

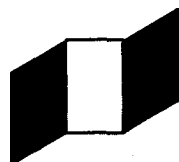
Д.С.Моляков, Е.И.Шохин

ТЕОРИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ



Д.С.Моляков, Е.И.Шохин

ТЕОРИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИИ



Рекомендовано
учебно-методическим объединением вузов
Финансовой академии
при Правительстве Российской Федерации
в качестве учебного пособия для студентов,
обучающихся по специальностям:
060400 «Финансы и кредит»,
060500 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
060600 «Мировая экономика»



**МОСКВА
ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА
2004**

УДК 658.141.17.01(075.8)
ББК 65.290-93я73
М 75

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Лаврушин О.И.
заведующий кафедрой
«Банковское дело»

Финансовой академии при Правительстве РФ,
д-р экон. наук, профессор;

Булатова М.Г.
вице-президент регионального акционерного
коммерческого Банка Москвы,
канд. экон. наук, доцент

Моляков Д.С., Шохин Б.И.

**М 75 Теория финансов предприятий: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 112 с.
ISBN 5-279-02218-7**

Рассматриваются сущность, формы и функции проявления финансов предприятий, отраслевые особенности организации финансов, оборотные средства и основные фонды, амортизация, доходы и прибыль, финансовое планирование и контрольно-аналитическая работа на предприятиях.

Для студентов и преподавателей экономических вузов, а также лиц, поступающих в аспирантуру и магистратуру по специальности «Финансы и кредит».

М 0605010204 - 100 125- 2003
010(01)-2004

УДК 658.141.17.01(075.8)
ББК 65.290-93я73

ISBN 5-279-02218-7

©Д.С. Моляков, Е.И. Шохин, 2000

ГЛАВА 1

СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Финансы предприятий - это экономическая категория, особенность которой заключается в сфере ее действия и присущих ей функциях. В общественном воспроизводстве финансы предприятий выражают распределительные отношения. Однако их действие не ограничивается лишь сферой распределения.

Выражая распределительные отношения, финансы причастны ко всем стадиям процесса воспроизводства, хотя их участие на различных стадиях этого процесса неодинаково: оно эквивалентно доле распределения в каждой фазе, поскольку распределение имеет место и на производственной стадии, и на стадии обмена, и на стадии потребления.

Без участия финансов не может совершаться кругооборот общественных производственных фондов в целом.

Как в самом общественном воспроизводстве, при определяющем значении производства, все его звенья взаимосвязаны и взаимодействуют, так и финансы в совокупности элементов экономики и их взаимодействии составляют единство этой экономики.

Современная финансовая система государства состоит из централизованных финансов (государственный бюджет) и децентрализованных (финансы предприятий отраслей народного хозяйства). Однако авторы ряда научных работ по-прежнему продолжают считать в качестве третьего самостоятельного звена финансовой системы российского государства страхование.

В настоящее время все страховые организации стали коммерческими предприятиями, осуществляющими свою деятельность на принципах хозрасчета. Поэтому нет основания выделять их из общей системы финансов предприятий и организаций, функционирующих на коммерческих началах, в самостоятельное звено. Не является основанием для этого и непроизводственный характер деятельности страховых организаций. К непроизводственной сфере относятся предприятия жилищного хозяйства, пассажирский транспорт, значительная часть предприятий коммунального хозяйства и др. До перехода к рыночным отношениям страховую деятельность в

нашей стране осуществляла монополия государственная организация «Госстрах СССР», что и служило основанием для выделения ее в самостоятельное звено централизованных государственных финансов наряду с госбюджетом.

Финансы предприятий являются важнейшей составной частью единой системы финансов государства. Это предопределяется прежде всего тем, что они обслуживают сферу материального производства, в которой создаются совокупный общественный продукт, национальный доход и национальное богатство. По своей сущности финансы предприятий являются специфической частью финансовой системы. Они отличаются от государственных финансов, так как функционируют в разных сферах общественного производства.

Что же представляют собой финансы предприятий, какова их сущность?

Наличие финансов предприятий обусловлено существованием товарно-денежных отношений и действием закона стоимости. Реализация продукции и услуг осуществляется путем купли и продажи за деньги по ценам, отражающим стоимость товара. Но сами деньги не являются финансами. Это особый товар, посредством которого определяется и выражается стоимость всех остальных товаров и происходит их обращение. Финансы - это экономические отношения, осуществляемые посредством оборота денег, т.е. денежные отношения.

