации за этот период.

Относительное высвобождение оборотных средств имеет место в тех случаях, когда ускорение оборачиваемости оборотных средств происходит одновременно с ростом объема производства на предприятии.

7.5. Методы оценки расходов материалов

Оценка отпуска материально-производственных запасов на производство или в иных случаях выбытия осуществляется в соответствии с Положением «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01). Оценка отпуска запасов может производиться одним из следующих способов:

- 1) по стоимости каждой единицы ценностей, которые не могут заменять друг друга;
- 2) по средней себестоимости;
- 3) по себестоимости первых по времени закупок (метод ФИФО);
- 4) по себестоимости последних по времени закупок (метод ЛИФО).

Наиболее точным методом оценки товарных запасов является метод сплошной идентификации. Он не предусмотрен ПБУ 5/01, но каждая организация, для которой применение этого метода является приемлемым, может предусмотреть его и своей учетной политике. Этот метод предусматривает обособленный учет каждой партии товаров; причем одинаковые товары, приобретенные по разной цене, также учитываются обособленно.

Тема. 8. Затраты предприятия на производство продукции и выручка от ее реализации

8.1. Расходы организаций, их классификация

Себестоимость продукции – затраты организации на производство продукции (работ, услуг) в размере стоимости используемых при этом материальных, трудовых и иных ресурсов, а также стоимости потребленных услуг, выполненных сторонними организациями в целях осуществления своей уставной деятельности.

Все затраты предприятий условно можно разделить на три основных направления:

- затраты капитального характера, т. е. инвестиционные затраты связанные, в основном, с расширением производства и приростом оборотных активов;
- затраты на социально-культурные мероприятия;
- затраты, связанные с текущей деятельностью, относимые на себестоимость продукции.

Затраты, образующие фактическую себестоимость продукции, товаров, работ и услуг делятся на группы:

- производственные затраты;
- управленческие затраты;

- затраты финансового характера;
- коммерческие затраты, относящиеся на себестоимость;
- транспортные затраты;
- непроизводительные затраты.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 расходами организации признаются 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).

Классификация расходов предприятия рассматривается (ПБУ) следующим образом:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы:
- операционные расходы;
- внереализационные расходы;
- чрезвычайные расходы.

8.2. Финансовые методы управления расходами

Необходимым условием планирования затрат на производство и реализацию продукции является раздельное планирование переменных и постоянных затрат и определение наиболее экономичного размера производственных запасов.

При стабильной экономической ситуации планирование переменных затрат осуществляется двумя взаимодополняющими методами:

- по эмпирическим нормам расхода на единицу продукции;
- по фактическим данным за истекший период о себестоимости продукции.

Установление нормы переменных затрат на единицу выпускаемой продукции позволяет определить суммарный объем затрат на объем выпуска при стабильной стоимости переменных затрат их общая величина может быть определена по формуле:

$$C = H \times B,$$

где С – планируемая сумма переменных затрат в денежном выражении;

Н – норма затрат на единицу продукции в денежном выражении;

В – плановый объем выпуска в натуральном выражении.

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

$$C_{пл} = Cф \frac{В_{пл}}{Вф}, \text{ где}$$

$C_{пл}$ – плановая сумма переменных затрат;

$Cф$ – фактическая сумма переменных затрат в отчетном периоде;

$В_{пл}$ – плановый объем выпуска в натуральном выражении;

$Вф$ – фактический объем выпуска в отчетном периоде в натуральном выражении.

Если в отчетном периоде соблюдались нормы расхода на единицу продукции, то плановая величина переменных затрат, рассчитанная по первому методу, будет идентична плановой величине переменных затрат, рассчитанных по второму методу.

Положительная разница между плановой величиной переменных затрат, рассчитанных на базе отчетных данных, и плановой величиной затрат, определенных на основе норм расхода, свидетельствует о перерасходе в отчетном периоде.

Отрицательная разница говорит об экономии и соответственно сигнализирует руководству предприятия о возможности пересмотра норм расхода.

8.3. Планирование затрат на производство и реализацию продукции

При планировании постоянных затрат предприятие решает следующие задачи:

- определение необходимого объема выпуска и реализации продукции, при котором достигается окупаемость переменных и постоянных затрат;
- расчет необходимой величины постоянных затрат и сопоставление их с реальными производственными возможностями.

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 по формуле:

Сила воздействия производственного рычага = (Выручка от реализации - Переменные затраты) / Прибыль от реализации

Показатель силы воздействия производственного рычага определяет, во сколько раз возрастет прибыль при 1%-ом росте выручки от реализации продукции.

В отечественной практике все затраты на производство и реализацию продукции по их экономическому содержанию планируются по элементам затрат.

В рамках внутрифирменного планирования группировка затрат по элементам необходима для целей финансового управления. С получением выручки восстанавливаются производственные запасы в форме текущих активов для обеспечения непрерывного процесса производства.

Планирование затрат по элементам осуществляется с помощью сметы затрат на производство.

8.4. Доходы предприятия, их классификация

Доходами организации (кроме кредитных и страховых организаций) 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).

В соответствии с ПБУ 9/99 доходы организации в зависимости от их характера, условий получения и предмета деятельности организации подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие поступления;
- операционные доходы;
- внереализационные доходы;
- чрезвычайные доходы.

Порядок формирования и использования доходов от реализации продукции.

Момент реализации (продажи) продукции (работ и услуг) подтверждается правом перехода собственности от одних владельцев к другим. Передача этого права осуществляется в соответствии с условиями договора купли-продажи обмена, передачи и т. д.

Выручка от реализации продукции (работ и услуг) в целях налогообложения определяется либо:

- по методу начисления и предъявления заказчику (покупателю) расчетных документов;
- по методу оплаты – по поступлению денежных средств на счета в коммерческих банках, а при расчетах наличными деньгами – по поступлению денежных средств в кассу предприятия.

Метод определения выручки от реализации продукции (работ и услуг) устанавливается предприятиями самостоятельно и отражается в приказе по учетной политике предприятия.

Величину выручки от реализации продукции по методу отгрузки в плановых финансовых расчетах можно определить по формуле:

$$B = TP + \Delta O_1 + \Delta O_2$$

где В – выручка от реализации продукции (работ, услуг) в планируемом периоде;

ΔO_1 – изменение остатков готовой продукции на складе на конец планируемого периода по сравнению с началом в продажных ценах;

ТП – товарная продукция в планируемом периоде в продажных ценах;

ΔO_2 — изменения остатков товаров отгруженных, учитываемых на счете 45 на конец планируемого периода по сравнению с его началом в продажных ценах.

Величина выручки от реализации продукции по методу оплаты в плановых финансовых расчетах может быть определена по формуле

$$B = TP + \Delta O_1 + \Delta O_2 + \Delta O_3$$

где ΔO_3 – изменение остатков товаров отгруженных, не оплаченных покупателями (бухгалтерский счет 62) на конец планируемого периода по сравнению с ее началом в продажных ценах. Состав остатков принимается такой же, как и при определении затрат по реализации продукции.

Объем реализации продукции зависит от ряда факторов:

- от объема выпуска товарной продукции,
- изменения складских остатков готовой продукции,
- изменения величины товаров отгруженных, по которым право собственности до его перехода остается у поставщика (бухгалтерский счет 45),
- изменений задолженности покупателей и заказчиков (в случае расчета выручки по методу оплаты), а также
- маркетинговая политика предприятия, развитие дилерской сети, оптимальное использование посреднических фирм, грамотное проведение рекламных кампаний,
- рост доли бартерных операций сокращает денежную составляющую выручки и создает перебои в денежных выплатах (зарплате) и т. д.

