ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЮЖНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА

Е.И. Строгонова, С.О. Кушу

ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

Учебное пособие
для обучающихся по направлению подготовки бакалавриата
«Экономика»

© ЧОУ ВО ЮИМ, 2018
© Оригинал-макет, оформление.
ООО «Ай Пи Эр Медиа», 2018

Краснодар — Саратов 2018

УДК 336
ББК 65.291.9
С86

Строгонова, Евдокия Ивановна.

С86 Финансы организаций [Электронный ресурс] : учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки бакалавриата «Экономика» / Е.И. Строгонова, С.О. Кушу ; Частное образовательное учреждение высшего образования ЮИМ. — Электрон. дан. и прогр. (6,5 Мб). — Краснодар : Изд-во ЮИМ; Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/. — Загл. с титул. экрана.

Цель данного учебного пособия — сформировать целостную систему знаний о деятельности финансов учреждений, организаций различных организационно-правовых форм деятельности; дать понятийно-терминологический аппарат, характеризующий финансовые аспекты деятельности субъекта; раскрыть взаимосвязь всех понятий, их внутреннюю логику и экономическую модель функционирования финансовых отношений хозяйствующих субъектов.

Основными задачами данного учебного пособия являются: рассмотрение сущности и функций финансов хозяйствующих субъектов, их роли в условиях трансформационной экономики; изучение бакалаврами форм и методов образования денежных доходов и финансовых ресурсов, их использования для финансирования основной (текущей), инвестиционной и финансовой деятельности.

Предназначено для бакалавров, обучающихся по направлению подготовки «Экономика».

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом ЮИМ
(протокол № 6 от 06.02.2018)

Учебное электронное издание

© ЧОУ ВО ЮИМ, 2018
© Оригинал-макет, оформление.
ООО «Ай Пи Эр Медиа», 2018

Редактор *Ю.Б. Захарова*
Корректор *А.О. Ерофеева*
Технический редактор *Ю.Ю. Желтова*
Компьютерная верстка, обложка *С.С. Сизиумова*

Для создания электронного издания использовано:
Microsoft Word 2007, приложение pdf2swf из ПО Swftools, ПО IPRbooks Reader, разработанное на основе Adobe Air

Подписано к использованию 21.03.2018 г. Уч.-изд. л. 4,48. Объем данных 6,5 Мб.

Издание представлено в электронно-библиотечных системах
IPRbooks (www.iprbookshop.ru),
Библиокомплектатор (www.bibliocomplectator.ru)

Бесплатный звонок по России: **8-800-555-22-35**
Тел.: 8 (8452) 24-77-97, 8 (8452) 24-77-96

Отдел продаж и внедрения ЭБС:
доб. 206, 213, 144, 145
E-mail: sale@iprmedia.ru

Отдел комплектования ЭБС:
доб. 224, 227, 208
E-mail: mail@iprbookshop.ru

По вопросам приобретения издания обращаться:
доб. 208, 201, 222, 224
E-mail: izdat@iprmedia.ru, author@iprmedia.ru

Частное образовательное учреждение высшего образования
Южный институт менеджмента
(ЧОУ ВО ЮИМ).
350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216.

ООО «Ай Пи Эр Медиа».
Тел. 8-800-555-22-35, (8452) 24-77-97, вн. 208,
E-mail: izdat@iprmedia.ru, mail@iprbookshop.ru.
www.iprbookshop.ru

СОДЕРЖАНИЕ

1. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ 5
1.1. Финансовые отношения организаций (предприятий). Функции финансов 5
1.2. Денежные фонды и резервы организации 9
1.3. Финансовые ресурсы организации 11
1.4. Принципы организации финансов 14
1.5. Финансовый механизм организации 17

2. РАСХОДЫ И ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ 21
2.1. Классификация расходов организации 21
2.2. Планирование расходов 27
2.3. Классификация доходов организации 31
2.4. Выручка от реализации 32
2.5. Планирование доходов от реализации 34
2.6. Использование выручки от реализации 35

3. ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ 37
3.1. Прибыль: экономическое содержание, функции, виды 37
3.2. Планирование прибыли 38
3.3. Факторы роста прибыли 44
3.4. Распределение и использование прибыли организации 46
3.5. Показатели рентабельности 48

4. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ 51
4.1. Федеральные налоги 51
4.2. Налоги субъектов РФ 55
4.3. Местные налоги 56
4.4. Специальные налоговые режимы 57

5. ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ 60
5.1. Оборотные средства: экономическое содержание 60
5.2. Основы организации оборотных средств 65
5.3. Источники формирования оборотного капитала 71
5.4. Определение потребности в оборотных средствах 73
5.5. Показатели эффективности использования оборотного капитала 75

6. ИНВЕСТИЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) 79
6.1. Инвестиции: классификация, структура 79
6.2. Субъекты и объекты инвестиционной деятельности 82
6.3. Инвестиционная политика организаций 83
6.4. Инвестиции в основной капитал и во внеоборотные активы 85

1. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

1.1. Финансовые отношения организаций (предприятий). Функции финансов

Организация (предприятие) — это самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, производящий продукцию, товары, оказывающий услуги, выполняющий работы, занимающийся различными видами экономической деятельности, цель которой — обеспечение общественных потребностей, извлечение прибыли и приращение капитала.

Организация (предприятие) может осуществлять какой-либо из видов предпринимательской деятельности либо одновременно все виды.

В процессе предпринимательской деятельности у организаций (предприятий) возникают определенные экономические отношения с ее контрагентами: поставщиками и покупателями; партнерами по совместной деятельности; объединениями и ассоциациями; финансовой и кредитной системой и т. п., сопровождающиеся движением денежных средств.

Материальную основу финансов составляют деньги. Однако необходимое условие возникновения финансов — реальное движение денежных средств: их аккумуляция, расходование и использование на всех уровнях управления. Оно обусловлено взаимными расчетами между хозяйствующими субъектами, с бюджетной и кредитной системами, в процессе которых создаются и используются централизованные и децентрализованные фонды денежных средств.

В зарубежной литературе финансы рассматривают как денежные потоки (процессы, связанные с движением денег).

В работах отечественных ученых сущность финансов обычно выражается как совокупность экономических отношений, возникающих при формировании, распределении и использовании фондов денежных средств. За последнее время появились и другие определения содержания финансов, приближенные к зарубежным. Неоднозначная трактовка определения свидетельствует о сложности и многостороннем характере финансов. Объектом финансов служат не только процессы, возникающие при движении денежных средств, но и опосредствующие их экономические отношения. Финансы организаций (предприятий) представляют собой совокупность денежных отношений, опосредующих

экономические отношения, связанные с организацией производства и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг, формированием финансовых ресурсов, осуществлением инвестиционной деятельности.

Как экономическая категория **финансы организаций** (предприятий) — это система финансовых или денежных отношений, возникающих в процессе формирования основного и оборотного капиталов, фондов денежных средств организации (предприятия) и их использования. Они носят распределительный и перераспределительный характер и оказывают непосредственное воздействие на воспроизводственный процесс.

Финансы организаций (предприятий) являются самостоятельным звеном финансовой системы, обслуживающей материальное производство и услуги. Именно в этом звене финансовой системы формируется значительная часть национального дохода страны, осуществляется их распределение внутри организаций и частичное перераспределение через бюджетную систему и систему внебюджетных фондов.

Сфера финансовых отношений организаций (предприятий) разнообразна и существенно расширилась и изменилась с развитием реальных рыночных отношений, введением Гражданского кодекса РФ. В зависимости от экономического содержания ***финансовые отношения организаций (предприятий) можно сгруппировать по следующим направлениям***:

1) возникающие *между учредителями* в момент создания организации (предприятия) при формировании уставного (складочного, акционерного) капитала. В свою очередь уставный (складочный, акционерный) капитал служит первоначальным источником образования производственных фондов, приобретения нематериальных активов;

2) *между отдельными организациями (предприятиями)*, связанные с производством и реализацией продукции, возникновением вновь созданной стоимости. К ним относятся финансовые отношения между поставщиком и покупателем сырья, материалов, готовой продукции и т. п., отношения со строительными организациями в период инвестиционной деятельности, с транспортными организациями при перевозке грузов, с предприятиями связи, таможней, иностранными фирмами и т. п. Эти отношения — основные в хозяйственной деятельности, поскольку в сфере материального производства создаются валовой внутренний продукт и национальный доход. На них приходится наибольший объем платежей, от их эффективной организации во многом зависит финансовый результат деятельности предприятий;

3) *между организациями (предприятиями) и их подразделениями* — филиалами, цехами, отделами, бригадами — в процессе финансирования расходов, распределения и перераспределения прибыли, оборотных средств. Эта группа отношений влияет на организацию и ритмичность производства;

4) *между организациями (предприятиями) и их работниками* при распределении и использовании доходов, выпуске и размещении акций и облигаций предприятия, выплате процентов по облигациям и дивидендов по акциям, взыскании штрафов и компенсаций за причиненный материальный ущерб, удержании налогов с физических лиц. Их организация влияет на эффективность использования трудовых ресурсов: между организациями (предприятиями) и вышестоящими организациями, внутри финансово-промышленных групп, внутри холдинга, с союзами и ассоциациями, членом которых является организация (предприятие). Эти отношения возникают при формировании, распределении и использовании централизованных целевых денежных фондов и резервов на финансирование целевых отраслевых программ, проведение маркетинговых исследований, научно-исследовательских работ, организацию выставок, оказание финансовой помощи на возвратной основе для осуществления инвестиционных проектов и пополнения оборотных средств, при реорганизации. Эта группа отношений, как правило, связана с внутриотраслевым перераспределением денежных средств и направлена на поддержку и развитие организаций (предприятий);

5) *между организациями (предприятиями) и финансовой системой государства* при уплате налогов и других обязательных платежей в бюджеты разных уровней, формировании внебюджетных фондов, предоставлении налоговых льгот, применении штрафных санкций, получении ассигнований из бюджета. От организации этой группы отношений зависит финансовое состояние организаций (предприятий) и формирование доходной базы бюджетов разных уровней;

6) *между организациями (предприятиями) и банковской системой* в процессе хранения денег в коммерческих банках, организации безналичных расчетов, получения и погашения ссуд, уплаты процентов за кредит, покупки и продажи валюты, оказания других банковских услуг. От организации этих отношений также зависит финансовое состояние предприятий;

7) *между организациями (предприятиями) и страховыми компаниями и организациями*, возникающие при страховании имущества, отдельных категорий работников, коммерческих и предпринимательских рисков;

8) *между организациями (предприятиями) и инвестиционными институтами* в ходе размещения инвестиций, приватизации и другими хозяйствующими субъектами.

Функции финансов. Наиболее полно сущность финансов проявляется в их функциях.

Среди экономистов нет единого мнения по поводу функций финансов организаций (предприятий). В экономической литературе в настоящее время существует большой разброс в определении функций, как по их количеству, так и по содержанию. Отмечается единство лишь по двум функциям: распределительной и контрольной. Во многих литературных источниках указаны такие функции: формирование капитала, доходов и денежных фондов; использование доходов и денежных фондов; ресурсосберегающая; контрольная и т. п. Очевидно, перечисленные функции по своему содержанию имеют одну природу и цель — обеспечение необходимыми источниками финансирования деятельности организации (предприятия). Большинство экономистов признают, что финансы предприятий выполняют ***три основные функции***: формирования капитала и доходов организации (предприятия); распределения и использования доходов; контрольную. Все функции тесно взаимодействуют между собой.

При выполнении финансами *функции формирования капитала* происходит формирование первоначального капитала организации (предприятия), его приращение; привлечение денежных средств из различных источников в целях формирования необходимого для предпринимательской деятельности объема финансовых ресурсов, сопровождающееся движением денежных средств. В современных условиях не все денежные средства предприятия носят фондовый характер. Предприятие самостоятельно решает вопрос формирования денежных фондов и резервов.

Распределение и использование доходов на уровне организаций (предприятий) проявляется в распределении выручки от реализации продукции и доходов от иной деятельности в стоимостном выражении по направлениям использования, определении основных стоимостных пропорций в процессе распределения доходов и финансовых ресурсов, обеспечении оптимального сочетания интересов отдельных товаропроизводителей, предприятий и организаций и государства в целом.

Объективная основа *контрольной функции* — стоимостный учет затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг, формирование доходов и денежных фондов предприятия и их использование. С помощью этой функции осуществляется контроль за своевременным поступлением выручки от реализации продукции

и оказания услуг, формированием и целевым использованием денежных фондов и в целом финансовых ресурсов организации, изменениями финансовых показателей, соблюдением налогового законодательства.

В основе финансов лежат распределительные отношения, обеспечивающие источниками финансирования воспроизводственный процесс и тем самым связывающие воедино все фазы воспроизводственного процесса: производство, обмен и потребление. Однако размер получаемых организацией (предприятием) доходов определяет возможности его дальнейшего развития. Эффективное и рациональное ведение хозяйства предопределяет возможности его дальнейшего развития. И наоборот, нарушение бесперебойного кругооборота средств, рост затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг снижают доходы организации (предприятия) и, соответственно, возможности его дальнейшего развития, конкурентоспособность и финансовую устойчивость. В этом случае контрольная функция финансов свидетельствует о недостаточном воздействии распределительных отношений на эффективность производства, о недостатках в управлении финансовыми ресурсами, организации производства. Игнорирование такого свидетельства может привести к банкротству предприятия.

Реализация контрольной функции осуществляется с помощью финансовых показателей деятельности предприятий, их оценки и разработки необходимых мер для повышения эффективности распределительных отношений. Контрольная функция осуществляется как непосредственно в организации, так и ее собственниками, контрагентами, кредитными и государственными органами.

1.2. Денежные фонды и резервы организации

Формирование денежных фондов организации (предприятия) начинается с момента ее создания; это важнейшая сторона деятельности организации. В соответствии с законодательством организация создает уставный капитал. Его минимальный размер установлен законодательно в зависимости от формы собственности и определяет минимальный размер имущества предприятия, гарантирующий интересы его кредиторов.

Уставный капитал — основной первоначальный источник собственных средств организации (предприятия). В соответствии с ГК РФ размер уставного капитала не может быть менее суммы, гарантирующей интересы его кредиторов. Он служит источником формирования основ-

ного и оборотного капиталов, которые, в свою очередь, направляются на приобретение основных производственных фондов, нематериальных активов, оборотных средств.

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

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

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

Результат и конечная цель хозяйственной деятельности коммерческой организации — прибыль. Она образуется после налоговых выплат и в дальнейшем формирует резервный капитал (фонд) и другие аналогичные резервы, а также фонд накопления и фонд потребления.