Финансы предприятий связаны непосредственно с производством и отражают закономерности развития экономики; они являются категорией, входящей в состав экономического базиса.

В учебной литературе даны различные определения сущности финансов предприятий. Так, в учебнике «Финансы» они определены как денежные отношения, связанные с формированием и распределением денежных доходов и накоплений у субъектов хозяйствования и их использованием на выполнение обязательств перед финансово-банковской системой и финансированием затрат по расширенному воспроизводству, социальному обслуживанию и материальному стимулированию¹. В учебнике «Финансы промышленности»² сущность финансов предприятий определена как совокупность

¹ См.: Финансы / Под ред. В.М. Родионовой. - М.: Финансы и статистика, 1994.

² См.: Финансы промышленности / Под ред. Д.С. Молякова. - М.: Финансы и статистика, 1990.

организуемых государством в плановом порядке экономических отношений, связанных с образованием, распределением и использованием валового дохода, денежных накоплений и финансовых ресурсов. Эти отношения, определяющие сущность финансов, опосредствованы в денежной форме и возникают в процессе расширенного воспроизводства.

Другие специалисты считают, что финансы предприятия - это экономические, денежные отношения, возникающие в результате движения денег, на их основе на предприятиях функционируют различные денежные фонды¹.

На наш взгляд, эти определения финансов предприятий недостаточно полно раскрывают сущность данной категории.

Первое определение сводит экономическую сущность финансов предприятий к распределительным отношениям только внутри самого предприятия, ограничивая их роль формированием и распределением денежных доходов и накоплений, т.е., по существу, распределением выручки и прибыли. При этом использование денежных доходов и накоплений почему-то ограничивается выполнением обязательств только перед финансово-банковской системой, в то время как круг этих обязательств значительно шире (выплата дивидендов по акциям, облигациям, оплата векселей, арендная плата, платежи в дорожные фонды и др.).

Определение финансов предприятий, данное в учебнике «Финансы промышленности», несколько полнее раскрывает их сущность, включая в сферу их деятельности образование, распределение и использование валового дохода и финансовых ресурсов. Однако и это определение не в полной мере раскрывает сущность данной категории как составной части экономического базиса. Что же касается организующей роли государства, то в условиях перехода к рыночным отношениям данная роль государства значительно уменьшилась.

Нельзя, по нашему мнению, сводить сущность данной категории к денежным отношениям, возникающим в результате движения самих денег, в то время как эти отношения возникают в результате движения не денег, а стоимости в процессе создания, распределения и использования совокупного общественного продукта, национального дохода и национального богатства. Кроме того, эти отношения

¹ См.: Финансы / Под ред. А.М. Ковалевой. - М.: Финансы и статистика, 2000. - С. 107.

связаны не с функционированием денежных фондов, а с образованием, распределением и использованием валового дохода, денежных накоплений и финансовых ресурсов предприятия.

Финансы предприятий связаны непосредственно с производством и отражают состояние экономики страны. Они характеризуются теми же чертами, которые присущи в целом категории финансов. Вместе с тем они обладают особенностями, обусловленными их функционированием в сфере материального производства, где органически связаны все сферы воспроизводственного процесса: производство, распределение, обмен и потребление.

Для обеспечения воспроизводственного процесса с помощью финансов на предприятиях формируются денежные фонды целевого назначения, используемые для производственных нужд и удовлетворения социальных и личных потребностей работающих. Финансы предприятий являются исходной основой всей финансовой системы страны.

Финансы предприятий представляют собой совокупность экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения и использования совокупного общественного продукта, национального дохода, национального богатства и связанных с образованием, распределением и использованием валового дохода денежных накоплений и финансовых ресурсов. Эти отношения, определяющие сущность данной категории, опосредствованы в денежной форме.

Но не все денежные отношения являются финансовыми, а лишь только их часть, составляющая содержание финансов предприятий. Так, не являются финансовыми денежные отношения, связанные с получением и погашением краткосрочных и долгосрочных кредитов банка, денежные отношения, возникающие при оплате кредиторской задолженности и др.