Использование выручки от реализации продукции.

Основная часть выручки направляется на возмещение затрат, включенных в полную себестоимость (издержки) реализованных товаров, продукции,

работ, услуг. (на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, запасных частей для ремонта, топлива, энергии, заработная плата, возмещается износ основных фондов.

Другая часть направляется на уплату налогов, сборов и отчислений, которые не включены в себестоимость, но обязательны к уплате из выручки в бюджеты различных уровней (НДС, акцизы и др.).

Третья часть выручки представляет собой прибыль предприятия, которая после уплаты налогов находится в полном распоряжении собственника предприятия и направляется на цели, определенные исходя из стратегии развития предприятия.

Планирование себестоимости реализуемой продукции

Размер прибыли – один из важных критериев оценки эффективности предпринимательской деятельности – зависит от выручки и себестоимости реализуемой продукции. Поэтому в процессе финансового планирования большое внимание уделяют прогнозированию себестоимости продукции.

Начиная с 1995 года, бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность строится по:

1. по методу начисления– планируют выручку от реализации продукции и затрат, с ней связанных.
2. по методу оплаты – при планировании, в частности денежных потоков, оперативном планировании поступлений средств и платежей.

Плановая величина затрат на реализованную продукцию определяется по формуле:

$$З_{рп} = З_{мп} + \Delta ЗО_1 + \Delta ЗО_2$$

где $З_{рп}$ – затраты на реализованную продукцию по полной плановой себестоимости,

$З_{мп}$ — плановая полная себестоимость товарного выпуска,

$\Delta ЗО_1$ – изменение себестоимости готовой продукции на складе на конец планируемого периода по сравнению с началом;

$\Delta ЗО_2$ – изменение себестоимости остатков товаров отгруженных, учитываемых на бухгалтерском счете 45 «Товары отгруженные, выполненные работы и услуги» (отражаются товары, по которым предусмотрен иной способ перехода права собственности) на конец планируемого периода по сравнению с его началом.

При планировании выручки от реализации продукции «по оплате» определение затрат на реализацию осуществляется по формуле:

$$З_{pn} = З_{mn} + \Delta ЗО_1 + \Delta ЗО_2 + \Delta ЗО_3,$$

где $\Delta ЗО_3$ – изменение себестоимости товаров отгруженных но не оплаченных покупателями (бухгалтерский счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками») на конец планируемого периода по сравнению с его началом.

Остатки нереализованной продукции на начало планируемого периода включают в себя следующие элементы: готовую продукцию на складе; остатки товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил; остатки товаров отгруженных, не оплаченных в срок покупателем; товары на ответственном хранении у покупателей. Эти остатки рассчитываются по данным бухгалтерского учета (сч. 62 и сч. 45) без учета внепроизводственных расходов по фактической себестоимости, исходя из их ожидаемых остатков.

Планирование выручки от реализации продукции (работ, услуг). Факторы роста выручки

В процессе финансово-хозяйственной деятельности финансовые службы предприятия могут осуществлять планирование выручки от реализации продукции на предстоящий год, квартал и оперативно.

Существуют два метода определения плановой выручки: прямого счета и расчетный.

Метод прямого счета основан на гарантированном спросе. Предполагается, что весь объем произведенной продукции приходится на предварительно оформленный пакет заказов. Выручку от реализации можно определить по следующей формуле:

$$В = Р \times Ц,$$

где В – выручка от реализации продукции,

Р – объем сопоставимой реализованной продукции,

Ц – цена единицы реализованной продукции.

В том случае если предприятие не имеет гарантированного спроса на весь объем произведенной продукции, для планирования выручки применяется расчетный метод.

Планирование выручки от реализации продукции осуществляется по аналогии с планированием затрат на производство и реализацию продукции:

$$В = О_n + Т - О_k$$

где В – выручка от реализации продукции,

О_n – нереализованные остатки готовой продукции на начало планируемого периода,

Т – товарная продукция, предназначенная к выпуску в планируемом периоде,

ОК – остатки нереализованной готовой продукции на конец планируемого периода.

Тема 9. Прибыль предприятия. Планирование и направление использования

9.1. Экономическое содержание, функции и виды прибыли

На хозяйствующем субъекте функционирует целая система прибылей и доходов.

Доход - увеличение активов или уменьшение обязательств хозяйствующего субъекта, вызванные обычной хозяйственной деятельностью и ведущие к увеличению собственного капитала.

Прибыль – конечный финансовый результат деятельности предприятия, представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учётом убытков от различных хозяйственных операций.

Система прибылей и доходов состоит из:

Прибыль от реализации продукции – разница между выручкой от реализации продукции без НДС, акцизов, экспортных товаров (для экспортной выручки) и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции.

Прибыль от прочей реализации – прибыль, полученная от реализации ОФ и другого имущества хозяйствующего субъекта, отходов, нематериальных активов и т.п. она определяется как разница между выручкой от реализации и затратами на эту реализацию.

Доход от внереализационных операций (за вычетом расходов по этим операциям)– включает: доходы от сдачи имущества в аренду, доходы от дооценки запасов и готовой продукции, прибыль прошлых лет, дивиденды по акциям и др. ценным бумагам, пени, штрафы, неустойки и другие виды санкций и т.д.

Валовая (балансовая) прибыль – это разница между нетто-выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг и себестоимостью этих продаж без условно-постоянных управленческих расходов и затрат по сбыту (коммерческих расходов).

Прибыль (убыток) до налогообложения - прибыль (убыток) от обычной деятельности, так как налоговые и иные аналогичные платежи представляют собой инструмент изъятия государством части прибыли, полученной организацией, вследствие чего у нее формируется чистая прибыль.

Показатель, обозначенный как прибыль (убыток) от обычной деятельности, есть чистая прибыль от обычной деятельности, т. е. чистая прибыль без учета чрезвычайных доходов и расходов.

Чистая прибыль (убыток) есть конечный финансовый результат, выявленный в отчетном периоде на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса. Определяется как сумма прибыли (убытка) до налогообложения и чрезвычайных доходов, уменьшенную на чрезвычайные расходы.

Неотъемлемым признаком рыночной экономики является проявление консолидированной прибыли.

Консолидированная прибыль - это прибыль сводная по бухгалтерской отчетности о деятельности и финансовых результатах материнских и дочерних предприятий. Консолидированная бухгалтерская отчетность представляет собой объединение отчетности двух и более хозяйствующих субъектов, находящихся в определенных юридических и финансово-хозяйственных взаимоотношениях.

9.2. Функции прибыли

Как правило, выделяют две основные функции прибыли:

- измеритель (мера) эффективности общественного производства,
- стимулирующая функция.

Функция прибыли как меры эффективности производства заключается в том, что именно прибыль и рентабельность являются основными показателями успешной деятельности предприятия и определяют принятие таких решений, как выход фирмы на новые рынки сбыта, переток капитала из одних отраслей в другие и т. п.

Стимулирующая функция прибыли определена тем, что прибыль позволяет получать не только личный доход акционерам компании, связанный с выплатой дивидендов, но и создает возможности для наращивания капитала, а соответственно и увеличения объема производства, роста сегмента рынка, на котором действует фирма, возможность выхода на новые рынки сбыта, что в свою очередь приводит к увеличению рабочих мест, увеличению налоговых поступлений в бюджет.

Распределение и использование ЧП, оставшейся в распоряжении предприятия.