Резервный капитал (резервный фонд) — денежный фонд организации (предприятия), который образуется в соответствии с законодательством РФ и учредительными документами. Источник его образования — отчисления от прибыли, остающейся в распоряжении организации (предприятия). Во всех случаях предельный размер резервного капитала не может превышать той суммы, которая определена собственниками организации и зафиксирована в его учредительных документах. Для акционерных обществ (открытого и закрытого типа) и организаций с иностранными инвестициями формирование резервного капитала определено законодательством. Его величина должна быть не менее 5 % их уставного капитала. Таким образом, предельный размер резервного капитала находится в прямой зависимости от величины уставного капитала. Резервный капитал формируется путем обязательных ежегодных от-

числений до достижения им размера, установленного Уставом общества. Он предназначен для покрытия убытков отчетного года, выплаты дивидендов при отсутствии или недостаточности прибыли отчетного года для этих целей, выкупа акций общества. В мировой практике предельная сумма резервного (запасного) капитала колеблется от 10 до 40 % уставного капитала.

Наличие резервного капитала у хозяйствующего субъекта — важнейший фактор стабильности его деятельности в рыночной экономике, условие обеспечения устойчивого финансового состояния.

К числу резервных фондов денежных средств относятся также резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, резервы по сомнительным долгам, резервы предстоящих расходов и другие, создаваемые в акционерных обществах для погашения облигаций и выкупа акций.

Нераспределенная прибыль — прибыль организации, остающаяся после уплаты налогов, формирования резервного фонда, выплаты дивидендов и используемая в целях реинвестирования.

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

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

1.3. Финансовые ресурсы организации

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

Следует выделить понятие «**капитал**» — часть финансовых ресурсов, вложенных в производство и приносящих доход по завершении оборота. Другими словами, капитал — это превращенная форма финансовых ресурсов.

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

Основную долю в *собственных финансовых ресурсах* составляет прибыль, остающаяся в распоряжении организации (предприятия) и распределяемая решением руководящих органов управления. В зависимости от финансовой политики организации (предприятия) ***прибыль, остающаяся в ее распоряжении, может быть использована следующим образом***:

- направлена на потребление в полном объеме;
- инвестирована полностью в другие проекты, не связанные с деятельностью организации;
- реинвестирована в развитие организации в полном объеме;
- распределена по первым трем направлениям.

Очевидно, последний вариант наиболее предпочтителен, важно лишь соблюдать экономически обоснованные пропорции ее распределения.

Вторым по значимости источником собственных финансовых ресурсов служат **амортизационные отчисления** — денежное выражение стоимости износа основных производственных фондов и нематериальных активов. Они имеют двойственный характер, так как включаются в состав затрат на производство продукции и затем в составе выручки от реализации продукции поступают на расчетный счет предприятия, становясь внутренним источником финансирования как простого, так и расширенного воспроизводства.

Накопленные амортизационные отчисления образуют амортизационный фонд, предназначенный для воспроизводства изношенных основных фондов.

Не вся прибыль остается в распоряжении организации (предприятия), часть ее в виде налогов и других обязательных платежей поступает в бюджетную систему. Прибыль, остающаяся в распоряжении организации (предприятия), распределяется решением руководящих органов управления на цели накопления и потребления и резервы. Прибыль, направляемая на накопление, используется на развитие производства и способствует росту имущества предприятия. Прибыль, направляемая на потребление, используется для решения социальных задач.

Привлеченные, или внешние, источники формирования финансовых ресурсов можно разделить на собственные, заемные, поступающие в порядке перераспределения и бюджетные ассигнования. Это деление обусловлено формой вложения капитала. На рынке капиталов возможны два варианта привлечения денежных средств: долевое и долговое финансирование. При долевом финансировании осуществляется эмиссия и размещение своих акций на фондовом рынке. Второй вариант

предполагает выпуск и размещение облигаций (срочных ценных бумаг), т. е. предоставление капитала на основе облигационного займа. Если внешние инвесторы вкладывают денежные средства в качестве предпринимательского капитала, то результатом такого вложения становится образование привлеченных собственных финансовых ресурсов.

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

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

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

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

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

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

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

1.4. Принципы организации финансов

В экономической литературе нет единства по поводу принципов организации финансов. Их число существенно отличается в разных экономических учебниках и учебных пособиях. Большинство авторов считает, что ***финансовая деятельность организации (предприятия) строится на следующих принципах***: хозяйственной самостоятельности; самофинансировании; материальной ответственности; заинтересованности в результатах деятельности; формировании финансовых резервов; осуществлении контроля за финансово-хозяйственной деятельностью.

Хозяйственная самостоятельность заключается в том, что независимо от организационно-правовой формы хозяйствования организация (предприятие) самостоятельно определяет свою экономическую деятельность, направления вложений денежных средств в целях извлечения прибыли. В рыночной экономике существенно расширились права организаций (предприятий) в области коммерческой деятельности, инвестиций как краткосрочного, так и долгосрочного характера. Рынок стимулирует организации к поиску все новых и новых сфер приложения капитала, созданию гибких производств, соответствующих потребительскому спросу. Однако о полной хозяйственной самостоятельности говорить нельзя. Государство регламентирует отдельные стороны деятельности предприятий. Так, законодательно регламентируются взаимоотношения предприятий с бюджетами разных уровней, внебюджетными фондами; государство определяет амортизационную и налоговую политику.

Самофинансирование означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и, при необходимости, банковских и коммерческих кредитов. Реализация этого принципа — одно из основных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающее конкурентоспособность организации (предприятия). В развитых рыночных странах в компаниях с высоким уровнем самофинансирования удельный вес собственных средств превышает 70 %. К основным собственным источникам финансирования организаций (предприятий) в Российской Федерации относятся прибыль и амортизационные отчисления. Но общий объем собственных денежных средств не достаточен для осуществления серьезных инвестиционных программ. В настоящее время не все организации (предприятия) способны полностью реализовать

этот принцип. Организации (предприятия) ряда отраслей народного хозяйства, выпуская продукцию и оказывая услуги, необходимые потребителю, по объективным причинам не могут обеспечить.

Материальная ответственность означает наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных организаций (предприятий), их руководителей и работников. В соответствии с российским законодательством организации (предприятия), нарушающие договорные обязательства (сроки, качество продукции), расчетную дисциплину, допускающие несвоевременный возврат краткосрочных и долгосрочных ссуд, несвоевременное погашение векселей, нарушение налогового законодательства, уплачивают пени, неустойки, штрафы. В случае неэффективной деятельности к организации (предприятию) может быть применена процедура банкротства. Для руководителей организации (предприятия) принцип материальной ответственности реализуется через систему штрафов в случаях нарушения организацией (предприятием) налогового законодательства. К отдельным работникам организации (предприятия) применяется система штрафов, лишение премий, увольнение с работы в случаях нарушения трудовой дисциплины, допущенного брака.

Заинтересованность в результатах деятельности определяется основной целью предпринимательской деятельности — извлечением прибыли. Ориентируемость на результат хозяйственной деятельности в равной степени присуща работникам организации (предприятия), самой организации (предприятию) и государству в целом. На уровне отдельных работников реализация этого принципа может быть обеспечена достойной оплатой труда за счет фонда оплаты труда и части прибыли, направляемой на потребление в виде премий, вознаграждений по итогам работы за год, вознаграждений за выслугу лет, материальной помощи и других стимулирующих выплат, а также выплаты работникам акционерного общества процентов по облигациям и дивидендов по акциям. Для организации (предприятия) этот принцип может быть реализован проведением государством оптимальной налоговой политики и соблюдением экономически обоснованных пропорций в распределении чистой прибыли на фонд потребления и фонд накопления. Интересы государства обеспечиваются рентабельной деятельностью организаций (предприятий), полнотой и своевременностью расчетов с бюджетом по налоговым платежам.

Обеспечение финансовых резервов связано с необходимостью их формирования для обеспечения предпринимательской деятельности, которая всегда сопряжена с риском вследствие возможных колебаний рыночной конъюнктуры. В рыночной экономике последствия риска ложатся непосредственно на предпринимателя, который самостоятельно принимает решения, реализует разработанные программы с риском невозврата вложенных денежных средств. Финансовые вложения организации (предприятия) также связаны с риском получения недостаточного процента дохода по сравнению с темпами инфляции или более доходными сферами приложения капитала. Наконец, могут быть допущены прямые просчеты в разработке производственной программы.

Финансовые резервы могут формироваться предприятиями всех организационно-правовых форм собственности из чистой прибыли, после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджетную систему.

Вместе с тем денежные средства, направляемые в финансовый резерв, целесообразно хранить в ликвидной форме, чтобы они приносили доход и при необходимости могли быть легко превращены в наличный капитал.

В основе *осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью* организации (предприятия) лежит контрольная функция финансов. Контроль прежде всего осуществляется финансовой службой организации (предприятия), которая проверяет финансовую деятельность, плановое и целевое использование финансовых ресурсов, выполнение основных финансовых показателей. Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью организаций (предприятий) осуществляют кредитные организации в процессе выдачи и погашения ссуд. Налоговые органы проверяют своевременность и полноту уплаты налогов и других обязательных платежей. Ведомственный контроль по проверке финансово-хозяйственной деятельности осуществляют контрольно-ревизионные отделы министерств и ведомств в подведомственных им организациях (на предприятиях). Независимый финансовый контроль осуществляют аудиторские фирмы. Основная цель аудиторского контроля — проверка достоверности финансовой и бухгалтерской отчетности. Результаты такой проверки чрезвычайно важны для потенциальных инвесторов. В целом контроль способствует снижению затрат и, соответственно, росту доходов организации (предприятия).

1.5. Финансовый механизм организации

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

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

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

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

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

Финансовое обязательство — это любое контрактное обязательство:

- передать денежные средства или иной финансовый актив другой организации;
- обменяться финансовыми инструментами с другой организацией (предприятием) на потенциально неблагоприятных условиях (вынужденная продажа дебиторской задолженности).

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

Существуют следующие ***виды финансовых рисков***:

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

- валютный — риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения обменного курса иностранной валюты;
- процентный — риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения рыночной процентной ставки;
- рыночный — риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения рыночных цен независимо от того, какими факторами вызваны эти изменения.

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

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

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

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

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

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

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

Информационная база организации (предприятия) включает в себя экономические показатели ее деятельности, финансовую устойчивость, платежеспособность, бухгалтерскую отчетность и другие показатели, характеризующие финансовое состояние организации (предприятия).

В состав информационной базы входят также сведения о товарных, фондовых и валютных биржах, информация финансовых органов и учреждений банковской системы. Состояние и качество информационного обеспечения оказывают непосредственное воздействие на принятие управленческих решений.

Вопросы для самоконтроля

1. Приведите определения сущности финансов предприятия. Однозначно ли его толкование в учебной литературе?
2. Что регламентирует государство в системе денежных отношений (денежного оборота) предприятия?
3. Какое место финансы предприятий занимают в финансовой системе страны?
4. Какие денежные отношения обуславливают сферу финансов предприятий? Приведите примеры.
5. Назовите функции финансов предприятий в современных условиях.
6. Охарактеризуйте содержание основных принципов организации финансов предприятий.
7. Какой принцип предпринимательской деятельности является обязательным для управления финансами в рыночной экономике?
8. Что такое юридическое лицо и каковы его основные финансовые характеристики?
9. Какие организационно-правовые формы коммерческих и некоммерческих организаций вы знаете?
10. Охарактеризуйте роль финансов предприятий в условиях рыночных преобразований.
11. Что такое финансовый механизм и каково его назначение на предприятии?

2. РАСХОДЫ И ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

2.1. Классификация расходов организации

В процессе осуществления производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации (предприятия) несут определенные расходы.

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

В целях управления затратами используются различные классификаторы затрат. Рассмотрим некоторые из них, необходимые для организации системы управления затратами и планирования.

Все денежные затраты предприятия группируются по трем признакам:

1) расходы, связанные с извлечением прибыли;
2) расходы, не связанные с извлечением прибыли;
3) принудительные расходы.

Расходы, связанные с извлечением прибыли, включают в себя затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и инвестиции.

Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) — это расходы, связанные с созданием товара (продукции, работ, услуг), в результате продажи которых предприятие получит финансовый результат в виде прибыли или убытка.

Инвестиции — это капитальные вложения, имеющие целью расширение объемов собственного производства, а также извлечение доходов на финансовых и фондовых рынках.

Расходы, не связанные с извлечением прибыли, — это расходы на потребление, социальную поддержку работников, благотворительность и другие гуманитарные цели. Такие расходы поддерживают общественную репутацию предприятия, способствуют созданию благоприятного социального климата в коллективе и, в конечном итоге, способствуют повышению производительности и качества труда.

Принудительные расходы — это налоги и налоговые платежи, отчисления на социальное страхование, расходы по обязательному личному и имущественному страхованию, созданию обязательных резервов, экономические санкции.

При составлении Отчета о прибылях и убытках ***расходы классифицируются следующим образом***:

1) расходы по обычным видам деятельности;
2) операционные;
3) внереализационные;
4) чрезвычайные.

Расходами по обычным видам деятельности признаются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, а также расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг. Сюда же относятся управленческие и коммерческие расходы.

Операционными расходами являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- прочие операционные расходы.

Внереализационными расходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов);
- прочие внереализационные расходы.

В составе *чрезвычайных расходов* отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т. п.).

Затраты на производство и реализацию продукции

Эти расходы включают:

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

Материальные затраты — это затраты:

- на приобретение сырья и материалов, используемых в производстве товаров (при выполнении работ, оказании услуг), и на хозяйственные нужды;
- на тару и тарные материалы;
- на приобретение инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и другого имущества, не являющихся амортизируемым имуществом;
- на приобретение комплектующих изделий, полуфабрикатов сторонних производителей;
- на приобретение топлива, воды и энергии всех видов, расходуемых на технологические цели;
- на приобретение работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними подрядчиками, в том числе транспортных;
- связанные с содержанием и эксплуатацией основных средств и иного имущества природоохранного назначения.

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

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

Стоимость использованных в процессе производства внеоборотных активов (основных фондов, нематериальных активов) переносится на затраты через механизм амортизации — постепенный, по частям,

в течение длительного времени, перенос стоимости используемых в производственном процессе основных средств и нематериальных активов на стоимость вновь создаваемого продукта (товара).

В соответствии с признаком однородности затраты по основной деятельности группируются по элементам на:

- материальные;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды (социальный налог);
- амортизацию;
- прочие.

По отношению к объему производства — на постоянные и переменные.

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

Переменные затраты — это затраты на сырье, материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо и энергия на технологические цели, зарплата основных рабочих, затраты на ремонт и обслуживание оборудования. Эти затраты зависят от выпуска продукции: увеличиваются с ростом выпуска продукции, уменьшаются со снижением выпуска продукции.