К финансовым отношениям, определяющим содержание данной категории, принято относить денежные отношения, возникающие в процессе расширенного воспроизводства:

- между предприятием и бюджетом по всем видам платежей в бюджет;
- между предприятием и государственным пенсионным фондом, а также другими внебюджетными фондами по взносам всех видов отчислений и платежей в эти фонды и финансирования из них;
- между предприятием и банком при оплате процентов за краткосрочные и долгосрочные кредиты;

- между предприятиями в процессе их производственной и коммерческой деятельности при покупке сырья, материалов, топлива, реализации готовой продукции, оказании услуг и др.

Предприятие реализует продукцию и получает соответствующую выручку. В этом случае не только происходит смена форм стоимости (Т-Д), но и возникают финансовые отношения. В результате реализации продукции предприятие получает определенную сумму валового дохода - основного источника образования хозяйственного дохода. Размер этого валового дохода зависит от того, как определяются экономические отношения между поставщиком и покупателями товара в процессе его реализации.

Размер выручки от реализации не всегда совпадает со стоимостью товара. В ряде случаев предприятие реализует свою продукцию ниже ее себестоимости и имеет убыток. У многих предприятий выручка от реализации превышает стоимость реализуемой продукции на сумму дифференциальной ренты, изымаемой в бюджет в виде платы за природные ресурсы.

Кроме того, в результате денежных отношений, возникающих между поставщиком и покупателем, у последнего создаются определенные финансовые ресурсы (в виде нормальной переходящей задолженности поставщикам за полученные от них товары, срок оплаты которых еще не наступил), являющиеся одним из источников формирования оборотных средств предприятия.

Важный элемент денежных отношений - отношения между предприятием и его работниками, возникающие при оплате труда. Здесь происходит распределение валового дохода на фонд оплаты труда и чистый доход, а также возникают экономические отношения, обуславливающие образование на предприятиях специальных денежных фондов. Как правило, сроки выплаты заработной платы на предприятиях не совпадают со временем поступления выручки от реализации продукции и с окончанием платежного периода. Поэтому в процессе осуществления данных отношений возникает взаимное авансирование. С одной стороны, предприятия авансируют затраты на выплату заработной платы до поступления выручки, т.е. они должны располагать для этих целей определенным фондом денежных средств. С другой стороны, работники предприятия авансируют свое предприятие и у последнего образуются дополнительные ресурсы для формирования фонда оборотных средств в виде так называемых устойчивых пассивов по статье «Нормальная переходящая задолженность рабочим и служащим по заработной плате».

Следовательно, денежные отношения, возникающие между предприятиями при купле-продаже товара, а также отношения, связанные с оплатой труда работников предприятия, органически связаны с процессом образования и распределения денежных доходов предприятия. Исключение их из совокупности экономических отношений, определяющих сущность финансов предприятий, приводит к значительному обеднению внутреннего содержания этой экономической категории.

К финансовым отношениям относятся также денежные отношения, возникающие:

- между предприятиями и организациями при уплате и получении неустоек за нарушения условий договора;
- между предприятиями при распределении прибыли, полученной от кооперации производственных процессов;
- в процессе инвестирования средств в акции и облигации других предприятий, получения по ним дивидендов и процентов;
- между предприятиями и страховыми организациями в связи с формированием и использованием страховых фондов;
- между государством и предприятиями в процессе осуществления программы приватизации (перераспределения с помощью финансов национального богатства между субъектами собственности).

Среди экономистов нет единого мнения по вопросу содержания финансов предприятий, некоторые из них к финансовым отношениям относят получение и погашение банковских ссуд. В то же время они исключают из состава финансовых отношений денежные отношения, возникающие при реализации готовой продукции (услуг) и оплате труда работающих на предприятии.

Отличие финансов предприятий от централизованных финансов проявляется в их многогранности, разнообразии форм финансовых отношений.

Финансы предприятий имеют *сущность* и *внешние формы проявления*. Под сущностью понимается внутреннее содержание финансов, которое определяет их как особую стоимостную категорию - финансовую. Сущность и формы проявления взаимосвязаны. Но степень их устойчивости неодинакова.