ЧП предприятия направляется:

- 1) расширение производства, его совершенствование;
- 2) финансирование работ по созданию, освоению и внедрение новой техники, на совершенствование технологии, улучшение качества продукции и т.д. ;
- 3) пополнение собственных оборотных средств;
- 4) уплата % по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств;
- 5) на приобретение ОС;
- 6) уплата % по просроченным и отсроченным кредитам;
- 7) уплачиваются некоторые виды сборов и налогов (налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров, сбор за право торговли и др.) ;
- 8) на удовлетворение потребительских и социальных нужд (единовременные поощрения пособия уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям) ;
- 9) выплаты дивидендов по акциям и вкладам членов трудового коллектива;
- 10) материальная помощь;
- 11) расходы на бесплатное питание или питание по льготным ценам (кроме специального питания, предусмотренного действующим законодательством) ;
- 12) в случае нарушения предпринимателем действующего законодательства – уплаты различных штрафов и санкций;
- 13) резервирование средств в связи с проведением рискованных операций (в случае потери доходов от предпринимательской деятельности) создается рискованный фонд (его размер должен составлять не менее 15 % уставного капитала, ежегодно отчисляется в резервный фонд не менее 5 % прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия) ;
- 14) на благотворительные нужды, на оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и другие цели.

9.3. Методы планирования прибыли

Наиболее известны два традиционно способа планирования прибыли:

- метод прямого счета;
- аналитический.

Планирование прибыли методом прямого счета

Прямой счет основан на том, что количество реализуемой продукции (объем продаж) по каждой номенклатурной позиции умножают последовательно на цены реализации и на себестоимость каждой единицы. Разность между суммами обоих произведений по всем позициям номенклатуры составляет планируемый объем прибыли. По несравнимой продукции себестоимость каждой единицы должно определяться по плановым единичным калькуляциям.

При этом используют формулу:

$$\Pi = В - З \text{ или } \Pi = \Pi_1 + \Pi_t - \Pi_2,$$

где Π – прибыль;

$В$ – выручка от реализации продукции по оптовым ценам

$З$ – полная себестоимость реализуемой продукции, которая включает в себя себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, коммерческие и управленческие расходы;

Π_1, Π_2 – соответственно прибыль в остатках готовой продукции на начало и конец планового года;

Π_t – прибыль в товарной продукции планового года, определяемая исходя из плана производства по развернутой номенклатуре, плановых калькуляций по каждому изделию, смет управленческих и коммерческих расходов.

Планирование прибыли аналитическим методом

Аналитический метод находит применение при планировании прибыли в отраслях с широким ассортиментом продукции, а также как дополнение к прямому методу. Базой расчета служат затраты на 1 тыс. руб. товарной продукции, базовая рентабельность, а также совокупность отчетных показателей деятельности предприятия (факторный метод).

С учетом затрат на 1 тыс. руб. товарной продукции прибыль планируют по всему выпуску товарной продукции (сравнимой и несравнимой). Рассчитывают по формуле:

$$\Pi = T(100 - З) / 100,$$

где Π – валовая прибыль от выпуска товарной продукции;

T – товарная продукция в ценах реализации предприятия;

$З$ – затраты, руб., на 1 тыс. руб. товарной продукции, исчисленной в ценах реализации.

Для определения общей суммы валовой прибыли от продаж полученный результат корректируют на изменение прибыли в переходящих остатках готовой продукции. Аналитический метод применяют при укрупненном (пер-

спективном) планировании, а также на стадии составления предварительных расчетов для бизнес-плана.

9.4. Рентабельность предприятия

Для характеристики эффективности работы предприятия наряду с абсолютной суммой прибыли используют относительный показатель – уровень рентабельности.

В настоящее время предприятия применяют следующую систему показателей рентабельности:

- рентабельность производства – отношение прибыли к себестоимости (затратам), характеризующее окупаемость затрат и позволяющее планировать цены и прибыль (валовую и от продаж продукции);
- рентабельность продукции – отношение прибыли к объему продаж, исчисляемое на базе валовой прибыли, прибыли от продаж продукции, работ, услуг, чистой прибыли, прибыли до налогообложения и позволяющее предприятию контролировать ценовую политику и себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;
- рентабельность предприятия, капитала (активов) – отношение валовой прибыли или прибыли от продаж товаров, продукции, работ, услуг, чистой прибыли к сумме всех активов предприятия или отдельным их элементам.

Помимо общих показателей рентабельности находят применение и частные:

- рентабельность акционерного собственного капитала;
- рентабельность материальных активов (внеоборотных и оборотных материальных активов);
- рентабельность инвестиционного капитала (собственного капитала и долгосрочных обязательств) и т. д.

Повышение рентабельности возможно за счет:

- реструктуризации предприятий;
- усовершенствования финансового менеджмента;
- снижения себестоимости (использования более дешевых видов сырья, материалов, топлива, сокращения затрат на обслуживание и управление производством и т.д.);
- увеличения объемов производства и реализации продукции;
- подъема эффективности использования производственных ресурсов;
- улучшения качества продукции и повышения цен на нее.

9.5. Влияние учетной политики на финансовый результат деятельности организации

Объем и состав остатков нереализованной готовой продукции на начало и конец года зависит от учетной политики предприятия.

При определении выручки «по оплате» остатки готовой продукции включают:

- готовую продукцию и товары для перепродажи на складе;
- товары отгруженные, но не оплаченные покупателями и заказчиками, в том числе товары на ответственном хранении.

Если учетная политика предприятия определяет моментом реализации продукции ее отгрузку, то остатки нереализованной готовой продукции представляют собой готовую продукцию и товары для перепродажи на складе.

9.6. Влияние налогов на формирование чистой прибыли

Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятий и организаций.

Порядок распределения балансовой прибыли зависит от организационно – правовой формы хозяйствующего субъекта. На основании балансовой прибыли рассчитывается налогооблагаемая часть и прибыль не облагаемая налогом.

При распределении прибыли исходят из следующих принципов:

- Первоочерёдное выполнение финансовых обязательств перед бюджетом;
- Прибыль, оставшаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта, распределяется на накопление и потребление в соответствии с экономически – обоснованными пропорциями. В процессе распределения чистой прибыли хозяйствующий субъект вправе самостоятельно определить способ распределения прибыли.

Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, служит источником финансирования производственного и социального развития, материального поощрения, а также в случае нарушения предпринимателем действующего законодательства – уплаты различных штрафов и санкций.

9.7. Взаимосвязь выручки, расходов и прибыли от реализации продукции (анализ безубыточности)

Анализ безубыточности (анализ соотношения «затраты – объем производства – прибыль», CVP-анализ) в настоящее время широко используется для определения:

- критического объема производства для безубыточной работы;
- зависимости финансового результата от изменений одного из элементов соотношения;
- запаса финансовой прочности предприятия;
- оценки производственного риска;
- целесообразности собственного производства или закупки;
- минимальной договорной цены на определенный период;
- планирования прибыли и т. д.

9.8. Точка безубыточности

Точка безубыточности («порог рентабельности», «мертвая точка») — это такой объем реализации, при котором выручка покрывает все издержки предприятия, связанные с производством и реализацией продукции.

Минимальный объем реализации Q_{\min} , покрывающий затраты на производство и реализацию ($EBIT = 0$), т. е. точку безубыточности, в единицах продукции определяют:

$$Q_{\min} = \frac{F}{P - a}, \text{ шт. или в денежном выражении: } V_{\min} = \frac{F}{1 - b} \text{ тыс. руб.}$$

где Q – количество единиц продукции;

P – цена единицы продукции;

F —расходы постоянные;

V — расходы переменные;

a – величина переменных затрат в цене единицы продукции;

b – доля переменных затрат в базовой выручке.

Величина прибыли при запланированных объемах производства и реализации будет равна:

$$EBIT = PQ - F - a \times Q,$$

где $EBIT$ – прибыль до уплаты процентов и налогов.