По порядку отнесения затрат на период генерирования прибыли — на затраты на продукт и на период.

Затраты на продукт непосредственно связаны с производством продукции (товаров, работ, услуг). Это прямые расходы, обусловленные технологией производства.

Затраты на период зависят не от количества выпущенной продукции, а только от того, что закончился некий период времени, за который начисляются платежи.

Классификация расходов на затраты на продукт и затраты на период относительно нова для отечественного учета, но имеет важное методологическое значение, в том числе при оптимизации величины прибыли. Затраты на продукт включаются в себестоимость продукции и связаны с физическими единицами, они могут быть частично отнесены на готовую продукцию на складе или товары отгруженные и участвовать в процессе

исчисления прибыли месяцами позже их фактического осуществления. Затраты на период включаются в себестоимость реализованной продукции в том периоде, в котором они возникли и уменьшают прибыль.

Эквивалентом затрат на продукт в торговле служит стоимость приобретенных товаров, в промышленности — производственная себестоимость. Эквивалентом затрат на период служат общепроизводственные, административные и коммерческие расходы.

Поскольку управление затратами — одна из главных задач внутрифирменного управления, то для этой цели высший критерий классификации — место возникновения затрат в зависимости от организационного деления организации (предприятия). Это деление предусматривает назначение ответственных руководителей подразделений. Классификация по месту возникновения затрат должна быть настолько широкой, чтобы по каждому подразделению можно было бы определить только один базовый показатель, который бы учитывал загрузку данного структурного подразделения и одновременно отражал зависимость затрат от выработки.

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

По способу отнесения на себестоимость объектов затраты делят на прямые и косвенные (накладные).

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

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

По степени однородности затраты разделяются на элементные и комплексные.

Элементные расходы — это совокупность расходов одного вида без учета того, где эти расходы возникли, — в основном производстве, в сфере снабжения, сбыта или управления, например, все материальные расходы, все расходы на оплату труда, вся амортизация.

Комплексные расходы указывают на место возникновения затрат и причину их возникновения. Например, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования включают в себя материальные затраты (запасные части, вспомогательные материалы); зарплату ремонтников, наладчиков; начисления на их зарплату. Общепроизводственные и общехозяйственные расходы также включают в себя материальные затраты, зарплату, амортизацию и прочие затраты.

Существуют и другие классификаторы, которые помогают руководителю и финансовому менеджеру управлять затратами осознанно и своевременно.

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

2.2. Планирование расходов

Планирование затрат на производство и реализацию продукции осуществляется разными методами, выбор которых зависит от общеэкономических условий, размеров предприятия, масштабов его деятельности, учетных возможностей.

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

$$С = Н \times В.$$

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

$$С = В_{пл} / С_{ф} \times В_{ф},$$

где $С_{ф}$ — фактическая сумма переменных затрат в отчетном периоде;
$В_{пл}$ — плановый объем выпуска в натуральном выражении;
$В_{ф}$ — фактический объем выпуска в отчетном периоде в натуральном выражении.

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

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

На себестоимость оказывают влияние разные факторы. Если в структуре себестоимости большой удельный вес имеют материальные затраты, значит, производство материалоемкое, и в управлении затратами следует направить свои усилия на снижение материальных затрат. Если оплата труда с начислением социального налога занимает наибольший удельный вес в себестоимости, то это — трудоемкое произ-

водство, и следует заниматься повышением производительности труда, что приведет к удельному снижению себестоимости. Если амортизация основных фондов составляет значительную долю в структуре себестоимости, то это производство — фондоемкое. Следует изучить степень эффективности использования основных фондов, загруженность производственных мощностей и принять меры к улучшению использования имеющихся основных фондов. Тогда доля амортизации на единицу продукции уменьшится, и себестоимость снизится.

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

Это влияние заключается в следующем:

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

Выпуск готовой продукции по себестоимости рассчитывается по формуле:

$$\text{Выпуск ГП} = \text{Остатки НП входные} + \text{Валовые затраты} - \text{Остатки НП выходные},$$

отсюда

$$\text{Выпуск ГП} = \text{Валовые затраты} - (\text{Остатки НП выходные} - \text{Остатки НП входные}).$$

Если входные остатки незавершенного производства в начале года меньше выходных остатков в конце года, то произойдет уменьшение

сальдо по счету «Незавершенное производство», и эта разница попадает на себестоимость готовой продукции, увеличивая ее.

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

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

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

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

Таким образом:

Выпуск ГП = Валовые затраты – Изменение сальдо НП –
– Изменение сальдо по РБП.

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

Себестоимость — денежное выражение затрат организации (предприятия) на производство продукции (работ, услуг), включающее в себя прямые затраты труда (заработная плата), сырья, материалов, а также накладные затраты, связанные непосредственно с превращением сырья и материалов в готовую продукцию. Различают производственную себестоимость и полную себестоимость. Производственная себестоимость включает в себя валовые затраты с учетом изменения остатков незавершенного производства, расходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов и платежей. Полная себестоимость состоит из производственной себестоимости, внепроизводственных (коммерческих расходов) и управленческих расходов. В соответствии с выбранным методом учетной политики управленческие расходы могут включаться в производственную себестоимость. Тем не менее предпочтительнее формировать производственную себестоимость только из переменных затрат, раздельно ведя учет постоянных расходов.

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

Учет по центрам ответственности базируется на принципе бюджетирования. **Бюджет** — это план деятельности компании, представляющий собой набор экономических, финансовых и имущественных показателей. Всесторонний (полный) бюджет — это сочетание финансового и производственного планов, выраженных в числовых значениях. В хорошо организованной системе управления бюджеты используются для планирования, оценки исполнения, координации и установления коммуникаций.

Система бюджетирования представляет собой совокупность таких элементов, как структура бюджетов, процедуры формирования, согласования, утверждения бюджетов и контроль за фактическим исполнением, нормативная база (нормы, нормативы, лимиты); типовые процедуры и механизмы принятия управленческих решений.

В общем случае можно выделить следующие ***этапы постановки системы бюджетирования***:

1) формирование финансовой структуры. Цель этого этапа — разработать модель структуры, позволяющей установить ответственность и контролировать источники возникновения доходов и расходов;

2) создание структуры бюджетов. На этом этапе определяется общая схема формирования основного бюджета компании;

3) разработка методик и процедур управленческого учета. На этом этапе устанавливается учетно-финансовая политика компании, т. е. правила ведения и консолидации бухгалтерского, производственного и оперативного учета в соответствии с ограничениями, принятыми при составлении и мониторинге выполнения бюджетов;

4) разработка регламента планирования. Регламент планирования определяет процедуры планирования, процедуры мониторинга и анализа причин невыполнения планов, а также текущей корректировки планов;

5) внедрение системы бюджетирования. Этот этап включает работы по составлению операционных и финансовых бюджетов на планируемый период, проведению сценарного анализа, корректировке системы бюджетирования по результатам анализа ее соответствия потребностям компании.

2.3. Классификация доходов организации

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

Так же как и расходы, ***доходы подразделяются на***:

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

Доходы от обычных видов деятельности — это выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

К *операционным доходам* относятся:

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

- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

К *внереализационным доходам* относятся:

- штрафы, пени, неустойки, полученные за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов);
- прочие внереализационные доходы.

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

2.4. Выручка от реализации

В процессе осуществления своей экономической деятельности организация (предприятие) получает доход. ***Доход в виде денежного потока классифицируется в зависимости от направлений деятельности организации (предприятия)***: основной (обычной), инвестиционной и финансовой.

Выручка от основной деятельности — это выручка от реализации (продажи) продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Выручка от инвестиционной деятельности — это финансовый результат от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг.

Выручка от финансовой деятельности включает в себя результат от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия.

Выручка от реализации включает суммы денежных средств, поступившие в счет оплаты продукции, товаров, выполненных работ, оказанных услуг. Выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) служит основным источником денежных потоков на предприятии.

Понятие «выручка от реализации» и методы определения момента реализации имеют существенное значение для расчета финансовых показателей.

В отечественной практике применяются ***два метода определения момента реализации***:

- по отгрузке — метод начислений;
- по оплате — кассовый метод.

Все организации, кроме малых, должны применять метод начислений и учитывать выручку от реализации продукции по факту отгрузки продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг. Выручкой считается и поэтапная оплата выполненных работ с длительным производственным циклом по мере готовности этапов в отраслях строительства, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Малые предприятия могут отражать в учете выручку от реализации по мере ее оплаты. К таким относятся организации, у которых на дату определения дохода (осуществления расхода) в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость не превысила 1 млн руб. за каждый квартал.

Если организация признает выручку от реализации по факту отгрузки продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг, то обязательства по уплате налогов возникают независимо от факта получения денег от покупателей (дебиторов). В таких случаях организация имеет право на создание резерва по сомнительным долгам, который создается из прибыли до налогообложения. Сомнительным долгом считается дебиторская задолженность, не обеспеченная гарантиями, срок погашения которой истек.

Выбор метода признания выручки от реализации имеет большое значение для оценки финансового состояния организации (предприятия). При выборе метода начислений организация (предприятие) должна учи-

тывать необходимость иметь оборотные средства для уплаты начисленных налогов еще до того, как будут получены денежные средства от покупателей. Кассовый метод снимает эту проблему, но не позволяет создавать резерв по сомнительным долгам.

Размер выручки от реализации, равный совокупным затратам, называется критическим объемом реализации. Если организация (предприятие) будет получать выручку меньше критического объема, то это приведет к получению убытка, получение выручки в размере, большем критического объема реализации, принесет предприятию прибыль. Применяя классификацию затрат на постоянные и переменные, рассчитывают критический объем реализации. Вычислив средние переменные затраты (Пер), постоянные расходы (Пос) и цену продукции (Ц), можно рассчитать критический объем реализации (КО) по формуле:

$$КО = Пос / Ц – Пер.$$

На сумму выручки от реализации влияют такие факторы, как цена реализуемых товаров, объем продаж в натуральном выражении.

2.5. Планирование доходов от реализации

Планирование выручки от реализации осуществляется одним из двух методов:

1) методом прямого счета. Выручка от реализации (В) определяется как произведение цены без налогов в виде надбавок к цене (Ц) и объема реализованной продукции (выполненных работ) в натуральном выражении (Р):

$$В = Р \times Ц;$$

2) расчетным методом. Этим методом учитываются выпуск товарной продукции (Т), остатки готовой продукции на складе и в товарах, отгруженных на начало ($О_Н$) и конец ($О_К$) планируемого года:

$$В = О_Н + Т – О_К.$$

Расчет осуществляется в ценах продаж, остатки на начало планируемого года оцениваются по ценам предыдущего года, товарный выпуск и остатки — на конец планируемого года в плановых ценах.

Стоимость остатков готовой продукции на конец года рассчитывается в двух оценках: по ценам продаж (оптовым) и по производственной себестоимости. Для расчета стоимости остатков используются данные о

планируемых объемах производства в IV квартале планируемого года, так как очевидно, что в остатках будет продукция, произведенная в последнем квартале года. Определяется однодневный оборот по ценам продаж и по производственной себестоимости (С) в квартале и умножается на количество дней запаса.

2.6. Использование выручки от реализации

Поступая на предприятие, выручка от реализации распределяется по направлениям возмещения потребленных средств производства, а также формирует валовой и чистый доход. Выручка от реализации должна покрывать совокупные затраты предприятия и приносить ему прибыль.

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

В первую очередь выручка используется на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, запасных частей для ремонта, топлива, энергии. Остаток выручки после возмещения стоимости израсходованных материальных ресурсов и возмещения амортизации внеоборотных активов формирует валовой доход. Из выручки выплачивается заработная плата, начисляется социальное страхование, формируется прибыль организации (предприятия).

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

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

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

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимают под финансовыми ресурсами и капиталом предприятия?
2. Назовите источники финансовых ресурсов, отражаемые в бухгалтерском балансе.
3. Каким образом классифицируется капитал предприятия?
4. Что означают «активы» и «пассивы» предприятия?
5. Каким образом осуществляется группировка денежных фондов на предприятии?
6. Что такое уставный капитал предприятия? Каково его значение?
7. В каких случаях уставный капитал может быть увеличен или уменьшен?
8. Как определить размер собственного капитала предприятия?

3. ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ

3.1. Прибыль: экономическое содержание, функции, виды

Экономическая сущность прибыли — одна из сложных и дискуссионных проблем в современной экономической теории.

С экономической точки зрения **прибыль** — это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами. С точки зрения хозяйственной прибыль — это разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало отчетного периода.

Как категория прибыль содержит в себе множество парадоксов, о которых следует знать финансисту. Большинство из этих парадоксов порождено методологией бухгалтерского учета, а потому разрешается в разных странах по-разному. Решение проблем, связанных с категорией «прибыль», должно быть логичным и последовательным.

Изучение всех аспектов, связанных с прибылью, привело к пониманию того, что прибыль, исчисленная в бухгалтерском учете, не отражает действительного результата хозяйственной деятельности. Поэтому следует четко разграничивать понятия «бухгалтерская прибыль» и «экономическая прибыль». Первая — результат реализации товаров и услуг, вторая — результат «работы» капитала.

Неопределенность в отношении прибыли приводит к искажению самого понятия, следствием чего становятся ошибки в распределении прибыли. Известно, что распределить и использовать можно нечто конкретное, реально существующее. Но зачастую то, что обычно называют прибылью, таковой в реальности не является. За прибыль часто принимают безусловную заработную плату, ренту, процент, валовой доход, даже убытки (когда расходы не уменьшают доходов, ради которых они произведены) и многое другое. Общеупотребителен самый простой подход к понятию прибыли: прибыль — это превышение расходами доходов:

$$\text{Доходы} - \text{Расходы} = \text{Прибыль}.$$

Обратное положение называется убытком. Но если вникнуть в суть прибыли как источника прироста капитала, то такая прибыль должна реально принести увеличение богатства, т. е. эквивалентом прибыли у тех, кто ее получает, должен быть прирост товаров, имущества, услуг у тех, кто их покупает и оплачивает.

Прибыль — это часть добавленной стоимости, которая получена в результате реализации продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг.

Реализация других активов, поступления от внереализационных операций и прочие поступления формируют доход. Такой подход требует новой концепции налогообложения, заключающейся в раздельном налогообложении прибыли и дохода. Тем не менее в действующей системе налогообложения такое разделение не предусмотрено. Все поступления доходов фактически признаются образующими прибыль за исключением расходов.

В рыночной экономике признание доходов и расходов не зависит от факта получения или уплаты денежных средств. Денежные потоки обособляются от движения и оценки активов.