Формы проявления финансов подвержены более частому изменению, чем их сущность. Так, до 1965 г. финансовые отношения предприятий с государственным бюджетом в части распределения прибыли проявлялись в форме отчислений от прибыли в доход

государственного бюджета. В годы хозяйственной реформы эти отношения осуществлялись в трех формах: плате за производственные фонды; фиксированных (рентных) платежах; взносах в бюджет свободного остатка прибыли. В условиях перехода к рынку эти отношения осуществляются посредством налогов; изменяется структура финансовых ресурсов предприятий, методы их формирования и направления.

Вместе с тем не является раз навсегда неизменной сущность финансов. Она предопределяется не только производственными отношениями вообще, но и уровнем их развития, масштабами и ролью государства в хозяйственном и культурном строительстве. В результате изменяются состав и структура финансовых ресурсов предприятий, методы их формирования и направления использования.

Подводя итог ранее сказанному, можно сделать вывод о том, что по вопросу экономической сущности финансов, состава финансовых отношений, определяющих внутреннее содержание данной категории, существуют две теории: *распределительная* и *воспроизводственная*. Сторонники распределительной теории утверждают, что финансы возникают на второй стадии воспроизводственного процесса - при распределении и перераспределении стоимости совокупного общественного продукта. Сторонники воспроизводственной теории рассматривают финансы как категорию воспроизводства, включая в состав финансов всю совокупность денежных распределительных отношений, возникающих на всех стадиях воспроизводственного процесса, включая и стадию обмена.

По нашему мнению, распределительная теория является весьма спорной. Она в определенной мере еще применима к государственным финансам, осуществляющим свою распределительную функцию главным образом на второй стадии. Что же касается финансов предприятий, функционирующих на всех стадиях сферы материального производства, то ошибочность распределительной теории очевидна из всего сказанного о них.

Распределительная теория основана на ошибочном толковании первичности и вторичности таких основополагающих категорий, как деньги и финансы. По мнению сторонников этой теории, к первичной категории относятся деньги, ко вторичной - финансы, действие которых ограничивается лишь рамками одной стадии воспроизводственного процесса - распределением. Они считают, что если деньги, будучи всеобщим эквивалентом, являются категорией всех стадий воспроизводственного процесса и могут проявлять себя в

разных условиях с разных сторон (как мера стоимости, как средство обращения и т.д.), то действие производных от денег экономических форм - финансов и бюджета - ограничивается лишь рамками одной стадии воспроизводственного процесса - распределением.

Применение этих ошибочных положений на практике может отрицательно сказаться на эффективности воздействия финансовых рычагов и стимулов, использование которых сегодня сосредоточено главным образом на стадии распределения и не затрагивает важнейшие стадии - производство и потребление, имеющие решающее значение в становлении экономики страны. Такие важнейшие проблемы нашей экономики, как преодоление падения темпов производства, сокращение материалоемкости, повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции, не могут быть успешно решены без широкого использования финансов предприятий.

ГЛАВА 2

ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФИНАНСОВЫЕ КАТЕГОРИИ

Финансы предприятий выполняют те же функции, что и государственные финансы: *распределительную* и *контрольную*. Однако круг деятельности финансов предприятий значительно шире круга деятельности государственных финансов. Государственные финансы осуществляют функции в основном на стадии вторичного распределения и перераспределения национального дохода в процессе формирования и исполнения государственного бюджета, в то время как финансы предприятий осуществляют свою деятельность как на стадии образования национального дохода, так и на стадии первичного и вторичного распределения и перераспределения.

Финансы предприятий как сложная категория объединяют в себе движение всей совокупности категорий, отражающих внутреннее содержание и формы проявления финансовых отношений в целом. Эта совокупность финансовых категорий характеризует ту часть производственных отношений, которая связана с образованием, распределением и использованием общественного продукта, национального дохода и национального богатства.

Финансы предприятий выполняют свои функции с помощью ряда финансовых категорий, всесторонне характеризующих хозяйственную и коммерческую деятельность предприятий. К ним относятся: себестоимость, цена, выручка, валовой доход, чистый доход, прибыль, оборотные средства, амортизация и др.

Распределение - связующее звено между производством и потреблением. В условиях рыночных отношений производство, распределение общественного продукта и национального дохода осуществляются с помощью финансов. Этот процесс происходит путем получения предприятиями денежной выручки за реализованную продукцию и использования ее на возмещение израсходованных средств производства, образование валового дохода. Определенная доля этого дохода поступает в централизованный фонд социального страхования и государственный бюджет, а часть остается в распоряжении хозяйства на образование фондов оплаты труда, экономического стимулирования и финансирования затрат на расширение и развитие производства.