Помимо рассмотренного математического метода анализа безубыточности рекомендуется рассмотреть маржинальный метод, в основе которого лежит маржинальная прибыль.

Маржинальная прибыль представляет собой превышение выручки над величиной переменных затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг.

Снижение показателей маржинальной прибыли вызывает необходимость дополнительного производства и реализации продукции или пересмотра ассортиментной политики.

Удельная маржинальная прибыль (GMgm) – производный показатель, который характеризует величину маржи нальной прибыли в цене единицы продукции:

$$GMgm = P - a,$$

где GMgm – удельная маржинальная прибыль;

Q – количество единиц продукции;

P – цена единицы продукции;

a – переменные затраты в цене единице продукции.

Коэффициент маржинальной прибыли – это отношение маржинальной прибыли к выручке от реализации. Он показывает, какая доля выручки от реализации используется покрытие постоянных затрат и формирование прибыли. Коэффициент маржинальной прибыли рассчитывается как доля маржинальной прибыли в выручке от реализации (S):

$$KGM = \frac{GMgm}{S}$$

9.9. Запас финансовой прочности

Запас финансовой прочности, или кромка безопасности, показывает, насколько можно сокращать производство продукции, не неся при этом убытков. В абсолютном выражении расчет представляет разницу между запланированным объемом реализации и точкой безубыточности.

1. В абсолютном выражении: $З_{фин} = Q_{план} - Q_{min}$

2. В относительном выражении: $З_{фин} = \frac{Q_{план} - Q_{min}}{Q_{план}}$

3. В стоимостном выражении: $З_{фин} = Q_{план} \times P - Q_{min} \times P$

где P – цена изделия.

Чем выше показатель финансовой прочности, тем меньше риск потерь для предприятия.

Производственный и финансовый леверидж.

Взаимосвязь между прибылью и стоимостной оценкой затрат активов или фондов, понесенных для получения данной прибыли, характеризуется с помощью показателя «леверидж» (leverage).

Производственный риск связан с понятием операционного, или производственного леввериджа, а финансовый - с понятием финансового леввериджа.

Известны три основные меры операционного леввериджа:

- а) доля постоянных производственных расходов в общей сумме расходов, или, что равносильно, соотношение постоянных и переменных расходов;
- б) отношение темпа изменения прибыли до вычета процентов и налогов к темпу изменения объема реализации в натуральных единицах;
- в) отношение чистой прибыли к постоянным производственным расходам.

Один из наиболее известных методов контроля показателем постоянных расходов - метод расчета критического объема продаж. Этот метод позволяет найти минимальный объем производства, который необходим для покрытия условно постоянных расходов, т.е. расходов, не зависящих от объемов выпуска продукции.

Среди показателей оценки уровня финансового леввериджа наибольшую известность получили два:

- соотношение заемного и собственного капитала;
- отношение темпа изменения чистой прибыли к темпу изменения прибыли до вычета процентов и налогов.

Компания, имеющая значительную долю заемного капитала в общей сумме источников, называется компанией с высоким уровнем финансового леввериджа, или финансово зависимой компанией; компания, финансирующая свою деятельность только за счет собственных средств, называется финансово независимой.

Тема 10. Финансовое планирование на предприятии

10.1. Содержание и цели финансового планирования

Финансовое планирование – процесс обеспечения сбалансированности между объемом финансовых ресурсов и их распределением в рамках предприятия, его подразделения или отдельного проекта, это процесс разработки людьми конкретного плана финансовых мероприятий.

Объектом финансового планирования выступают финансовые ресурсы, прежде всего прибыль.

К задачам планирования финансов относятся:

- 1) обеспечение хозяйственного процесса необходимыми денежными средствами;
- 2) установление финансовых отношений с бюджетом, банком, страховыми организациями и другими хозяйствующими субъектами.

3) выявление путей наиболее рационального вложения капитала, в том числе в совместное предпринимательство, в ценные бумаги и т.д.;

4) увеличение прибыли за счет экономного использования денежных средств;

5) осуществление контроля за образованием и использованием денежных фондов.

Финансовое планирование содержит следующие элементы:

1. Цели финансового планирования - цели, поставленные финансовым директором перед работниками финансовой службы и определяющие направления их деятельности в области разработки и реализации финансовой политики хозяйствующего субъекта.

а) новаторские цели;

б) решение проблемы;

в) обычные рабочие обязанности;

г) самосовершенствование.

2. Программы бывают целевые комплексные и рабочие, т.е. частные.

3. Нормативы и нормы. Норматив представляет собой расчетную величину затрат финансовых (денежных), материальных, трудовых и информационных ресурсов, а также затрат времени, используемых в финансовом планировании. Норма - установленная мера, т.е. какая-то средняя величина. Нормативы и нормы бывают федеральные, региональные (т.е. субъектов Российской Федерации), местные, отраслевые, отдельного хозяйствующего субъекта и реализуются путем применения нормативного метода планирования).

4. Правила в финансовом планировании определяют направления и общие границы действий аппарата управления финансами (финансовой дирекции или группы финансовых менеджеров).

а) общие;

б) частные.

5. Процедуры представляют собой строго установленный порядок и последовательность действий в конкретных, часто повторяющихся ситуациях, например процедура бухгалтерского учета, получения денег со счетов в банке и др.

Принципы финансового планирования определяют характер и содержание этого вида управленческой деятельности в экономической организации.

1. Принцип финансового соотношения сроков;

2. Принцип платежеспособности;

3. Принцип рентабельности капиталовложений;

4. Принцип сбалансированности рисков;

5. Принцип приспособления к потребностям рынка;

6. Принцип предельной рентабельности.

Основные направления финансового планирования:

- стратегическое (или перспективное) планирование, направленное на определение общей концепции развития финансовой системы и ее структурных параметров.

- оперативное (или текущее) планирование, направленное на определение конкретных показателей развития финансовой системы на текущий планируемый период.

10.2. Методы финансового планирования

Методы планирования – это конкретные способы и приемы плановых расчетов. Планирование финансовых показателей осуществляется с помощью нескольких методов.

Содержание расчетно-аналитического метода планирования заключается в том, что на основе анализа достигнутой величины финансовых показателей прогнозируется их величина на будущий период. Данный метод планирования применяется в тех случаях, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть установлена не прямым способом, а косвенно на основе изучения их динамики за ряд периодов (месяцев, лет).

Содержание нормативного метода планирования финансовых показателей заключается в том, что на основе заранее установленных норм и нормативов определяется потребность предприятия в финансовых ресурсах и источниках их образования. Такими нормативами являются ставки налогов и сборов, тарифы отчислений в государственные социальные фонды; нормы амортизационных отчислений, учетная ставка банковского процента и др.

Содержание балансового метода планирования финансовых показателей состоит в том, что благодаря балансу достигается увязка имеющихся в наличии финансовых ресурсов и фактической потребности в них. Балансовый метод применяется при прогнозе поступлений и выплат их денежных фондов (потребления и накопления), квартального плана доходов и расходов, платежного календаря и др.

Содержание метода оптимизации плановых решений сводится к составлению нескольких вариантов плановых расчетов, чтобы выбрать из них наиболее оптимальный. При этом могут применяться различные критерии выбора.

Содержание экономико-математического моделирования в финансовом планировании заключается в том, что оно позволяет определить количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, влияющими на их величину. Данная взаимосвязь выражается через экономико-математическую модель, которая представляет собой точное математическое описание экономических процессов с помощью математических символов и приемов (уравнений, неравенств, графиков, таблиц и др.). Модель может базироваться на функциональной или корреляционной связи.