Принято различать экономическую и бухгалтерскую прибыль. Они отличаются друг от друга на сумму принимаемой оценки активов. В российской практике бухгалтерская прибыль корректируется на сумму вмененных издержек, в результате чего получается экономическая прибыль.

Прибыль предприятия выполняет ряд важнейших функций:

- служит критерием и показателем эффективности деятельности организации (предприятия);
- выполняет стимулирующую функцию;
- служит источником формирования бюджетов различных уровней;
- служит источником развития организации (предприятия) и прироста акционерного капитала.

Прибыль организации — основной фактор экономического и социального развития как самого предприятия, так и общества в целом.

В состав конечного финансового результата — прибыли организации за финансовый период — включаются прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг), операционные, внереализационные и другие прочие доходы за вычетом операционных, внереализационных и чрезвычайных расходов.

3.2. Планирование прибыли

Важное место в финансовом планировании занимает этап планирования прибыли. Эта часть планирования использует все параметры бизнес-плана и является решающей в определении финансового результата от всей деятельности организации (предприятия). Подходы к планированию прибыли зависят от параметров производственной, хозяйственной и

финансовой деятельности организации (предприятия). Нужно изучить наиболее существенные взаимосвязи в экономике предприятия и понять их влияние на размер прибыли. Это поможет глубже понять факторы, влияющие на ее рост.

Планирование прибыли проводится раздельно по всем видам деятельности организации (предприятия). Раздельное планирование обусловлено различиями в методологии исчисления и налогообложения прибыли от различных видов деятельности. В процессе разработки финансовых планов учитываются все факторы, влияющие на размер прибыли, и моделируются финансовые результаты от принятия различных управленческих решений.

В планировании прибыли используются методы:

- прямого счета;
- аналитический;
- на основе эффекта производственного (операционного) рычага;
- на основе бюджетирования.

Метод прямого счета. В основе его лежит поассортиментный расчет прибыли от выпуска и реализации продукции. Более простой вариант этого метода — укрупненный расчет по позициям плана.

Аналитический метод. Этот метод используется при незначительных изменениях в ассортименте выпускаемой продукции. Применяется при отсутствии инфляционного роста цен и себестоимости. При использовании аналитического метода расчет ведется раздельно по сравнимой и несравнимой товарной продукции. Сравнимая продукция выпускается в базисном году, который предшествует планируемому, поэтому известны ее фактическая полная себестоимость и объем выпуска. По этим данным можно определить базовую рентабельность Ро:

$$\text{Ро} = \frac{\text{По}}{\text{Стп}} \times 100\ \%,$$

где По — ожидаемая прибыль (расчет прибыли ведется в конце базисного года, когда точный размер прибыли еще не известен);
Стп — полная себестоимость товарной продукции базисного года.

Расчет ведется в определенной последовательности:

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

2. Рассчитывается изменение (+, –) себестоимости продукции в планируемом году.

3. Определяется влияние изменения ассортимента, качества, сортности продукции. Такие расчеты выполняются в специальных таблицах на основе плановых данных об ассортименте продукции, ее качестве, сортности.

4. После обоснования цены на готовую продукцию планируемого года определяется влияние роста (или снижения) цен.

5. Влияние на прибыль всех перечисленных факторов суммируется. Прибыль от производства сравнимой продукции в планируемом году определяется с учетом прибыли, исчисленной на этапе 1, и последующих этапов.

6. Далее учитывается изменение прибыли в нереализованных остатках готовой продукции на начало и конец планируемого периода.

Аналитический метод имеет то преимущество, что показывает влияние различных факторов на сумму прибыли, но это проявляется в основном только при наличии стабильных условий хозяйствования.

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

Следует подробно изучить методы планирования прибыли. Для коммерческих организаций (предприятий) очень важно определить порог окупаемости затрат, после которого они начнут получать прибыль. Здесь нужно использовать метод операционного (производственного) рычага. Используя этот метод, можно установить точку безубыточности, т. е. объем выручки, при котором организация (предприятие) полностью покроет свои затраты, не получая ни прибыли, ни убытка.

Для коммерческих организаций (предприятий) очень важно определить порог окупаемости затрат, после которого они начнут получать прибыль. Для этого следует определить критический объем реализации, при котором коммерческое предприятие способно покрыть все свои расходы, не получая прибыль, но и без убытка. Увеличение объема продаж сверх критического объема реализации приносит предприятию прибыль. Объем реализации ниже критического приносит предприятию убытки. С помощью теории «точки безубыточности» рассчитывают эффект операционного рычага — изменение прибыли при изменении объема реализации. Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение

выручки от реализации приводит к еще более сильному изменению прибыли. Действие этого эффекта связано с непропорциональным воздействием постоянных и переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации. Чем выше доля постоянных расходов в себестоимости продукции, тем сильнее воздействие операционного рычага. И наоборот, при росте объема продаж доля постоянных расходов в себестоимости падает, и воздействие операционного рычага уменьшается:

$$\text{Сила воздействия операционного рычага} = \frac{\text{Маржинальная прибыль}}{\text{Прибыль}}.$$

Прибыль в рыночной экономике — движущая сила обновления как производственных фондов, так и выпускаемой продукции. Характерно проявление этой силы в концепции жизненного цикла продукции. Общеизвестно, что любая продукция проходит стадии жизненного цикла: проектирование, освоение, запуск в производство, серийный выпуск, насыщение рынка этим продуктом. По истечении времени продукция морально устаревает либо не выдерживает конкурентной борьбы, и под давлением снижающейся рентабельности выпуск ее сокращается или прекращается. Для сохранения уровня прибыли в организации (на предприятии) важно определить момент начала проектирования и запуска в производство новой продукции. Дело в том, что этап проектирования и освоения продукции требует определенного времени, в течение которого предприятие несет убытки. Затем с момента запуска продукции в производство убытки начинают снижаться, и через некоторое время достигается точка безубыточности. При увеличении объема продаж растет и прибыль за счет снижения доли постоянных расходов. При достижении равновесия спроса и предложения размер прибыли стабилизируется и некоторое время остается на неизменном уровне. Такое положение может сохраняться довольно длительное время при отсутствии угрозы со стороны конкурентов и при стабильном спросе на продукцию. При наличии конкурентов поддержание уровня продаж достигается путем снижения рентабельности, т. е. понижения цены за счет доли прибыли. Эффективность начинает снижаться.

При усилении конкурентной борьбы предприятие не в состоянии далее поддерживать уровень продаж за счет снижения цены, поскольку работа становится неэффективной, убыточной.

Для поддержания эффективности нужно снижать издержки пропорционально снижению цены или же переходить к выпуску другой продукции, спрос на которую еще не исчерпан. Учитывая этот фактор, организации (предприятия) должны приступать к освоению нового вида продукции на этапе роста прибыли с тем, чтобы к моменту начала снижения рентабельности старой продукции выпуск новой продукции достиг точки безубыточности. Такая стратегия позволит постоянно сохранять достигнутый уровень рентабельности и даже, при благоприятной конъюнктуре, повысить его.

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

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

Первый этап — *организационный*. На этом этапе проводятся маркетинговые исследования, изучаются возможности производства и сбыта продукции. Процесс начинается с изучения платежеспособного спроса. Для предприятия важно получить данные не о прогнозе спроса как такового, а исключительно о платежеспособном спросе. Одновременно проводится оценка производственных мощностей предприятия. Оценивается производственный потенциал и возможности производства продукции. Из двух полученных величин — объема платежеспособного спроса и объема производственных мощностей — выбирается наименьшая, и планируется объем продаж в натуральных измерителях. Одновременно формируется бюджет продаж, на основе которого заключаются договоры поставки и формируется портфель заказов.

Второй этап — *производственное планирование*. Цель этого этапа — разработка производственной программы. Здесь определяется количество продукции, ее ассортимент, номенклатура, сроки изготовления, комплектация. На объем производства оказывают влияние остатки готовой продукции на складе, в товарах, отгруженных и на ответствен-

ном хранении у третьих лиц. Если планируется снизить остатки готовой продукции на конец года, то объем производства будет меньше объема продаж. Если же необходимо увеличить переходящие остатки готовой продукции на конец года, то объем производства планируется в большем объеме, чем планируется продать продукции.

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

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

Пятый этап — *проектирование прибыли организации*. Под прибылью организации понимается финансовый результат от всех видов деятельности предприятия (основной, инвестиционной и финансовой). Совокупный финансовый результат складывается из прибыли от реализации, операционных и внереализационных доходов за минусом операционных и внереализационных расходов. Инвестиционная деятельность организации (предприятия) обусловлена приобретением, строительством и продажей основных средств и других внеоборотных активов. Кроме того, средства могут инвестироваться в другие организации (предприятия), на проведение НИОКР. В результате такого рода операционных доходов и расходов образуется разница, которая увеличивает или уменьшает прибыль. Финансовая деятельность приводит к появлению операционных и внереализационных доходов и расходов: например, доходы от размещения свободных денежных средств на депозитных счетах банков, расходы на выплату дивидендов акционерам и т. п. Разница

между полученными в результате финансовой деятельности доходами и осуществленными расходами также приводит к увеличению или уменьшению прибыли. Планирование доходов и расходов по финансовой деятельности — наиболее субъективная часть финансового планирования. Основой для прогнозов служит изучение фондового рынка, динамики процентов по кредитам, анализ предыдущих периодов и экстраполяция результатов на планируемый период.

Результаты прогнозных расчетов переносятся в *проект Отчета о прибылях и убытках*. Затем может формироваться *прогнозный баланс* и, наконец, *финансовый план*.

3.3. Факторы роста прибыли

В процессе планирования прибыли важно определить, какие факторы ведут к ее росту или снижению (табл. 1).

Таблица 1

Факторы, ведущие к изменению прибыли

Фактор	Пояснение
Объем продаж	При высоком удельном весе постоянных расходов в себестоимости продукции рост объема реализации приведет к еще большему росту прибыли за счет снижения доли постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции
Рост цен	В период высоких темпов инфляции рост прибыли обеспечивался за счет ценового фактора. Замедление инфляционных процессов, насыщение рынка товарами, развитие конкуренции ограничили возможности производителей повышать цены и получать прибыль посредством этого фактора
Снижение себестоимости	Снижение затрат без негативного влияния на качество выпускаемой продукции. Достигается за счет большей управляемости и контроля в области расходов
Обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции	Прибыль в рыночной экономике — движущая сила обновления как производственных фондов, так и выпускаемой продукции. Характерно проявление этой силы в концепции жизненного цикла продукции

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

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

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

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

3.4. Распределение и использование прибыли организации

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

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

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

Взаимоотношения хозяйствующих субъектов и государства по поводу прибыли строятся на основе налогообложения прибыли.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль, принято называть чистой прибылью. Этот термин используется в финансовом анализе, планировании. В бухгалтерском учете чистую прибыль именуют нераспределенной прибылью. Термин этот не вполне точен, так как в бухгалтерском учете одним и тем же термином называют прибыль и до, и после выплаты дивидендов.

Оставшиеся две трети полученной организацией прибыли могли бы быть распределены между собственниками (акционерами и учредителями) и самим предприятием. Это распределение зависит от многих факторов. В период технического перевооружения и модернизации производства, освоения новых видов продукции и новых технологий предприятие крайне нуждается в финансовых ресурсах, и предоставить их должны в первую очередь собственники. Это не означает, что они должны отказаться от своих ожиданий и не получать доход на вложенный капитал. Просто это должны быть отложенные ожидания: собственники смогут получить свои дивиденды после выхода производства на проектную мощность, когда предприятие начнет получать прибыль в достаточном размере. Дивиденды за период ожидания должны быть не меньше процентной ставки на банковский вклад за этот же период, но меньше ставки за кредит.

В организации (предприятии) распределению подлежит прибыль после уплаты налогов и выплаты дивидендов. Из этой прибыли также уплачиваются некоторые налоги в местные бюджеты и взыскиваются экономические санкции.

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

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

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

К расходам, связанным с развитием производства и финансируемым из прибыли, относятся расходы: на научно-исследовательские, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы; финансирование разработки и освоения новой продукции и технологических процессов; затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования; затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением организации (предприятия) и новым строительством объектов; проведение природоохранных мероприятий. В эту же группу расходов относят расходы по погашению долгосрочных кредитов банков и процентов по ним. Накопленная прибыль организации

(предприятия) может быть вложена в уставные капиталы других организаций, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, перечисляться вышестоящим организациям, союзам, концернам, ассоциациям и пр. Эти направления также считаются использованием прибыли на развитие.

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

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении организации (предприятия), разделяется на прибыль, увеличивающую стоимость имущества, т. е. участвующую в процессе накопления, и прибыль, направляемую на потребление, не увеличивающую стоимости имущества.

Если прибыль не расходуется на потребление, то она остается в организации (предприятии) как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала. Наличие нераспределенной прибыли увеличивает финансовую устойчивость организации (предприятия), свидетельствует о наличии источника для последующего развития.

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

3.5. Показатели рентабельности

Для доказательства эффективности принимаемых решений особое значение имеют показатели рентабельности — это относительные величины, производные от прибыли (табл. 2).

При принятии решений, связанных с управлением процессами формирования прибыли, используются показатели: рентабельность капитала, издержек, продаж и др.

Рентабельность продукции характеризует прибыль в процессе реализации продукции на единицу издержек в основной деятельности организации.

Рентабельность продаж характеризует доходность основной деятельности предприятия. Менеджеры используют этот показатель для

контроля над взаимосвязью цены, количеством реализованного товара и величиной издержек производства и реализации продукции.

Рентабельность активов служит для определения эффективности использования капиталов на разных предприятиях и в отраслях, поскольку дает общую оценку доходности вложенного в производство капитала, как собственного, так и заемного, привлекаемого на долгосрочной основе.

Рентабельность текущих активов характеризует прибыль, полученную с каждого рубля, вложенного в текущие активы.

Рентабельность собственного капитала занимает особое место среди показателей рентабельности и характеризует эффективность использования собственных средств акционеров, т. е. прибыль, остающуюся в распоряжении организации (предприятия), полученную на каждый рубль вложений акционеров в данное предприятие. Значение этого показателя отражает степень привлекательности объекта для вложений средств акционеров. Чем выше этот показатель, тем больше прибыли приходится на одну акцию, тем выше потенциальные дивиденды.