В процессе образования и использования амортизационного фонда, мобилизации внутренних ресурсов в капитальном строительстве с помощью финансов осуществляется перераспределение национального богатства.

Таким образом, под распределительной функцией финансов предприятий следует понимать осуществление ими своей деятельности в процессе распределения общественного продукта, национального дохода и национального богатства.

Контрольная функция финансов предприятий - это внутренне присущая им способность объективно отражать и тем самым контролировать состояние экономики предприятия, отрасли, всего народного хозяйства и активно воздействовать на их деятельность. Финансы, являясь своего рода «зеркалом», детально отражающим посредством своих финансовых категорий (прибыли, рентабельности и др.) состояние экономики предприятия, отрасли, всего народного хозяйства, тем самым реализуют присущую им контрольную функцию. Так, размер прибыли, уровень рентабельности производства определяют степень результативности хозяйственной деятельности данного субъекта. Наличие внереализационных убытков и потерь свидетельствует о бесхозяйственности в работе предприятия.

Наряду с этим финансы как часть производственных отношений в совокупности с другими производственными отношениями спо-

способны воздействовать на степень эффективности хозяйственной деятельности предприятия посредством так называемого контроля рублем.

Контрольная функция финансов играет важную роль в экономике страны.

Посредством финансов систематически контролируется выполнение производственных планов и соблюдение режима экономии в использовании материальных и трудовых ресурсов общества. Контроль рублем осуществляется внутри предприятия, во взаимоотношениях предприятия с другими предприятиями, с вышестоящей организацией и с финансово-кредитными учреждениями. Внутри предприятия контролируются рублем количество и качество труда, использование основных и оборотных фондов, образование и использование поощрительных фондов и др. Контроль рублем во взаимоотношениях между предприятиями проводится при оплате поставляемых товаров, оказанных услуг и выполненных работ, соблюдении договорных условий.

Хозяйственная деятельность предприятий контролируется рублем в процессе выполнения обязательств перед бюджетом по платежам в бюджет и финансирования из бюджета, при получении и возврате банковских ссуд.

Контрольная функция способствует выбору наиболее рационального режима производства и распределения общественного продукта и национального дохода на предприятии и в народном хозяйстве.

Функции финансов выступают во взаимосвязях и взаимообусловленности. Распределительная функция создает условия, при которых предприятие и отрасль, строго соблюдающие планово-финансовую дисциплину, могут бесперебойно осуществлять свою хозяйственную деятельность и выполнять финансовые обязательства. Контрольная функция дает возможность своевременно выявлять нарушения в деятельности и принимать меры к их устранению.

Охватывая все стороны хозяйственной деятельности предприятий и характеризуя их с помощью финансовых категорий, отраслевые финансы позволяют получать полное представление о хозяйственно-финансовой деятельности предприятий, степени выполнения количественных и качественных заданий плана.

По вопросу о функциях финансов предприятий нет единого мнения. Отдельные экономисты в своих работах пытаются обосновать наличие у финансов предприятий трех функций.

Ряд ученых считает, что финансы предприятий выполняют следующие функции:

- обслуживание денежными ресурсами кругооборота средств;
- распределение денежных доходов;
- контроль за производственно-хозяйственной деятельностью предприятий.

Другие специалисты три функции предприятий рассматривают несколько иначе:

- образование денежных доходов и фондов денежных средств в процессе хозяйственной деятельности;
- использование денежных доходов и фондов денежных средств для развития производства, материального стимулирования и формирования доходов бюджета;
- контроль рублем за производством, распределением и использованием общественного продукта, национального дохода и чистого дохода.

По нашему мнению, данная трактовка функций финансов предприятий является весьма спорной. Разбивая распределительную функцию на две самостоятельные, автор приписывает финансам несвойственный им круг деятельности - «образование денежных доходов», хотя источником образования доходов является сфера материального производства, где создается национальный доход.

В учебном пособии «Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства»¹ финансы наделяются следующими функциями:

- воспроизводственная;
- распределительная;
- стимулирующая;
- контрольная.

По мнению авторов учебного пособия, воспроизводственная функция обеспечивает постоянный кругооборот средств как в рамках страны, так и в рамках каждого предприятия. Она регулирует темпы и пропорции развития хозяйства, изменение его отраслевой и территориальной структуры.