Корреляционная связь – это вероятностная зависимость, которая проявляется только в общем виде и при большом количестве наблюдений. Данная связь выражается уравнениями регрессии различного вида. Следует иметь в виду, что небольшой период исследования (квартал) не позволяет выявить общие закономерности. При этом нельзя брать и слишком большой период, так как любые экономические закономерности нестабильны и могут изменяться в течение длительного времени. На практике целесообразно использовать для перспективного планирования годовые финансовые показатели за прошедшие 3-5 лет, а для текущего (годового) планирования – квартальные данные за 1-2 года.

10.3. Система финансовых планов (бюджетов)

Финансовый план - оперативный рабочий документ, оформленный в виде таблицы, которая наглядно показывает объемы поступления и расходования денег в хозяйствующем субъекте. Финансовый план - инструмент управления финансами, представляет собой результат сделанного прогноза, принятой концепции или разработанной программы.

В зависимости от планового периода финансовый план бывает:

- 1) перспективный на ряд лет – это стратегический план развития предприятия на перспективу (с разбивкой по годам);
- 2) годовой (с разбивкой по кварталам);
- 3) оперативно- календарный (месячный, недельный).

Для определения финансового потенциала на текущий и долгосрочный периоды предприятия вправе разрабатывать несколько видов финансовых планов.

В порядке рекомендации приводится следующая их классификация:

1. Баланс (план) доходов и расходов – квартал, полугодие, год.
2. Инвестиционный план (бюджет) – квартал, полугодие, год.

3. План распределения валовой и чистой прибыли – квартал, полугодие, год.
4. Платежный баланс (календарь) – на месяц с подекадной разбивкой показателей.
5. Кредитный план (бюджет) – квартал, полугодие, год.
6. Кассовый план (заявка) – на предстоящий квартал.
7. Валютный план – квартал, полугодие, год.
8. Прогноз баланса активов и пассивов – на конец предстоящего квартала.
9. План движения денежных средств по видам деятельности – квартал, год.
10. Налоговый бюджет – квартал, год.
11. График безубыточности (составной элемент бизнес-плана).

10.4. Этапы разработки финансового плана

Первым этапом разработки финансового плана (оперативного или годового) является осуществление анализа финансовых показателей из отчетов предприятия за период, предшествующий планируемому (квартал, полугодие, год). К таким показателям относятся: выручка от реализации продукции (работ, услуг), себестоимость реализованной продукции. Объем Капиталовложений, валовой и чистой прибыли, рентабельность продукции, активов и собственного капитала, коэффициенты финансовой устойчивости.

Второй этап – участие в разработке учетной политики на планируемый год.

Третий этап – составление специальных расчетов и таблиц к финансовому плану (расчеты валовой прибыли и ее распределения, амортизационных отчислений, источников финансирования капитальных вложений, потребности в оборотных средствах, сметы затрат на производство и реализацию продукции) исходя из принятой учетной политики.

Четвертый этап – разработка отчетов об исполнении финансовых планов. Они используются для финансового анализа и разработки планов на предстоящий период.

Тема 11. Оценка финансового состояния организации и пути достижения финансовой устойчивости

11.1. Сущность и назначение финансового анализа

Финансовый анализ - метод оценки ретроспективного (т.е. того, что было и прошло) и перспективного (т.е. того, что будет в будущем) финансового состояния хозяйствующего субъекта на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации, является неотъемлемой частью финансового планирования.

Предметом финансового анализа являются финансовые ресурсы и их потоки.

Основная цель финансового анализа – оценка финансового состояния и выявление возможностей повышения эффективности функционирования предприятия.

Информационная база – бухгалтерская отчетность предприятия.

Задачами финансового анализа являются:

- выявление рентабельности и финансовой устойчивости;
- изучение эффективности использования финансовых ресурсов;
- установление положения хозяйствующего субъекта на финансовом рынке и количественное измерение его финансовой конкурентоспособности;
- оценка степени выполнения плановых финансовых мероприятий, программ, плана и др.;
- оценка мер, разработанных для ликвидации выявленных недостатков и повышения отдачи финансовых ресурсов.

Финансовый анализ должен быть оперативным, конкретным, систематическим и объективным.

Оперативность финансового анализа выражается в незамедлительном использовании полученных аналитических данных и выводов для улучшения финансовой деятельности хозяйствующего субъекта.

Конкретность финансового анализа заключается во все стороннем изучении отчетных данных финансовой деятельности хозяйствующего субъекта.

Систематичность финансового анализа предполагает, что он должен производиться не от случая к случаю, а постоянно, систематически, по определенному плану и формам.

Объективность финансового анализа обеспечивается под бором необходимого аналитического материала, его сопоставимостью, критическим и бес-

пристрастным его изучением. Финансовый анализ имеет следующие виды и формы.

По временному признаку финансовый анализ подразделяется на предварительный и последующий.

1. Предварительный анализ осуществляется до начала финансовой деятельности.

2. Последующий финансовый анализ

а) оперативный

б) периодический.

По пространственному признаку финансовый анализ подразделяется на внутренний (закрытый) и внешний (открытый).

По степени охвата экономической деятельности хозяйствующего субъекта финансовый анализ бывает комплексный и тематический.

Финансовый анализ исходит из следующих методологических принципов.

1. единство анализа и синтеза. Анализ хозяйственной деятельности проводится от общего к частному, с возвращением затем к обобщающим итогам.

2. изучение экономических явлений в их взаимосвязи. Хозяйственная деятельность складывается из отдельных экономических явлений, которые взаимосвязаны между собой и взаимообуславливают друг друга.

3. изучения экономических явлений с учетом их развития и динамики, т.е. показатели отчетного периода должны сравниваться с показателями прошлого периода и с плановыми величинами.

Финансовый анализ проводится в определенной последовательности, которая включает в себя три этапа.

На первом этапе составляется программа анализа, подбираются, проверяются, обрабатываются и систематизируются необходимые материалы.

На втором этапе анализа информационные данные группируются в аналитические таблицы, проводится изучение показателей финансовой деятельности хозяйствующего субъекта.

На третьем этапе подводятся итоги анализа, разрабатываются конкретные предложения и мероприятия, направленные на дальнейшее улучшение финансовой деятельности хозяйствующего субъекта.

11.2. Методы финансового анализа

При финансовом анализе и контроле используются разнообразные методы и приемы анализа и формы контроля.

Метод финансового анализа - способ системного комплексного органи-

чески взаимосвязанного изучения финансовой деятельности хозяйствующего субъекта.

В процессе финансового анализа могут применяться дедуктивный и индуктивный методы исследования.

Дедукция - логическое умозаключение от общего к частному, от общих суждений к частным или другим общим выводам. Дедуктивный метод исследования финансовых процессов предполагает изучение их по цепочке от следствия к причинам.

Индукция – логическое умозаключение от частных, единичных случаев к общему выводу, от отдельных факторов к обобщениям. Индуктивный метод исследования финансовых процессов предполагает изучение их по цепочке от причин к следствию.

Приемы и методы, используемые при проведении финансового анализа, можно классифицировать:

- По степени формализации – формализованные и неформализованные методы.

- По применяемому инструментарию – экономические методы, статистические методы, математико-статистические методы (корреляционный анализ, регрессионный анализ, факторный анализ); методы оптимального программирования (системный анализ, линейное и нелинейное программирование).

- По используемым моделям – дескриптивные, предикативные и нормативные типы моделей.

В процессе проведения финансового анализа применяются разные приемы анализа.

Прием анализа - способ изучения динамики экономического показателя и причин этой динамики.