Таблица 2

Основные показатели расчета рентабельности

Показатели рентабельности	Формула	Пояснение
1. Рентабельность продукции (издержек) (Рпр)	$\text{Рпр} = \frac{\text{Пр}}{\text{ПС}} \times 100\ \%$	Отношение прибыли от реализации продукции (Пр) к полной себестоимости реализованной продукции (ПС)
2. Рентабельность продаж *(ROS — Return on Sales)*	$ROS = \frac{\text{Пр}}{\text{В}} \times 100\ \%$	Отношение прибыли от реализации (Пр) к выручке от реализации без налогов, включаемых в цену продукции (В)
3. Рентабельность активов *(ROA — Return on Assets)*	$ROA = \frac{\text{Пб (или Пч)}}{\text{Аср}} \times 100\ \%$	Отношение прибыли (балансовой или чистой) (Пб или Пч) к средней величине активов за определенный период (Аср)
4. Рентабельность текущих активов (Рта)	$\text{Рта} = \frac{\text{Пч}}{\text{Ат. ср}} \times 100\ \%$	Отношение чистой прибыли предприятия (Пч) к средней величине текущих активов (оборотных средств) предприятия (Ат.ср)

Окончание табл. 2

Показатели рентабельности	Формула	Пояснение
5. Рентабельность собственного акционерного капитала *(ROE — Return on Equity)*	$ROE = \frac{\text{Пч}}{\text{Кс. ср}} \times 100\ \%$	Отношение чистой прибыли ($П_ч$) к средней величине собственного капитала предприятия ($К_с$) за определенный период

Вопросы для самоконтроля

1. Определите отличие в понятиях «денежные поступления» и «денежные доходы» предприятия.
2. Назовите источники формирования денежных доходов предприятия.
3. Какова роль выручки от реализации продукции (работ, услуг) в деятельности хозяйствующего субъекта?
4. Как может определяться выручка от реализации продукции (работ, услуг) в зависимости от учетной политики предприятия?
5. В чем состоит отличие объема реализованной продукции от объема произведенной продукции на предприятии?
6. Определите суть прямого метода планирования выручки от реализации продукции.
7. Раскройте сущность расчетного метода планирования выручки от реализации продукции.
8. Каким образом исчисляются в отпускных ценах переходящие остатки готовой продукции при планировании выручки от реализации продукции?
9. Каков механизм распределения выручки от реализации продукции на предприятии?

4. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ

4.1. Федеральные налоги

Налог на добавленную стоимость

Налог на добавленную стоимость (НДС) — один из основных налогов в современной российской налоговой системе. Правила его взимания регулируются гл. 21 НК РФ.

Плательщиками НДС признаются организации (предприятия) и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, а также импортеры товаров. Иностранные организации имеют право исполнять обязанности плательщика НДС. Введено понятие «налоговый агент» в целях более полного контроля за уплатой налога в бюджет (например, при аренде государственного и муниципального имущества).

Объектом налогообложения НДС являются следующие операции: реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ, в том числе реализация предметов залога и передача товаров (работ, услуг) по соглашению о предоставлении отступного или новации, а также передача имущественных прав; передача на территории РФ товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету при исчислении налога на прибыль организаций; выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления; ввоз товаров на таможенную территорию РФ.

Налоговая база определяется исходя из всех доходов, связанных с расчетами по оплате товаров (работ, услуг), полученных организацией в денежной и (или) натуральной формах.

При передаче товаров (выполнении работ, оказании услуг) для собственных нужд налоговая база определяется как стоимость этих товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цен реализации идентичных (однородных) товаров (аналогичных работ, услуг), действовавших в предыдущем налоговом периоде, а при их отсутствии — исходя из рыночных цен с учетом акцизов и без включения в них налога.

При выполнении строительно-монтажных работ для собственного потребления налоговая база определяется как стоимость выполненных работ, исчисленная исходя из всех расходов на их выполнение.

При ввозе товаров на территорию РФ налоговая база определяется как сумма таможенной стоимости этих товаров, таможенной пошлины и акцизов (по подакцизным товарам).

Ставки НДС установлены в следующих размерах:

- при реализации товаров в таможенном режиме экспорта, при оказании услуг по обслуживанию перемещения товаров и пассажиров за пределы территории РФ;
- % при реализации товаров, имеющих важное социальное значение;
- в случаях, указанных в п. 4 ст. 164 НК (при получении авансов, удержании налога налоговым агентом, реализации имущества, учтенного с налогом и др.), применяются расчетные ставки в размере 18/118 или 10/110 %. Во всех остальных случаях применяется ставка 18 %.

Налоговый период по НДС составляет 1 квартал.

Срок уплаты налога — не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Акцизы

Акцизы — это налог, которым облагаются отдельные виды товаров (продукции) широкого потребления; этот налог включен в цену товаров (продукции). Акцизы относятся к косвенным налогам и играют важную роль в налоговой системе России, являются одним из основных источников доходов как федерального бюджета, так и бюджетов субъектов РФ.

На сегодняшний день акцизы — второй по значению фискальный инструмент (после НДС), обеспечивающий стабильные поступления налогов в бюджет РФ.

Исчисление акцизов осуществляется методом начисления независимо от принятой организацией учетной политики для целей налогообложения. Налоговое обязательство появляется у налогоплательщика с момента отгрузки товаров (смены права собственности) или их приобретения (для нефтепродуктов).

Расширена сфера применения специфических ставок, а также ставок акциза на алкогольную продукцию в зависимости от объемной доли этилового спирта.

Кроме того, в российское законодательство введены нормы прямого действия, которые определяют перечень подакцизной спиртосодержащей продукции (гл. 22 НК).

Плательщиками акцизов являются организации и физические лица, производящие подакцизные товары, а также импортеры подакцизной продукции.

Объектом налогообложения акцизами признаются следующие операции:

1. Реализация на территории РФ лицами произведенных ими подакцизных товаров, в том числе реализация предметов залога и передача подакцизных товаров по соглашению о предоставлении отступного

или новации. К подакцизным товарам относятся: этиловый спирт из всех видов сырья, за исключением коньячного спирта; спиртосодержащая продукция с объемной долей этилового спирта более 9 %; алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта более 1,5 %, пиво, табачная продукция; автомобили легковые и мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт; автомобильный бензин; дизельное топливо; моторные масла; прямогонный бензин.

2. Для налогоплательщиков, имеющих свидетельство на осуществление операций с нефтепродуктами и не имеющих его:

- оприходование подакцизных нефтепродуктов, самостоятельно произведенных из собственного сырья и материалов (в том числе подакцизных нефтепродуктов);
- оприходование нефтепродуктов, полученных в счет оплаты услуг по их производству из давальческого сырья (в том числе из подакцизных нефтепродуктов).

3. Для налогоплательщиков, имеющих свидетельство на осуществление операций с нефтепродуктами:

- приобретение нефтепродуктов в собственность;
- получение собственником сырья нефтепродуктов, произведенных из этого сырья на основе договора переработки.

4. Передача организацией или индивидуальным предпринимателем подакцизных товаров, произведенных из давальческого сырья, собственнику этого сырья (в отношении подакцизных нефтепродуктов — собственнику, не имеющему свидетельства).

5. Ввоз подакцизных товаров на таможенную территорию РФ.

Не подлежат налогообложению акцизами операции по реализации подакцизных товаров, помещенных под таможенный режим экспорта, за пределы территории РФ. Налогоплательщик освобождается от уплаты акциза, начисленного при получении подакцизных нефтепродуктов или их передаче собственнику сырья, не имеющему свидетельства, в части акциза, приходящегося на нефтепродукты, в дальнейшем помещенные под таможенный режим экспорта, при представлении в налоговый орган поручительства банка или банковской гарантии.

При реализации (передаче, признаваемой объектом налогообложения) произведенных налогоплательщиком подакцизных товаров в зависимости от установленных в отношении этих товаров налоговых ставок ***налоговая база определяется следующим образом***:

1) объем реализованных (переданных) подакцизных товаров в натуральном выражении — по подакцизным товарам, в отношении ко-

торых установлены твердые (специфические) налоговые ставки (в абсолютной сумме на единицу измерения);

2) стоимость реализованных (переданных) подакцизных товаров, исчисленная исходя из цен, определяемых с учетом положений ст. 40 НК, без учета акциза, налога на добавленную стоимость — по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные (в процентах) налоговые ставки;

3) стоимость переданных подакцизных товаров, исчисленная исходя из средних цен реализации, действовавших в предыдущем налоговом периоде, а при их отсутствии — исходя из рыночных цен без учета акциза, НДС — по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные (в процентах) налоговые ставки.

Налоговая база — стоимостная оценка объектов налогообложения, в основном по рыночной стоимости. В налоговую базу включаются любые выплаты, прямо или косвенно связанные с поставкой подакцизных товаров, в том числе авансовые выплаты.

Ставки акциза дифференцируются в зависимости от вида подакцизных товаров и установлены в ст. 193 НК.

Налоговым периодом по акцизам признается календарный месяц. При реализации (передаче) подакцизных товаров акциз уплачивается равными долями не позднее 25-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем, и не позднее 15-го числа второго месяца, следующего за отчетным месяцем.

При совершении операций с нефтепродуктами акциз уплачивается не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, если не предусмотрено иное.

Налог на прибыль

Плательщиком налога на прибыль организаций признаются российские организации, иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации.

Объектом обложения налогом на прибыль для российских организаций являются полученные доходы, уменьшенные на сумму произведенных расходов, которые определяются в соответствии с гл. 25 НК.

Для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, — полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на сумму произведенных этими постоянными представительствами расходов, которые определяются в соответствии со ст. 25 НК РФ.

Налоговой базой по налогу на прибыль признается денежное выражение прибыли, подлежащей налогообложению.

Налоговая ставка по налогу на прибыль установлена в размере 20 % (кроме доходов в виде дивидендов и процентов по государственным ценным бумагам), при этом:

- сумма налога по ставке 2 % зачисляется в федеральный бюджет;
- сумма налога по ставке 18 % зачисляется в бюджеты субъектов РФ и может быть понижена законами субъектов РФ для отдельных категорий налогоплательщиков, но не ниже 13,5 %.

Налоговым периодом по налогу на прибыль признается календарный год; отчетным периодом — квартал, полугодие, девять месяцев.

4.2. Налоги субъектов РФ

Налог на имущество организаций

Плательщиками налога на имущество организаций признаются российские организации, а также иностранные организации, осуществляющие деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) имеющие в собственности недвижимое имущество на территории РФ, на континентальном шельфе РФ и в исключительной экономической зоне РФ.

Объектом обложения по налогу на имущество для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество (включая имущество, переданное во временное владение, пользование, распоряжение или доверительное управление, внесенное в совместную деятельность), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета.

Налоговая база исчисляется исходя из среднегодовой стоимости имущества, признаваемого объектом налогообложения, за налоговый (отчетный) период.

В отношении каждого объекта недвижимого имущества иностранных организаций, указанного в п. 2 ст. 375 НК, налоговая база принимается равной инвентаризационной стоимости данного объекта недвижимого имущества по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом.

Налоговая ставка по налогу на имущество организаций устанавливается законами субъектов РФ и не может превышать 2,2 %. Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от

категорий налогоплательщиков и (или) имущества, признаваемого объектом налогообложения.

Налоговым периодом признается календарный год, отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

4.3. Местные налоги

Земельный налог

Плательщиками земельного налога признаются организации и физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения.

Объектом налогообложения признаются земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования (городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга), на территории которого введен налог.

Налоговая база по земельному налогу определяется как кадастровая стоимость земельных участков, признаваемых объектом налогообложения в соответствии со ст. 389 НК.

Налоговые ставки по земельному налогу устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований (законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) и не могут превышать:

- 0,3 % в отношении земельных участков, отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в поселениях и используемых для сельскохозяйственного производства; занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса;
- 1,5 % в отношении прочих земельных участков.

Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий земель и (или) разрешенного использования земельного участка.

Налоговым периодом признается календарный год, отчетными периодами для налогоплательщиков — организаций и физических лиц, являющихся индивидуальными предпринимателями, признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

4.4. Специальные налоговые режимы

Упрощенная система налогообложения

Плательщиками единого налога по упрощенной системе налогообложения (УСН) признаются организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на УСН.

Объектом обложения единым налогом по УСН признаются доходы либо доходы, уменьшенные на сумму расходов. Выбор объекта обложения осуществляется самим налогоплательщиком. Объект обложения не может меняться налогоплательщиком в течение всего срока применения упрощенной системы.

Если объектом обложения признаются доходы, налоговой базой признается денежное выражение доходов. Если объектом обложения признаются доходы, уменьшенные на сумму расходов, то налоговой базой признается денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов.

Датой получения доходов признается день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав (кассовый метод).

Ставка по единому налогу устанавливается в размере 6 %, если объектом налогообложения признаны доходы. Если объект налогообложения — доходы, уменьшенные на сумму расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15 %.

Налоговым периодом признается календарный год, отчетными периодами признаются квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)

Плательщиками ЕНВД признаются организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие на территории муниципального района, городского округа, городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга, в которых введен единый налог, предпринимательскую деятельность, облагаемую единым налогом.

Объектом обложения ЕНВД признается вмененный доход налогоплательщика. Система налогообложения вмененного дохода распространяет свое действие только на указанные в законе субъекта РФ виды деятельности, в отношении остальных видов деятельности применяется общий режим налогообложения.

Данная система налогообложения может применяться по решению субъекта РФ в отношении определенных видов предпринимательской деятельности.

Налоговой базой для исчисления суммы единого налога признается размер вмененного дохода, рассчитываемый как произведение базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности, исчисленной за налоговый период, и физического показателя, характеризующего данный вид деятельности.

Базовая доходность при этом корректируется (умножается) на коэффициенты $К_1$, $К_2$.

$К_1$ — устанавливаемый на календарный год коэффициент-дефлятор, учитывающий изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) в Российской Федерации в предшествующем периоде. Коэффициент-дефлятор определяется и подлежит официальному опубликованию в порядке, установленном Правительством РФ.

$К_2$ — корректирующий коэффициент базовой доходности, учитывающий совокупность особенностей ведения предпринимательской деятельности, в том числе ассортимент товаров (работ, услуг), сезонность, режим работы, фактический период времени осуществления деятельности, величину доходов, особенности места ведения предпринимательской деятельности.

Ставка единого налога устанавливается в размере 15 % вмененного дохода.

Налоговым периодом по единому налогу признается квартал. Единый налог уплачивается по итогам налогового периода не позднее 25-го числа первого месяца следующего налогового периода.

Налоговые декларации представляются налогоплательщиками в налоговые органы не позднее 20-го числа первого месяца следующего налогового периода.

Единый сельскохозяйственный налог

Плательщиками единого сельскохозяйственного налога признаются организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на уплату единого сельскохозяйственного налога в порядке, установленном гл. 26.1 НК.

Сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организации и индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяйственную продукцию, и осуществляющие ее первичную и последующую (промышленную) переработку (в том числе на арендованных основных средствах), и реализующие эту продукцию.