В распределительной функции финансы осуществляют распределение и перераспределение национального дохода. При первичном распределении, осуществляемом на предприятии, из денежной

¹ Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1997.

выручки от реализации продукции образуются следующие *денежные фонды, т.е. финансы предприятий*: фонд амортизации, фонд оборотных средств, фонд оплаты труда, прибыль. Вторичное распределение распространяется на прибыль.

В стимулирующей и контрольной функциях финансы способствуют эффективному экономическому росту и обеспечивают согласование финансовых интересов субъектов финансовых отношений.

Отмечая спорность регулирующей роли воспроизводственной функции, а также возможность обеспечения стимулирующей и контрольной функциями согласование финансовых интересов субъектов финансовых отношений, в то же время нельзя согласиться с ошибочным утверждением о том, что с помощью распределительной функции «образуются денежные фонды, т.е. финансы предприятий».

Финансы предприятий - это не совокупность денежных фондов, создаваемых на предприятии, а совокупность экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения и использования совокупного общественного продукта, национального дохода и национального богатства и связанных с образованием, распределением и использованием валового дохода, денежных накоплений и финансовых ресурсов. Эти отношения, определяющие сущность данной категории, опосредствованы в денежной форме.

Наличие дискуссий по вопросам сущности и функций финансов предприятий свидетельствует о необходимости дальнейшей разработки теории финансов предприятий.

ГЛАВА 3

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Основой организации финансов предприятий всех форм собственности является наличие финансовых ресурсов в размерах, необходимых для осуществления организуемой хозяйственной и коммерческой деятельности собственника.

Первоначальное формирование этих ресурсов производится в период создания предприятия путем образования уставного фонда, состоящего из основных и оборотных средств. Источниками образования уставного фонда могут быть: акционерный капитал; паевые

взносы членов кооператива; собственные средства предпринимателя; долгосрочный кредит; бюджетные средства и др.

Предприятия осуществляют свою деятельность на основе полного хозрасчета (коммерческого расчета) и самофинансирования. Отдельные экономисты считают, что в условиях перехода к рыночной экономике предприятия осуществляют деятельность на началах коммерческого расчета, нацеленного в отличие от хозрасчета не на выполнение плана, а на обязательное получение достаточной прибыли.

По нашему мнению, такое различие между полным хозрасчетом и коммерческим расчетом явно надуманное. Полный хозрасчет также предполагает обязательное получение прибыли в размерах, обеспечивающих самофинансирование. Принцип нацеливания на выполнение планов предприятия в полной мере присущ и коммерческому расчету. Полный хозрасчет означает экономическую самостоятельность предприятия и ответственность за результаты работы.

Осуществление финансовой деятельности предприятия основано на реализации трех принципов полного хозрасчета: финансовая самостоятельность; рентабельность; самофинансирование.

Принцип самофинансирования означает способ хозяйственной и инвестиционной деятельности, при котором все расходы, связанные с производством, первоочередные платежи в бюджет и обязательные отчисления из прибыли и себестоимости, а также затраты по расширенному воспроизводству полностью покрываются за счет прибыли и других собственных источников.

Разграничение средств основной и инвестиционной деятельности означает, что оборотные и другие средства, закрепленные за основной деятельностью, не могут быть использованы предприятием на нужды капитального строительства, и наоборот.

Важным является деление оборотных средств на собственные и заемные. Собственными называются средства, которые закреплены за предприятием в бессрочное пользование, заемные средства - в основном банковские кредиты - предоставляются предприятию на относительно небольшой срок и на определенную цель.

Деление оборотных средств на собственные и заемные связано прежде всего с тем, что у предприятий в отдельные периоды возникает повышенная потребность в средствах в связи с сезонным характером производства и реализации продукции. Для ее покрытия целесообразно использовать краткосрочный банковский кредит. Сочетание собственных и заемных средств позволяет более рационально использовать оборотные средства.