Основными приемами финансового анализа являются: сравнение показателей, сводка и группировка, исчисление средних показателей и относительных величин, прием балансовой увязки, элиминирование (прием цепной подстановки, прием разниц, сальдовый прием, прием долевого участия, интегральный прием), графический прием, корреляционный и регрессионный анализ.

11.3. Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия

По анализу финансового состояния предприятия различают два вида оценки:

- оценка платежеспособности и
- оценка финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость предприятия - надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров.

Платежеспособность в международной практике означает достаточность ликвидных активов для погашения в любой момент всех своих краткосрочных обязательств перед кредиторами. Превышение ликвидных активов над обязательствами данного вида означает финансовую устойчивость.

Главный признак устойчивости – это наличие чистых ликвидных активов, определяемых как разность между всеми ликвидными активами и всеми краткосрочными обязательствами на тот или иной момент времени.

Ликвидные активы – это мобильные платежные средства, которыми можно расплатиться с кредиторами – при наступлении срока платежа или по досрочному требованию – без промедления.

Краткосрочные (текущие) обязательства представляют собой сумму краткосрочных кредитов банков, прочих краткосрочных займов и кредиторской задолженности, которая объединяет задолженность по расчетам с поставщиками, подрядчиками и покупателями; задолженность перед дочерними и зависимыми обществами; векселя к уплате; задолженность по оплате труда, по социальному страхованию, по налогам, по выплатам дивидендов и прочие текущие обязательства (со сроком погашения менее 12 месяцев).

Для оценки финансового положения предприятия рассчитывают следующие финансовые показатели:

11.4. Методы определения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Традиционные методы оценки платежеспособности и финансовой устойчивости состоят в расчете коэффициентов, которые определяются на основе структуры баланса каждого конкретного предприятия.

Для измерения платежеспособности в России рассчитывается три коэффициента:

- коэффициент ликвидности;
- промежуточный коэффициент покрытия;

- общий коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности).

Коэффициент ликвидности определяется как отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к величине краткосрочной задолженности.

Промежуточный коэффициент покрытия определяется как отношение суммы ликвидных активов (денежные средства плюс краткосрочные финансовые вложения) и дебиторской задолженности к величине краткосрочной задолженности.

Общий коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности) определяется как отношение суммы оборотных активов (ликвидные активы плюс дебиторская задолженность плюс запасы) к величине краткосрочной задолженности.

Измерители устойчивости предприятия:

- коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками (исчисляемый как отношение разности между величиной собственного капитала и резервов и итогом внеоборотных активов к сумме всех оборотных активов);
- коэффициент автономии предприятия (исчисляемый как отношение капитала и резервов к общей величине пассивов);
- коэффициент финансовой устойчивости (исчисляемый как отношение устойчивых пассивов, равных сумме капитала, резервов и долгосрочных пассивов, к активам, уменьшенным на величину непокрытых убытков);
- коэффициент реальной стоимости имущества (исчисляемый как отношение производственного потенциала, равного сумме основных средств, производственных запасов и незавершенного производства, ко всей величине активов);
- коэффициент маневренности собственных средств (исчисляемый как отношение собственных оборотных средств, определяемых разностью между величиной капитала и резервов и итогом внеоборотных активов, к сумме капитала и резервов);
- коэффициент финансовой независимости (исчисляемый как отношение собственных оборотных средств к сумме запасов с добавлением не зачтенного налога на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям).

11.5. Анализ кредитоспособности предприятия и ликвидности его баланса

Кредитоспособность – это способность предприятия своевременно и полностью рассчитаться по своим долгам. Анализ кредитоспособности проводят как банки, выдающие кредиты, так и предприятия, стремящиеся их получить.

Кредитоспособность заемщиков определяется по определенным наборам показателей, характеризующих их самостоятельность и рассчитываемых по данным балансов.

К таким показателям могут относиться ликвидность баланса, удельный вес собственных средств, рентабельность производства норма прибыли на вложенный капитал и другие.

В зависимости от значения рассматриваемых показателей и отраслевой принадлежности фирмы, она может быть отнесена к одному из следующих классов:

- класс кредитоспособных предприятий (высокий уровень ликвидности и обеспеченности собственными средствами);
- класс предприятий, характеризующихся достаточной степенью надежности;
- класс некредитоспособных предприятий (неликвидность баланса или низкая обеспеченность собственными средствами).

В последнем случае ссуда может быть выдана при дополнительных условиях, таких, например, как оформление залога, обеспечивающего банку в случае банкротства фирмы погашение ссуды в первую очередь, или наличие гарантий других фирм или страховых компаний.

При анализе кредитоспособности рассчитываются ликвидность активов предприятия и ликвидность его баланса.

Ликвидность активов – это величина обратная количеству времени, которое необходимо для превращения активов в деньги. То есть, чем меньше времени понадобится для превращения в деньги активов, тем они ликвиднее.

Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность баланса достигается установлением равенства между обязательствами предприятия и его активами.

Анализ кредитоспособности предприятия и ликвидности его баланса проводится в 4 этапа:

1 этап. Группировка активов.

Активы предприятия в зависимости от скорости превращения их в деньги делятся на четыре группы:

- наиболее ликвидные активы;
- быстро реализуемые активы;
- медленно реализуемые активы ;
- трудно реализуемые активы.

2 этап. Группировка пассивов на:

- наиболее срочные обязательства;
- краткосрочные пассивы;
- долгосрочные пассивы;
- постоянные пассивы.

3 этап. Определение ликвидности баланса. Для определения ликвидности баланса надо сопоставить произведенные расчеты групп активов и групп обязательств.

4 этап. Определение динамики ликвидности и факторов, влияющих на ликвидность. Для удобства проведения анализа ликвидности баланса, оформления его результатов, а также определения изменений в ликвидности за отчетный период и причин изменения ликвидности составляется таблица анализа ликвидности баланса.

11.6. Финансовая стратегия на предприятии

Финансовая стратегия – это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами.

Различают генеральную финансовую стратегию, оперативную финансовую стратегию и стратегию выполнения отдельных стратегических задач (достижение частных стратегических целей).

Генеральной финансовой стратегией называют финансовую стратегию, определяющую деятельность предприятия (взаимоотношения с бюджетами всех уровней, образование и использование дохода предприятия, потребности в финансовых ресурсах и источниках их формирования) на год.

Оперативная финансовая стратегия – это стратегия текущего маневрирования финансовыми ресурсами (стратегия контроля за расходованием средств и мобилизацией внутренних резервов, что особенно актуально в современных условиях экономической нестабильности), разрабатывается на квартал, месяц.

Стратегия достижения частных целей заключается в умелом исполнении финансовых операций, направленных на обеспечение реализации главной стратегической цели.

Главной стратегической целью финансов является обеспечение предприятия необходимыми и достаточными финансовыми ресурсами.

Задачи финансовой стратегии:

- исследование характера и закономерностей формирования финансов в рыночных условиях хозяйствования;
- разработка условий подготовки возможных вариантов формирования финансовых ресурсов предприятия и действий финансового руководства в случае неустойчивого или кризисного финансового состояния предприятия;
- определение финансовых взаимоотношений с поставщиками и покупателями, бюджетами всех уровней, банками и другими финансовыми институтами;
- выявление резервов и мобилизация ресурсов предприятия для наиболее рационального использования производственных мощностей, основных фондов и оборотных средств;
- обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, необходимыми для производственно-хозяйственной деятельности;
- обеспечение эффективного вложения временно свободных денежных средств предприятия с целью получения максимальной прибыли;
- определение способов проведения успешной финансовой стратегии и стратегического использования финансовых возможностей, новых видов продукции и всесторонней подготовки кадров предприятия к работе в рыночных условиях хозяйствования, их организационной структуры и технического оснащения;
- изучение финансовых стратегических взглядов вероятных конкурентов, их экономических и финансовых возможностей, разработка и осуществление мероприятий по обеспечению финансовой устойчивости;
- разработка способов подготовки выхода из кризисной ситуации, методов управления кадрами предприятия в условиях неустойчивого или кризисного финансового состояния и координация усилий всего коллектива на его преодоление

Финансовая стратегия разрабатывается с учетом риска неплатежей, скачков инфляции и других форс-мажорных (непредвиденных) обстоятельств. Она должна соответствовать производственным задачам и при необходимости корректироваться и изменяться.