Объектом обложения единым сельскохозяйственным налогом признаются доходы, уменьшенные на величину расходов.

Налоговой базой признается денежное выражение доходов, уменьшенных на сумму расходов, закрытый перечень которых приведен в п. 2 ст. 346.5 НК.

Налоговая ставка по единому сельскохозяйственному налогу устанавливается в размере 6 %.

Налоговым периодом признается календарный год, отчетным периодом — полугодие. Налог по итогам налогового периода уплачивается не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоит отличие понятий «расходы» и «затраты» на предприятии?
2. Назовите основные элементы классификации затрат предприятия.
3. Какие нормативные документы определяют состав себестоимости продукции (работ, услуг) на предприятии в Республике Беларусь?
4. В чем состоит значение классификации затрат предприятия на прямые и косвенные?
5. В какие группы элементов объединятся затраты предприятия, образующие себестоимость продукции (работ, услуг)?
6. Как формируется стоимость материальных ресурсов, отражаемая по элементу «Материальные затраты»?
7. Укажите состав расходов элемента затрат «Оплата труда» в системе бухгалтерского и налогового учета себестоимости продукции.
8. Каков состав расходов элемента затрат «Отчисления на социальные нужды» и каковы их размеры?
9. Что включается в состав экономического элемента «Прочие затраты»?
10. В чем отличие сметы затрат на производство товарной продукции и калькуляции себестоимости товарной продукции?

5. ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

5.1. Оборотные средства: экономическое содержание

Любому хозяйствующему субъекту для успешной работы необходимы запасы сырья, материалов, топлива, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, тара, запасные части, которые соответствовали бы его производственной программе. Каждое предприятие в процессе деятельности создает также и запасы готовой продукции. Реализуя готовую продукцию на различных договорных условиях, предприятие отвлекает некоторую часть средств в дебиторскую задолженность. Для осуществления своевременных расчетов с кредиторами организация должна иметь определенную сумму денежных средств на расчетном и других счетах в банках и кассе. Все это определяет необходимость вложения части капитала организации в оборотные средства (оборотные активы).

Оборотные средства — это денежные средства, авансируемые организацией для обслуживания текущей хозяйственной деятельности и участвующие одновременно в процессе производства и реализации продукции. Цель авансирования — создание необходимых материальных запасов, заделов незавершенного производства, готовой продукции и условий для ее реализации.

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

Основное назначение оборотных средств состоит в обеспечении непрерывности и ритмичности процессов производства и обращения продукции.

Экономическая природа оборотных средств имеет двойственное содержание. С одной стороны, будучи частью авансированного капитала и представляя собой сумму финансовых источников формирования оборотных средств предприятия, они отражаются в пассиве баланса и обеспечивают непрерывность финансово-хозяйственной деятельности предприятия; с другой — являются частью имущества организации,

вложенной в его текущие (или оборотные) активы: материально-производственные запасы, дебиторскую задолженность, краткосрочные финансовые вложения, свободные денежные средства. ***Оборотные средства организации отличают следующие особенности***:

1) они не расходуются при хозяйственной деятельности, а авансируются заранее, до получения доходов, в различные виды текущих затрат предприятия;

2) они должны постоянно возобновляться в хозяйственном обороте как наиболее ликвидные ресурсы, необходимые для обеспечения непрерывности воспроизводственного процесса;

3) абсолютная потребность в оборотных средствах зависит от объема производства, принятой системы снабжения и сбыта, а поэтому должна регулироваться.

При недостатке оборотных средств или неэффективном их использовании замедляется их оборачиваемость, ухудшается финансовое положение организации, что непосредственно отражается на ее платежеспособности, а следовательно, финансовой устойчивости, и нередко приводит к финансовой несостоятельности.

Нельзя смешивать понятия «оборотные средства» и «оборотные фонды».

Оборотные средства — это капитал организации, авансированный в оборотные активы. Они обслуживают весь кругооборот средств организации и одновременно находятся и в сфере производства (в виде производственных запасов и незавершенного производства), и в сфере обращения (в виде готовой продукции и денежных средств).

Оборотные фонды организации подразделяются на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства и воплощены в производственные запасы (в основном в виде предметов труда — сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергия, незавершенное производство, собственные и покупные полуфабрикаты, а также некоторые орудия труда — запасные части для текущего ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы и инструменты, инвентарь и др.). Кроме указанных элементов, в оборотные производственные фонды входят и такие невещественные элементы, как расходы будущих периодов, используемые для создания заделов производства, установки нового оборудования. Они в течение одного производственного цикла полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт, при этом изменяя свою первоначальную форму.

Другой элемент оборотных фондов организации — **фонды обращения**. Они непосредственно не участвуют в процессе производства. Их назначение состоит в обеспечении ресурсами воспроизводственного процесса, обслуживании кругооборота средств и достижении единства процессов производства и обращения. Фонды обращения состоят из готовой продукции, предназначенной для реализации денежных средств, находящихся в кассе, на счетах в банке и в пути (денежные переводы), средств в расчетах (стоимость отгруженной покупателям готовой продукции).

Объединение оборотных производственных фондов и фондов обращения в единую категорию — оборотные фонды — обусловлено тем, что процесс воспроизводства — это единство процессов производства и реализации продукции. Элементы оборотных фондов непрерывно переходят из сферы производства в сферу обращения, вновь возвращаются в производство и т. д. Кроме того, элементы оборотных фондов и фондов обращения имеют одинаковый характер движения, составляющего непрерывный процесс.

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

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

Кругооборот оборотного капитала

Экономическая сущность оборотных средств определяется их ролью в обеспечении непрерывности процесса воспроизводства, в ходе которого оборотные фонды и фонды обращения проходят как сферу производства, так и сферу обращения. Находясь в постоянном движении, оборотные средства совершают непрерывный кругооборот, который отражается в постоянном возобновлении процесса производства.

Движение оборотного капитала может быть представлено в классической форме.

Первая стадия (Д-ПЗ) кругооборота начинается с авансирования определенной суммы денежных средств в производственную деятельность в виде приобретения товарно-материальных ценностей. На этой стадии оборотный капитал из формы денежных средств переходит в форму производственных запасов.

Вторая стадия (ПЗ-НЗП-ГП) совершается в производстве, где соединяются средства и предметы труда с рабочей силой и в результате создается новая стоимость. На этой стадии авансируемая стоимость снова меняет свою форму. Из товарной она переходит в производительную форму, а затем вновь в товарную. По вещественному составу оборотный капитал из производственных запасов в процессе труда превращается в незавершенное производство (НЗП), а затем — в готовую продукцию.

Третья стадия кругооборота (Т'-Д') состоит в реализации изготовленной продукции и получении денежных средств. Здесь оборотный капитал поступает из производства в стадию обращения и в процессе реализации принимает форму денежных средств. За счет поступившей выручки от реализации продукции авансируемые средства воспроизводятся.

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

Полный цикл оборотных средств — это время их движения, которое зависит от продолжительности процесса производства и сбыта продукции на каждом предприятии. Кругооборот оборотных средств — не единичный процесс, а совершающийся непрерывно и представляющий собой оборот капитала.

Завершив один кругооборот, оборотный капитал вступает в новый, т. е. кругооборот совершается непрерывно, что обеспечивает воспроизводственный процесс — происходит постоянная смена форм авансируемой стоимости. Вместе с тем на каждый данный момент кругооборота оборотный капитал функционирует одновременно во всех стадиях, обеспечивая непрерывность процесса производства и находясь в разных функциональных формах — денежной, производительной, товарной.

Полный цикл оборота оборотных средств измеряют временем с момента закупки сырья и материалов у поставщиков до момента оплаты готовой продукции покупателями. Однако момент оплаты готовой продукции покупателями не совпадает с моментом платежа поставщикам. Поэтому для поддержания платежеспособности организации необходимо управлять оборотными активами, которые находятся на разных стадиях оборота. В связи с этим различают понятия производственного и финансового циклов.

Производственный цикл организации характеризует период полного оборота оборотных средств, используемых для обслуживания производственного процесса, начиная с момента поступления сырья, материалов и полуфабрикатов на предприятие и заканчивая выпуском готовой продукции.

Продолжительность производственного цикла предприятия определяется по следующей формуле:

$$ПЦ = ПО_{ПЗ} + ПО_{НЗП} + ПО_{ГП},$$

где ПЦ — продолжительность производственного цикла предприятия, дней;
$ПО_{ПЗ}$ — период оборота запасов сырья, материалов и полуфабрикатов, дней;
$ПО_{НЗП}$ — период оборота незавершенного производства, дней;
$ПО_{ГП}$ — период оборота запасов готовой продукции, дней.

Производственный процесс включает несколько этапов:

1) хранения производственных запасов с момента их поступления на склад до момента их отпуска в производство;
2) производства;
3) хранения готовой продукции.

Финансовый цикл — это промежуток времени между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей. Другими словами, это период, в течение которого денежные средства, вложенные в оборотные активы, совершают один полный оборот.

Продолжительность финансового цикла (или цикла денежного оборота) в организации определяется по следующей формуле:

$$ФЦ = ППЦ + ПО_{ДЗ} - ПО_{КЗ},$$

где ФЦ — продолжительность финансового цикла (цикла денежного оборота) в организации, дней;
ППЦ — продолжительность производственного цикла организации, дней;
$ПО_{ДЗ}$ — средний период оборота дебиторской задолженности, дней;
$ПО_{КЗ}$ — средний период оборота кредиторской задолженности, дней.

Между продолжительностью производственного и финансового циклов организации существует тесная взаимосвязь.

Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого денежные средства омертвлены в запасах и дебиторской задолженности. Поскольку организация оплачивает счета поставщиков с временным лагом, то финансовый цикл меньше операционного на период времени обращения кредиторской задолженности.

Операционный цикл характеризует период оборота общей суммы оборотных средств организации и рассчитывается по следующей формуле:

$$ОЦ = ППЦ + ПО_{ДЗ},$$

где ОЦ — продолжительность операционного цикла организации, дней;
$ПО_{ДЗ}$ — продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней;
ППЦ — продолжительность производственного цикла организации, дней.

Из приведенных формул следует, что сокращение операционного и финансового циклов — положительная тенденция управления капиталом, которая может произойти в результате:

- сокращения времени производственного процесса (периода хранения производственных запасов);
- рационального снижения длительности изготовления готового продукта и периода его хранения на складе;
- использования прогрессивных форм материально-технического снабжения;
- ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности;
- замедления оборачиваемости кредиторской задолженности.

5.2. Основы организации оборотных средств

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

Из множества направлений повышения эффективности определяющую роль играет ***организация оборотных средств, которая включает***:

1) определение состава и структуры оборотных средств;
2) установление потребности в оборотных средствах;
3) выявление источников формирования оборотных средств;
4) распоряжение оборотными средствами и их эффективное использование.

На практике различают состав и структуру оборотных средств организации.

Состав оборотных средств показывает, из каких элементов они состоят. Оборотные средства организации включают: сырье, материалы, незавершенное производство, готовую продукцию, товары для перепродажи, дебиторскую задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства. Информация об общей величине оборотных средств содержится в бухгалтерском балансе.

Структура оборотных средств характеризует удельный вес каждой статьи в их общем объеме. В различных отраслях хозяйства она не одинакова и складывается под влиянием ряда ***факторов***:

- производственных — типа производства (массовое, серийное, единичное и т. п.), длительности производственного цикла, характера изготавливаемой продукции, состава затрат на производство;
- особенностей материально-технического обеспечения производства — периодичности и регулярности поставок, удельного веса комплектующих изделий;
- организации расчетов;
- учетной политики предприятия.

Создание наиболее рациональной структуры оборотных средств создает важные предпосылки эффективного управления ими.

Оборотные средства предприятий и организаций классифицируют по следующим признакам:

1) функциональное назначение — различают средства, авансированные в оборотные производственные фонды, и оборотные средства в фондах обращения;

2) участие в производстве — оборотные производственные фонды подразделяются на средства в производственных запасах и средства в производстве; участие в обращении — фонды обращения состоят из готовой продукции и денежных средств;

3) особенности планирования и организации — планируемые (нормируемые) и непланируемые (ненормируемые);

4) источник формирования — собственные и заемные;

5) степень ликвидности — первоклассно ликвидные, быстро- и медленно реализуемые активы.

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

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

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

В состав предметов труда входят:

1) сырье и основные материалы, из которых изготавливается продукт. Они образуют материальную (вещественную) основу продукта. К сырью относится продукция сельского хозяйства, добывающей промышленности, а к материалам — продукция обрабатывающих отраслей промышленности;

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

3) покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия. Полуфабрикаты не являются готовой продукцией и вместе с комплектующими играют в производственном процессе ту же роль, что и основные материалы.

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

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

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

Таким образом, оборотные производственные фонды создают материальную основу для осуществления процесса производства, но их состав и структура зависят от отраслевых особенностей, технического уровня организации, особенностей используемых сырья и материалов. Фонды обращения, т. е. оборотные средства, обслуживающие процесс обращения, формируются под влиянием характера деятельности организации (предприятия), условий реализации продукции, уровня организации системы сбыта готовой продукции, применяемых форм расчетов и их состояния и других факторов.

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

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

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

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

- срок оплаты которых не наступил;
- срок оплаты которых просрочен;
- находящиеся на ответственном хранении у покупателей.

Две последние группы отгруженных товаров возникают как следствие нарушения расчетной и договорной дисциплины и связаны с отсутствием средств у покупателя, нарушением ассортимента, выявлением брака.

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

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

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

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

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

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

Дифференциация оборотных средств по степени планирования и выделение планируемых (нормируемых) и непланируемых (ненормируемых) активов вызваны экономической необходимостью достижения наибольших результатов при наименьших затратах. В конкретном случае непрерывность и эффективность производства может быть достигнута путем установления оптимальной потребности по отдельным элементам оборотных средств, с использованием минимальных запасов сырья, материалов, топлива, незавершенного производства, готовых изделий.

К *нормируемым оборотным средствам* относят все оборотные производственные фонды и часть фондов обращения, в виде готовой продукции на складе.

К *ненормируемым оборотным средствам* относят оборотные средства, которые вложены в продукцию, отгруженную покупателям, средства в расчетах и денежные средства. Последний элемент фондов обращения не подлежит нормированию, так как представляет собой временные остатки средств, подлежащих использованию по целевому назначению: не внесенные в бюджет платежи, остатки фондов потребления и накопления, отчисления на социальные нужды.

Деление оборотных средств на собственные и заемные обусловлено необходимостью сконцентрировать на предприятии минимальный запас материальных ценностей и заделов производства для обеспечения ритмичной и бесперебойной работы. Эта потребность покрывается за счет собственных и приравненных к ним источников. Дополнительная потребность в оборотных средствах, вызванная сезонным характером производства, может быть профинансирована из других источников, в первую очередь из заемных средств. В терминологии западной финансовой науки собственные оборотные средства называют чистым оборотным капиталом.