Контроль за реализацией финансовой стратегии обеспечивает проверку поступлений доходов, экономное и рациональное их использование, так как хорошо налаженный финансовый контроль помогает выявлять внутренние резервы, повышать рентабельность хозяйства, увеличивая денежные накопления. Важной частью финансовой стратегии является разработка внутренних нормативов (с помощью которых определяются, например, направления распределения прибыли), успешно используемых в практике зарубежных компаний.

11.7. Финансовая несостоятельность (банкротство) предприятий

Несостоятельность, или банкротство, – неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды. Финансовая несостоятельность возникает из-за превышения обязательств над ликвидными активами, т.е. из-за неудовлетворительной структуры баланса предприятия. Она выражается в появлении просроченной задолженности перед бюджетом, банками, поставщиками и другими контрагентами. Несостоятельность, или банкротство, предприятия является результатом неудовлетворительной работы по финансированию и кредитованию.

Государственное регулирование банкротства осуществляется на базе Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 08.01.1998г. №6-ф. Федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим исполнительные, контрольные, разрешительные, регулирующие и организационные функции, предусмотренные законодательством Российской Федерации, является Федеральная служба России по финансовому оздоровлению и банкротству, имеющая территориальные органы и представительства.

Процедура банкротства представляет собой совокупность действий, включающих выявление признаков банкротства, рассмотрение дел о банкротстве в арбитражном суде, выбор и проведение конкретных мероприятий по банкротству, удовлетворение требований кредиторов, завершение дел о банкротстве. Процедура банкротства включает; наблюдение; внешнее управление; конкурсное производство; мировое соглашение и др.

Участниками дел о банкротстве являются: должник; арбитражный управляющий; конкурсные кредиторы; налоговые и другие уполномоченные органы по требованиям, касающимся обязательных платежей; прокурор в случае рассмотрения дела о банкротстве по его заявлению; Федеральная служба России по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО России) и др.

Решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства принимается в случаях установления признаков банкротства должника при отсутствии оснований для введения внешнего управления.

На любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве должник и кредиторы могут заключить мировое соглашение, которое утверждается арбитражным судом.

Для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий используется система критериев, которая базируется на показателях текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, способности восстановить или утратить платежеспособность. В зависимости от значений этих показателей структура баланса предприятия может быть признана неудовлетворительной, а само предприятие – неплатежеспособным, установлена реальная возможность восстановления либо утраты платежеспособности предприятием.

11.8. Основные направления предотвращения банкротства предприятия

Меры по предотвращению банкротства предприятия связаны с эффективным управлением его финансами и производством, правильным определением стратегических целей и тактики их реализации.

Целями антикризисной стратегии предприятий должны быть:

- обеспечение их ликвидности и платежеспособности на основе оптимального сочетания собственных и заемных источников средств;
- получение прибыли и соответствующего уровня рентабельности, достаточного для удовлетворения всех своих потребностей для основной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Главное в стратегии предотвращения банкротства предприятия, в решении проблем ликвидности и платежеспособности заключается в следующем:

- профессиональное управление оборотными средствами;
- правильно выбранная кредитная политика, связанная с использованием кредита в качестве финансового рычага;
- управление дебиторской и кредиторской задолженности. Важнейшим механизмом -такого управления является активное использование товарных векселей;

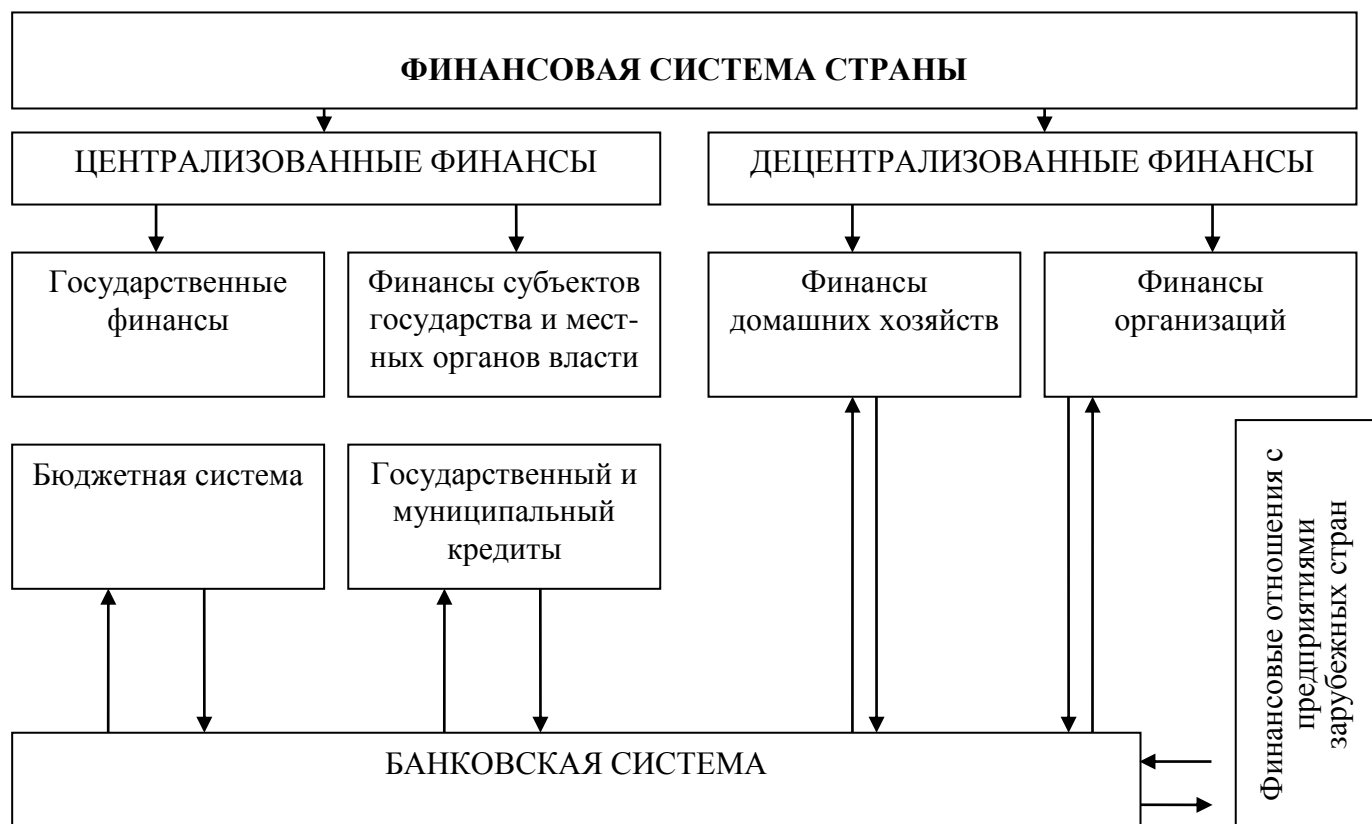
- получение прибыли и обеспечение рентабельной работы;

- управление денежными потоками. Здесь необходимо достаточно точно определить все притоки и оттоки денежных средств в основной, инвестиционной и финансовой деятельности и анализировать причины их увеличения и уменьшения;

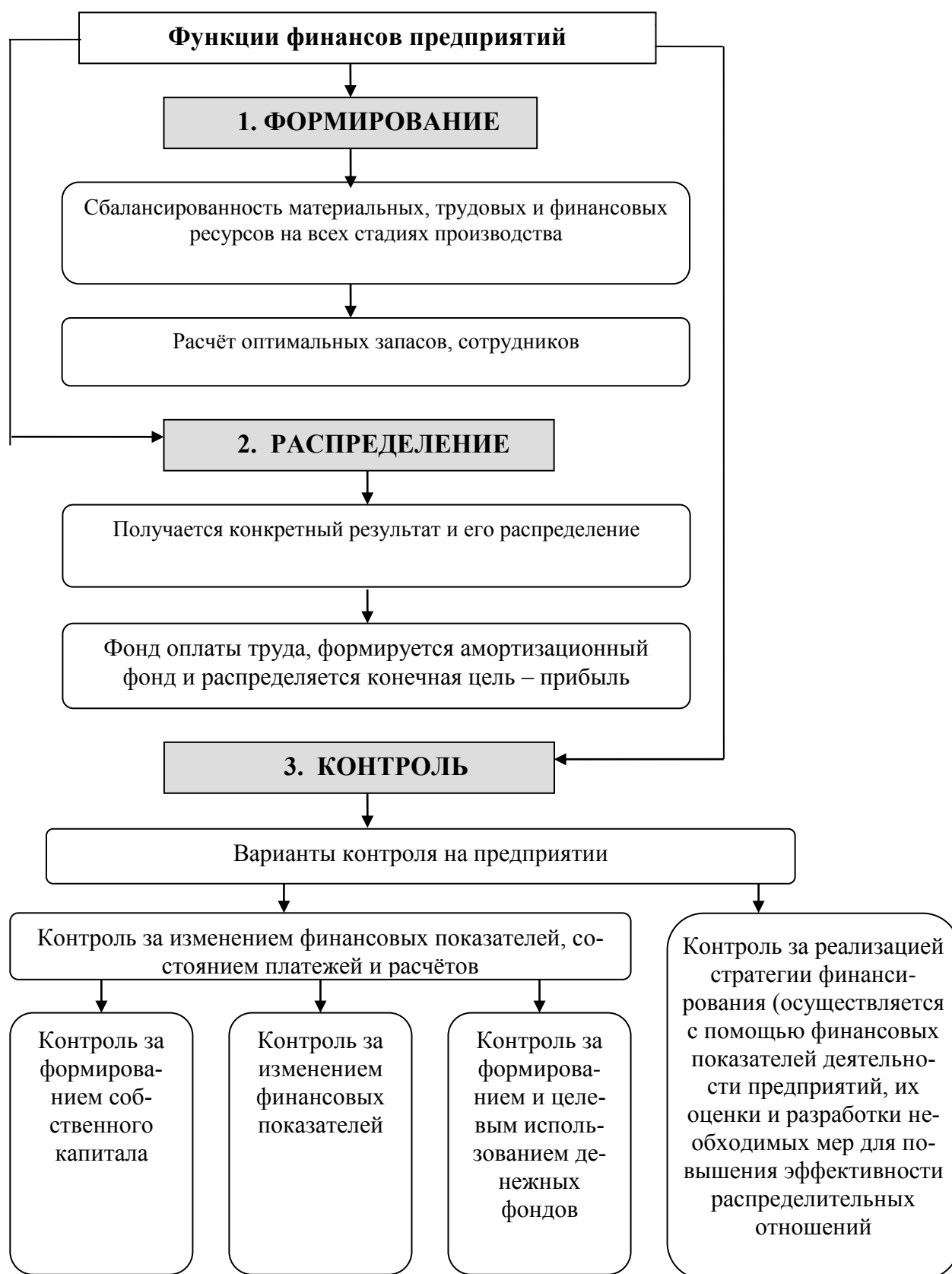
- уделять серьезное внимание амортизационной, инвестиционной, дивидендной политике, политике на рынке ценных бумаг и другим направлениям своей деятельности.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА СТРАНЫ



ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ



ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В ПРОЦЕССЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
с хозяйствующими субъектами	производство и реализация продукции, выполнение работ, оказание услуг
	инвестиционная деятельность
	применение финансовых санкций за невыполнение или некачественное выполнение
с учредителями	формирование уставного (складочного, акционерного) капитала
	осуществление финансового контроля
с филиалами и подразделениями	финансирование расходов и капитального строительства
	перераспределение прибыли
	распределение оборотных средств
с вышестоящими организациями	проведение маркетинговых исследований
	оказание временной финансовой помощи
	формирование и распределение целевых фондов и резервов
со страховыми компаниями	страхование имущества
	страхование отдельных категорий работников
	страхование коммерческих рисков и т.д.
с инвестиционными институтами	привлечение инвестиций
	размещение инвестиций
с работниками	формирование и распределение фонда оплаты труда
	распределение прибыли
с финансовой системой страны	приобретение государственных ценных бумаг и получение дивидендов по ним
	получение ассигнований из бюджета
	уплата налоговых платежей
	формирование внебюджетных фондов
с учреждениями банка	осуществление расчетно-платежных и кассовых операций по счетам в банке
	получение и погашение кредитов, уплата процентов
	покупка-продажа валюты
	оказание других банковских услуг

РОЛЬ ФИНАНСОВ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

С ПОМОЩЬЮ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ:

обслуживание индивидуального кругооборота фондов, т.е. смена форм стоимости

в процессе такого кругооборота денежная форма стоимости превращается в товарную, и после завершения процесса производства и реализации готового продукта товарная форма стоимости вновь выступает в первоначальной денежной форме, т.е. в форме выручки от реализации готового продукта

распределение выручки от реализации после уплаты налогов

после уплаты косвенных налогов выручка направляется в фонд возмещения материальных затрат, включая амортизационные отчисления, фонд оплаты труда, включая взносы во внебюджетные фонды. Оставшийся чистый доход, выступает в форме прибыли предприятия

перераспределение чистого дохода

чистый доход предприятия направляется на платежи в бюджет (налог на прибыль и аналогичные платежи) и прибыль оставшуюся в распоряжении предприятия, которая может быть направлена на производство и социальное развитие предприятия

использование прибыли, оставляемой в распоряжении предприятия (чистой прибыли)

чистая прибыль направляется на выплату дивидендов, резервный фонд и на другие, цели, предусмотренные в финансовом плане (бюджете)

контроль за соблюдением соответствия между движением материальных и денежных ресурсов в процессе индивидуального кругооборота фон-

контроль за состоянием ликвидности, платежеспособности и финансовой независимости предприятия от внешних источников финансирования

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ



Учебное издание

Бородин Александр Иванович,
Сорочайкин Андрей Никонович

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

Курс лекций

Публикуется в авторской редакции
Титульное редактирование *Т. И. Кузнецовой*
Компьютерная верстка, макет *Н. П. Бариновой*

Подписано в печать **14.10. 2013**. Формат 60х84/16. Бумага офсетная. Печать оперативная.

Усл.-печ. 4,9 л.; уч.-изд. л. 5,25. Гарнитура Times. Тираж 500 экз. **Заказ №**

Издательство «Институт анализа экономики города и региона», 443 , г. Самара, ул.
Тел.

Отпечатано с готового оригинала-макета в типографии ООО «Медиа-Книга»
г. Самара, ул. Песчаная, 1. Тел. (846) 267-36-82.
E-mail: izdatkniga@yandex.ru