Состав оборотных средств можно рассматривать с позиции их ликвидности, выделив из них первоклассно ликвидные, быстро- и медленно реализуемые средства или активы.

Первоклассно ликвидные средства, находящиеся в немедленной готовности для расчетов, — деньги в кассе или на счетах в банке.

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

Медленно реализуемые — полуфабрикаты, незавершенное производство, залежалые товары на складе, сомнительная задолженность. По степени финансового риска эта группа наименее привлекательна с позиции вложения капитала в оборотные средства организации (предприятия).

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

- отраслевые особенности производства и характер деятельности;
- сложность производственного цикла и его длительность;

- стоимость запасов и их роль в производственном процессе;
- условия поставки и ее ритмичность;
- порядок расчетов и расчетно-платежная дисциплина;
- выполнение взаимных договорных обязательств.

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

5.3. Источники формирования оборотного капитала

Источники, из которых формируются оборотные средства, отражаются в пассиве бухгалтерского баланса. ***Традиционные источники формирования оборотного капитала организации можно разделить на следующие группы***:

1) собственные источники — собственный капитал;
2) средства, приравненные к собственным, — устойчивые пассивы;
3) заемные источники — краткосрочные кредиты банков;
4) товарный кредит;
5) привлеченные средства — кредиторская задолженность предприятия.

Собственные источники наиболее важны, так как от их удельного веса в общем финансировании оборотных активов зависит финансовая устойчивость организации. Собственный оборотный капитал обеспечивает имущественную и оперативную самостоятельность и формируется из средств уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала, а также целевых поступлений и финансирования, а также нераспределенной прибыли. В условиях полной хозяйственной самостоятельности, когда организации наделены широкими полномочиями в распоряжении собственным имуществом, в том числе и денежными средствами, в их обороте могут находиться прочие собственные средства в виде временно не используемых фондов денежных средств.

Кроме собственных источников пополнения оборотных средств каждый хозяйствующий субъект располагает *средствами, приравненными к собственным*. Это так называемые устойчивые пассивы, которые не принадлежат организации, но, в силу установленного порядка расчетов, постоянно находятся в ее обороте и используются на вполне законных

основаниях. Минимальный постоянный размер устойчивых пассивов всегда находится в распоряжении организации и используется в качестве дополнительного источника финансирования хозяйственной деятельности и формирования собственных оборотных средств. ***К устойчивым пассивам относятся***:

- минимальная переходящая задолженность по оплате труда, которая обусловлена естественным расхождением между сроком начисления и датой выплаты заработной платы;
- задолженность бюджету по некоторым видам налогов, начисление которых происходит раньше срока платежа;
- минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей;
- минимальная задолженность покупателей по залогам за тару;
- задолженность заказчикам по авансам и частичной оплате (предоплате) продукции.

Кроме собственных и приравненных к ним финансовых ресурсов в обороте организации находятся *заемные средства*, основу которых составляют краткосрочные кредиты банков и займы.

Заемные источники для пополнения оборотных средств традиционно включают краткосрочные ссуды коммерческих банков, которые выдаются на основе кредитных договоров. Они используются для создания сезонных запасов сырья и материалов, временного недостатка собственных оборотных средств и т. п.

Коммерческие (товарные) кредиты — это кредиты других организаций, которые предоставляются в виде займов, авансов и векселей для осуществления расчетных операций.

К *привлеченным организацией в хозяйственный оборот средствам* относится кредиторская задолженность — по существу, бесплатный денежный ресурс, возникающий вследствие существующего порядка оплаты готовой продукции и услуг. В отличие от устойчивых пассивов, кредиторская задолженность — непланируемый источник формирования оборотных средств. Однако в большинстве случаев кредиторская задолженность возникает в результате нарушения расчетно-платежной дисциплины и вследствие несоблюдения организацией сроков оплаты продукции и расчетных документов.

5.4. Определение потребности в оборотных средствах

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

Рациональная обеспеченность оборотными средствами ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, к ритмичности и слаженности работы организации.

Завышение потребности в оборотных средствах ведет к излишнему их отвлечению в запасы, к замораживанию и омертвлению ресурсов, замедлению оборачиваемости. Кроме того, это дорого обходится хозяйствующему субъекту, поскольку возникают дополнительные затраты на хранение и складирование и растет налог на имущество.

Занижение может привести к перебоям в производстве и реализации продукции, несвоевременному выполнению организацией своих обязательств и в конечном счете — к потере прибыли. И в том и в другом случае следствием становится нерациональное использование ресурсов, приводящее к потере финансовой устойчивости.

Конкретные размеры оборотных средств определяются текущей потребностью и зависят от характера и сложности производства, длительности производственного цикла, сезонности производства, темпов роста производства, изменения условий материально-технического снабжения и сбыта продукции, порядка расчетов и организации расчетно-кассового обслуживания, финансовых возможностей организации, периодичности и сроков поступления платежей и т. п.

Текущая потребность организации в оборотных средствах определяется с помощью их нормирования — важнейшего элемента управления формированием и использованием оборотных активов.

Нормирование представляет собой процесс установления оптимального размера оборотных средств, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности организации. Нормирование оборотных средств — предмет внутреннего финансового планирования. Посредством нормирования финансовые службы определяют потребность в собственных оборотных средствах в минимальном, но достаточном объеме, при котором обеспечивается выполнение запланированных заданий и непрерывность воспроизводственного процесса. Нормирование осуществляется с помощью расчета норм и нормативов по каждому элементу оборотных средств.

Норма — это относительный показатель, выражающий объем запасов материальных ценностей, необходимых для обеспечения нормальной работы, и исчисляемый в днях запаса, рублях и процентах.

Норматив оборотных средств — это денежное выражение запаса материальных ценностей, минимально необходимых для ритмичной работы хозяйствующего субъекта.

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

Аналитическим (опытно-статистическим) методом проводится укрупненный расчет оборотных средств в размере их средних фактических остатков. Этот метод используется в тех случаях, когда не предполагаются существенные изменения в условиях работы организации и когда средства, вложенные в материальные ценности и запасы, имеют большой удельный вес.

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

- зависящие от изменения объема производства — сырье, материалы, затраты на незавершенное производство и готовую продукцию на складе;
- не зависящие от роста объема производства — запасные части, инструмент, инвентарь, расходы будущих периодов.

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

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

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

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

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

Нормы устанавливаются раздельно по следующим элементам нормируемых оборотных средств:

1) производственным запасам;

2) незавершенному производству и полуфабрикатам собственного изготовления;

3) запасам готовой продукции на складе организации.

5.5. Показатели эффективности использования оборотного капитала

Длительность нахождения капитала в обороте зависит от влияния внешних и внутренних факторов.

К *внешним* следует отнести факторы, не зависящие от деятельности предприятия: экономическую ситуацию в стране и связанные с этим условия хозяйствования, отраслевую принадлежность и масштабы деятельности организации.

К *внутренним* относятся факторы, определяемые деятельностью самой организации: ценовая политика, структура активов, методика оценки запасов, условия и сроки расчетов, система материально-технического обеспечения, кредитная политика.

Экономическая эффективность использования оборотных средств характеризуется их оборачиваемостью.

Оборачиваемость оборотных активов определяется исходя из времени, в течение которого денежные средства совершают полный

оборот, начиная с приобретения производственных запасов, нахождения их в процессе производства, до выпуска и реализации готовой продукции и поступления денег на счета организации.

Оборачиваемость выражается с помощью системы коэффициентов:

- коэффициента оборачиваемости $К_{ОБ}$;
- коэффициента загрузки оборотных активов на 1 руб. реализованной продукции $К_З$;
- длительности одного оборота $Д_Л$;
- рентабельности оборотного капитала $Р_{ОК}$;
- абсолютного высвобождения оборотных средств;
- относительного высвобождения оборотных средств.

Скорость оборота характеризуется прямым **коэффициентом оборачиваемости** (числом оборотов) за определенный период — год, квартал. Этот показатель отражает число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами организации, например, за год, и характеризует объем реализованной продукции на 1 руб., вложенный в оборотные средства. Он рассчитывается как частное от деления выручки от продаж (объема реализованной или товарной) продукции на оборотный капитал, который берется как средняя сумма оборотных средств за определенный период (как правило, год):

$$К_{ОБ} = ВР / С_{ОК}.$$

Коэффициент загрузки (капиталоемкость) — показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости, используется для планирования и показывает величину оборотных средств, затрачиваемых на каждый рубль реализованной (товарной) продукции. Этот показатель называют также коэффициентом капиталоемкости оборотных средств. Рассчитывается он следующим образом:

$$К_З = С_{ОК} / ВР = 1 / К_{ОБ}.$$

Поскольку критерием оценки эффективности управления оборотными средствами служит фактор времени, используются показатели, отражающие общее время оборота, или длительность одного оборота, скорость оборота (дней).

Длительность одного оборота (оборачиваемость оборотного капитала), дней, определяется делением оборотного капитала $С_{ОК}$ на однодневный оборот, определяемый как отношение объема реализации или выручки от продаж (ВР) к периоду в днях (Д):

$$Д_{Л} = С_{ОК} \times Д / ВР.$$

При управлении оборотными средствами следует рассматривать длительность оборота отдельных элементов оборотных активов.

Длительность оборота товарно-материальных запасов ($Д_{ТМЗ}$), которая показывает время, необходимое для превращения производственных запасов в готовую продукцию и ее реализации:

$$Д_{ТМЗ} = С_{ТМЗ} \times Д / ВР.$$

Длительность оборота кредиторской задолженности ($Д_{КЗ}$) отражает средний срок оплаты платежей поставщикам за сырье и материалы:

$$Д_{КЗ} = С_{КЗ} \times Д / ВР.$$

Длительность оборота дебиторской задолженности ($Д_{ДЗ}$) отражает средний срок получения платежа от покупателей:

$$Д_{ДЗ} = С_{ДЗ} \times Д / ВР.$$

Длительность оборота денежных средств показывает время с момента оплаты предприятием производственных запасов до момента получения выручки от реализации продукции, или это период между платежами за сырье и рабочую силу и погашением дебиторской задолженности:

$$Д_{ДС} = Д_{ТМЗ} + Д_{ДЗ} - Д_{КЗ}.$$

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

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель его **рентабельности** ($Р_{ОК}$), рассчитываемый как отношение прибыли от реализации продукции ($П_{РП}$) к средней величине оборотного капитала ($С_{ОК}$):

$$Р_{ОК} = П_{РП} \times 100 / С_{ОК}.$$

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоит сущность прибыли как экономической категории?
2. Какие функции выполняет прибыль?
3. Определите составные элементы общей (балансовой) прибыли.
4. Каким образом исчисляется прибыль от реализации продукции, работ, услуг на предприятии?
5. Как рассчитывается результат от операционной деятельности хозяйствующего субъекта?
6. Определите методы планирования прибыли. Дайте им характеристику.
7. Что означает термин «налогооблагаемая прибыль» предприятия?
8. Какие налоги уплачиваются хозяйствующим субъектом из прибыли? Определите порядок их расчета.
9. Каков механизм определения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия?
10. Что собой представляет чистая прибыль предприятия, как она исчисляется и на какие цели используется?
11. Раскройте понятие «нераспределенная прибыль» предприятия.
12. В чем заключается содержание процесса «бюджетирования» на предприятии?

6. ИНВЕСТИЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)

6.1. Инвестиции: классификация, структура

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

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

Реальные инвестиции — это долгосрочные вложения материальных, трудовых и финансовых ресурсов в отрасли материального производства, направленные на формирование и расширенное воспроизводство основных фондов.

Финансовые инвестиции — это вложения капитала в различные финансовые инструменты, долгосрочные ценные бумаги (акции, облигации и др.) в целях получения дохода.

Интеллектуальные инвестиции чаще всего отождествляются вложениями на формирование нематериальных активов инновационного характера, связанных напрямую с операционной деятельностью организации.

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

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

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

К *непрямым* относятся инвестиции, осуществляемые через финансовых посредников.

По характеру осуществляемых мероприятий:

1) нетто-инвестиции, проводимые в начале жизненного цикла организации при ее образовании;

2) реинвестиции — полученные денежные средства в результате продажи продукции (работ, услуг), вновь направляются на воспроизводство основных фондов, повышение технического уровня предприятия и освоение новой продукции и новых рынков;

3) брутто-инвестиции — суммы нетто-инвестиций и реинвестиций.

Для принятия правильных решений при анализе и планировании инвестиций необходимо учитывать то, что они могут влиять друг на друга в процессе реализации и важно определить степень этого влияния. Поэтому ***в зависимости от возможной взаимосвязи инвестиционных решений инвестиции можно рассматривать в виде***:

- независимых друг от друга, когда одно инвестиционное решение не исключает другого;
- зависимых друг от друга;
- альтернативных, когда необходимо выбрать одно из нескольких инвестиционных решений;
- взаимодополняющих, требующих постоянного дополнительного вложения средств после принятия основного инвестиционного решения;
- безвозвратных, осуществляемых на проекты, не давшие положительного результата.

Для обеспечения соответствия инвестиционной политики организации ее стратегии инвестиции можно ***сгруппировать по основным направлениям их осуществления***:

1) сохранения позиций на рынке путем повышения качества, расширения ассортимента производимой продукции;

2) снижения затрат на производство продукции;

3) освоения новой продукции, завоевания новых рынков.

Приведенная группировка не безусловна для любой организации, поскольку зависит от ее стратегических целей, корректируемых в соответствии с изменением рыночной ситуации. Классификация инвестиций позволяет оценить их структуру и обеспечить более эффективное управление затратами. Традиционно анализируют производственную, воспроизводственную, технологическую и территориальную структуры капитальных вложений.

Производственная структура как соотношение инвестиций, направляемых на различные объекты, позволяет представить будущую картину производственной диверсификации организации.

Капиталообразующие инвестиции осуществляются в форме капитальных вложений в основной капитал. Для анализа, контроля и планирования интенсивного воспроизводства основных фондов и оценки

рациональности распределения капитальных вложений по стадиям технологического цикла строительного производства традиционно рассматриваются их воспроизводственная и технологическая структуры.

Воспроизводственная структура капитальных вложений характеризует их соотношение между новым строительством, расширением, реконструкцией и техническим перевооружением действующих организаций. Ее анализ в динамике позволяет определить технические и технологические приоритеты организации, планировать дальнейшее воспроизводство основных фондов.

Технологическая структура капитальных вложений отражает их соотношение по проектно-изыскательским работам, содержанию дирекции строящегося объекта, строительно-монтажным работам, приобретению нового оборудования для строящейся организации. Она показывает рациональность принятия технических решений в процессе создания материально-технической базы организации.

Оценка структуры инвестиций служит одним из инструментов контроля за осуществлением инвестиционного процесса в организации (на предприятии).

Инвестиционная деятельность представляет собой вложение инвестиций и практическое действие в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта. Сложность ее осуществления определена тем, что вложение средств и получение доходов разъединены во времени. К тому же размер дохода имеет вероятностный характер и зависит от влияния многих факторов.

Временной аспект инвестиционной деятельности требует рассмотрения инвестиционного процесса и его составляющих. Инвестиционный процесс характеризуется периодом времени от принятия решения о вложении средств до получения результатов от его реализаций и полным объемом мероприятий, выполняемых за этот период.

По объему осуществляемых мероприятий инвестиционный процесс в организации можно рассматривать в виде процесса принятия и реализации решений с ***двух позиций***:

1) инвестиционных решений исходя из собственных финансовых ресурсов и возможностей;

2) каждого инвестиционного решения.

В первом случае инвестиционный процесс реализуется путем разработки инвестиционной политики организации, во втором — путем формирования и реализации конкретных инвестиционных проектов. Между этими позициями инвестиционного процесса существует как прямая, так и обратная связь.

С одной стороны, разработка и принятие к реализации инвестиционных проектов не должны противоречить выработанной инвестиционной политике. С другой стороны, период, на который разрабатывается инвестиционная политика, в значительной степени определяется сроками наиболее перспективных инвестиционных проектов, направленных на реформирование организации. Кроме того, это выражается в единстве и взаимосвязи целей инвестиционной политики и инвестиционных проектов.

6.2. Субъекты и объекты инвестиционной деятельности

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также другие юридические лица (банковские, страховые организации, инвестиционные фонды) — участники инвестиционного процесса. Субъектами инвестиционной деятельности могут быть также физические лица, государства и международные организации, иностранные юридические и физические лица.

Инвесторы осуществляют вложения собственных, заемных и привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивают их целевое использование.

Заказчиками могут быть инвесторы, а также любые иные физические и юридические лица, уполномоченные инвестором осуществлять реализацию инвестиционных проектов.

Пользователями объектов инвестиционной деятельности могут быть инвесторы, а также другие физические и юридические лица, государственные и муниципальные органы, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности.

Объектами инвестиционной деятельности в Российской Федерации являются:

- вновь создаваемые модернизируемые основные фонды во всех отраслях экономики;
- ценные бумаги (акции, облигации и др.);
- целевые денежные вклады;
- научно-техническая продукция и другие объекты собственности;
- имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Субъекты инвестиционной деятельности действуют в инвестиционной сфере, где осуществляется практическая реализация финансовых вложений.

Все инвесторы имеют равные права на осуществление инвестиционной деятельности. Инвестор самостоятельно определяет объемы, направления, размеры и эффективность инвестиций. Он по своему усмотрению привлекает на договорной (преимущественно конкурсной) основе юридических и физических лиц для реализации инвестиций.

В соответствии с законодательством, действующим на территории РФ, гарантируется защита инвестиций, в том числе иностранных, независимо от форм собственности.

6.3. Инвестиционная политика организаций

Уровень развития инвестиционной политики организации зависит от особенностей инвестиционной политики государства, поэтому на ее формирование оказывают ***влияние факторы, сдерживающие инвестиционную активность российской экономики***. К ним относятся:

1) относительно высокий уровень инфляции;
2) достаточно высокий уровень налогов;
3) неполное финансирование государственных инвестиционных программ;
4) низкая эффективность инвестиционных вложений;
5) недостаток собственных средств у организаций для обновления основного капитала и трудности в получении коммерческих кредитов;
6) высокий инвестиционный риск.

Содержание инвестиционной политики организации состоит в определении объема, структуры и направлений использования инвестиций для достижения полезного эффекта.

Таким образом, для разработки и осуществления инвестиционной политики организации необходимы постоянный анализ внутренней и внешней ее среды для формирования потребности в инвестициях, поиск их источников, разработка и реализация инвестиционных предложений.

Факторы, определяющие содержание инвестиционной политики

Разработка инвестиционной политики индивидуальна для каждой организации и определяется рядом факторов:

- динамикой спроса и предложения на рынке продукции, производимой организацией, качеством и ценой этой продукции и продуктов-заменителей;
- особенностями общей стратегии организации;
- финансово-экономическим положением организации, в частности, соотношением собственных и заемных средств; техническим уровнем производства в организации;

- финансовыми условиями инвестирования на рынке капиталов;
- возможностью получения государственной поддержки;
- нормой прибыли от реализации инвестиционных проектов с участием организации;
- условиями страхования и получения гарантий от некоммерческих рисков;
- состоянием фондового рынка.

Состояние и особенности развития отечественной промышленности, а также недостаточное развитие фондового рынка определяют приоритет капиталообразующих инвестиций в инвестиционной политике организации. Тем не менее это не означает отказ от портфельных инвестиций. Поэтому процесс разработки инвестиционной политики организации (предприятия) сводится к формированию совокупного инвестиционного портфеля, включающего как капиталообразующие инвестиции, так и портфельные.

Оба направления инвестиционной политики организации имеют свои особенности реализации. Исходной базой в процессе выработки общей производственной стратегии организации, а также направлений инвестирования служит анализ рынка. ***Проведение анализа рынка осуществляется по следующим позициям***:

1) выявляются предприятия-конкуренты;

2) определяются географические границы реализации продукции организации совместно с другими организациями-конкурентами, а также регионы исключительного положения организации и ее конкурентов;

3) выявляется территориальная структура продаж организации и конкурентов;

4) оценивается общий объем реализации продукции организацией, в том числе аналогичной продукции и товаров-заменителей, производимых организациями-конкурентами в течение трех предшествующих лет;

5) прогнозируется динамика потребительского спроса на период выработки, уточнения и корректировки стратегий и инвестиционной политики организации;

6) оценивается конкурентоспособность продукции организации;

7) выявляются возможности повышения конкурентоспособности продукции организации и расширение ее рынка сбыта в процессе реализации инвестиционной политики.

Результаты анализа рынка позволяют выбрать направление как капиталообразующих, так и портфельных инвестиций.

6.4. Инвестиции в основной капитал и во внеоборотные активы

Основной капитал характеризует материальную базу, технический уровень производства. В финансовой отчетности он отражается как основные средства. По материально-вещественному составу основной капитал представляет собой основные фонды.

К **основным фондам** относятся материальные ценности, используемые в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации в течение периода, превышающего 12 месяцев их полезного использования. Срок полезного использования — период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход организации или служить для выполнения целей деятельности организации.

К основным фондам относятся здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие основные средства. В составе основных фондов учитываются находящиеся в собственности организации земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Производственные основные фонды прямо или косвенно участвуют в производстве материальных ценностей. К ним относятся здания, сооружения, рабочие машины и оборудование и т. д. Непроизводственные основные фонды включают жилые дома, клубы, санатории, поликлиники, детские сады и другие основные средства нематериальной сферы.

По участию в процессе производства различают активные и пассивные основные фонды. *Активные основные фонды* принимают непосредственное участие в процессе производства товаров, работ или услуг. Это машины, оборудование, передаточные устройства, вычислительная техника, контрольно-измерительные и регулирующие приборы, транспортные средства. *Пассивные основные фонды* непосредственно не участвуют в переработке и перемещении сырья, материалов, полуфабрикатов, но создают необходимые для производства условия. Это здания, сооружения и т. п.

Основные фонды имеют следующие виды денежной оценки:

- первоначальную стоимость — по этой стоимости они принимаются к бухгалтерскому учету;

• восстановительную стоимость, которую они имеют в период воспроизводства, с учетом морального износа и переоценки;

• остаточную стоимость, которая представляет первоначальную или восстановительную стоимость основных средств за минусом износа.

Стоимость основных фондов, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению. Изменение первоначальной стоимости основных фондов допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации соответствующих объектов. Организация имеет право не чаще одного раза в год переоценивать объекты основных фондов по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Эффективность использования основных фондов характеризуется натуральными и стоимостными показателями.

Стоимостные показатели отражают в денежном выражении эффективность использования основных фондов организаций, отраслей экономики и являются обобщающими.

Степень использования основных фондов в денежном выражении определяют следующие показатели:

1) фондоотдача — отражает сумму реализуемой продукции на рубль среднегодовой стоимости основных производственных фондов;

2) фондоемкость — выражается отношением стоимости основных производственных фондов к стоимости продукции;

3) фондовооруженность — характеризуется стоимостью основных производственных фондов, приходящейся на одного работника организации или отрасли в целом.

Амортизация

Амортизация представляет собой денежное выражение износа основных фондов в процессе их производительного функционирования. Одновременно амортизация — это процесс перенесения стоимости изнашиваемых основных фондов на произведенный с их помощью продукт.

Постепенное перенесение стоимости основных производственных фондов на производимую продукцию приводит к тому, что одна часть этой стоимости сохраняет потребительную форму основных фондов, а другая совершает оборот как часть стоимости вновь созданной продукции, которая по мере реализации продукции переходит из товарной формы в денежную и аккумулируется в обороте в виде амортизационных отчислений. Назначение амортизационных отчислений состоит в накоплении денежных средств в размерах, необходимых для воспроизводства

в натуральной форме выбывающих из производства по истечении нормативного срока службы основных фондов или по истечении срока их полезного использования.

Амортизируемые основные фонды распределяются по амортизационным группам в соответствии со сроком их полезного использования — периодом, в течение которого объект основных средств служит целям деятельности организации. Срок полезного использования определяется организацией самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта основных средств на основании их классификации, определенной Правительством РФ.

Основные средства включаются в состав амортизируемого имущества с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором они введены в эксплуатацию.

Амортизация объектов основных фондов вычисляется одним из следующих ***методов начисления амортизационных начислений***:

1) линейным;
2) уменьшаемого остатка;
3) списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
4) списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Организации применяют линейный метод начисления амортизации к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в 8–10-ю амортизационные группы. К остальным основным средствам организация вправе применять один из названных методов.

Выбранный организацией метод начисления амортизации применяется в отношении объекта амортизируемого имущества, входящего в состав соответствующей амортизационной группы, и не может быть изменен в течение всего периода начисления амортизации по этому объекту.

Начисление амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества осуществляется в соответствии с нормой амортизации, определенной для данного объекта исходя из его срока полезного использования.

Реальные инвестиции

На предприятиях воспроизводство основного капитала может осуществляться за счет прямых инвестиций, путем передачи объектов основного капитала учредителями в счет взносов в уставный капитал, при безвозмездной передаче юридическими и физическими лицами.

Основным методом расширенного воспроизводства основного капитала служат прямые инвестиции (капитальные вложения).

Реальные инвестиции представляют собой затраты на создание новых объектов основного капитала, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих объектов основного капитала.

Соотношение затрат по этим направлениям называют **воспроизводственной структурой прямых инвестиций**.

Источники финансирования прямых инвестиций

Финансирование прямых инвестиций — это порядок предоставления денежных средств, система расходования и контроля за целевым и эффективным их использованием.

В настоящее время финансирование прямых инвестиций осуществляется за счет:

- собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов;
- заемных денежных средств;
- привлеченных денежных средств, получаемых от эмиссии ценных бумаг, паевых и иных взносов юридических и физических лиц;
- ассигнований из бюджетов различных уровней, предоставляемых на безвозвратной основе.

Основным источником прямых инвестиций в основной капитал продолжают оставаться собственные средства организаций.

Собственные финансовые ресурсы организации включают первоначальные взносы учредителей в момент ее формирования и часть денежных средств, полученных в результате хозяйственной деятельности.

Источники финансирования ремонта основных фондов

Основные фонды организаций в процессе эксплуатации изнашиваются. Ремонт основных фондов удлиняет срок их службы, повышает производительность, уменьшает потребность в прямых инвестициях на создание новых основных фондов.

Различают текущий, средний и капитальный ремонт.

При *текущем ремонте* происходит ликвидация мелких поломок, замена отдельных деталей. Как правило, он носит случайный характер.

Средний, или *планово-предупредительный*, *ремонт* связан с заменой отдельных элементов, деталей и узлов, проверкой работы всех агрегатов. Средний ремонт может проводиться несколько раз в год.

При *капитальном ремонте* машин и оборудования, осуществляемом с периодичностью более года, как правило, проводятся разборка агрегата, замена или восстановление изношенных деталей и узлов, ремонт базовых деталей. Капитальный ремонт зданий и сооружений

предусматривает замену изношенных конструкций и деталей более прочными и экономичными, улучшающими эксплуатационные показатели ремонтируемых объектов.

Экономическая целесообразность капитального ремонта определяется сопоставлением затрат на капитальный ремонт со стоимостью ремонтируемых объектов.

С проведением рыночных преобразований у организаций изменился порядок финансирования ремонта объектов основных фондов.

В настоящее время организации самостоятельно определяют как общие объемы ремонтных работ, так и их структуру по видам. План ремонта составляется на год в целом по организации на основе сметно-финансовых расчетов по ремонту отдельных объектов с учетом действующих норм, цен, тарифов и утверждается руководителем организации (предприятия).

Нематериальные активы

В современных условиях у организаций в составе внеоборотных активов длительного пользования появились нематериальные активы. Их появление связано с реформированием отчетности и учета в организациях, с внедрением международных стандартов в этой области.

Нематериальными активами признаются приобретенные и созданные организациями результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг или управленческих нужд в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев).

Для признания нематериального актива необходима его способность приносить организации экономические выгоды (доход), а также наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности, в частности патенты, свидетельства, другие охранные документы, договоры уступки или приобретения патента, товарного знака.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение сущности оборотных средств на предприятии.
2. Для чего предприятию необходимы оборотные средства?
3. Перечислите источники финансирования оборотных средств на предприятии.

4. Какие факторы влияют на потребность предприятия в оборотных средствах?

5. Что собой представляет процесс нормирования оборотных средств на предприятии и в чем заключается его практическая значимость?

6. Назовите методы нормирования потребности в оборотных средствах на предприятии и раскройте их содержание.

7. Что собой представляют частные и совокупные нормативы оборотных средств и как они определяются?

8. Какой метод определения потребности в оборотных средствах целесообразно применять в прогнозных расчетах на предприятии?

9. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотных средств на предприятии?

10. Что собой представляет оборачиваемость оборотных средств и в чем заключается практическая значимость этого явления для предприятия?

11. Что такое прирост норматива оборотных средств и какие источники финансирования вы знаете?

12. Определите виды высвобождения оборотных средств и последствия этих явлений для предприятия.