Полная сохранность оборотных средств - необходимое условие непрерывности их оборачиваемости. Предприятие обязано обеспечить сохранность, рациональное использование и ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Каждое хозяйственное предприятие для нормального функционирования должно располагать определенными целевыми фондами денежных средств. Важнейшими из них являются: фонд основных средств, фонд оборотных средств, финансовый резерв, фонд амортизации, ремонтный фонд, фонд развития производства, науки и техники, фонд материального поощрения, фонд социального развития и др. Образование указанных фондов, управление ими и правильное их использование составляют одну из важнейших сторон финансовой работы на предприятиях.

ГЛАВА 4

ПОЛНЫЙ (КОММЕРЧЕСКИЙ) ХОЗРАСЧЕТ И САМОФИНАНСИРОВАНИЕ

В рыночной экономике полный хозрасчет и самофинансирование являются обязательными условиями существования предприятий всех форм собственности для успешного ведения ими своей хозяйственной и коммерческой деятельности. Осуществление этих условий совершается посредством строгого соблюдения основных принципов полного хозрасчета:

- экономическая обособленность и самостоятельность;
- самоокупаемость и рентабельность;
- заинтересованность и ответственность за результаты своей деятельности.

Принцип самофинансирования означает, что все расходы, связанные с хозяйственной и инвестиционной деятельностью предприятия, первоочередные платежи и обязательные отчисления из прибыли и себестоимости, а также затраты по расширенному воспроизводству полностью покрываются за счет собственных источников и прибыли.

Несоблюдение этих принципов или невозможность их реализации ведет к экономической несостоятельности предприятия и возможному банкротству.

Себестоимость как экономическая категория представляет собой обособившуюся часть стоимости продукции, состоящей из затрат прошлого овещественного труда и заработной платы. На практике под себестоимостью понимают денежное выражение текущих затрат предприятий на производство и реализацию продукции (услуг). Как правило, предприятия располагают значительными внутренними резервами увеличения источников средств самофинансирования и возможностями осуществления полного хозрасчета. Такими внутрихозяйственными источниками увеличения средств являются снижение уровня себестоимости продукции, повышение объема реализации продукции, улучшение ассортимента и качества, повышение конкурентоспособности.

В то же время полнота реализации хозяйственного расчета и самофинансирования в значительной степени зависит от экономической и финансовой политики государства. В первую очередь на осуществление самофинансирования большое влияние оказывают порядок учета затрат на производство, методика калькулирования себестоимости продукции, система налогообложения.

В соответствии с «Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», утвержденным постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552, в себестоимость продукции включаются расходы и обязательные платежи, не относящиеся по своему существу к затратам на изготовление продукции и ее реализацию.

Включение в состав расходов, не относящихся к затратам прошлого овещественного труда и заработной платы, искажает экономическую сущность себестоимости.

Применяемый на практике учет затрат на производство и реализацию продукции и калькуляцию себестоимости продукции нуждается в существенном изменении и совершенствовании. Отнесение налоговых платежей и обязательных отчислений во внебюджетные фонды в состав затрат на производство и реализацию продукции искажает содержание этой экономической категории, искусственно завышает размер себестоимости продукции, что значительно снижает уровень фактической прибыли и рентабельности, вызывает дополнительную потребность в оборотных средствах и ведет к изъятию в бюджет и во внебюджетные фонды еще не созданного на предприятиях дохода.

ГЛАВА 5

ОСОБЕННОСТИ ПОЛНОГО ХОЗРАСЧЕТА И ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

Формирование и нормальное функционирование рыночных отношений органически связаны с многообразием форм собственности, обеспечивающих самостоятельность и экономическую ответственность хозяйствующих субъектов. Причем самостоятельность предприятий не зависит от формы собственности.

Обязательными условиями становления и нормального функционирования рыночной экономики являются:

- самостоятельность предприятий, включающая их независимость в выборе руководящих кадров, в вопросах занятости и увольнения работников;
- получение предприятием дохода от своей производственной и коммерческой деятельности только в том случае, если оно рентабельно;
- свобода предприятия действовать на основе своих экономических интересов. Цены на реализуемую продукцию формируются главным образом на рынке;
- проведение государством макроэкономической политики, регулирование экономических отношений с помощью денежно-кредитного механизма и налоговой политики, планирования путем создания равных условий предприятиям всех форм собственности.

При выборе форм собственности, в которые целесообразно трансформировать государственную собственность, необходимо исходить из их способности в данных конкретных условиях дать наибольший экономический эффект. При этом важно иметь в виду, что в условиях рынка в народном хозяйстве страны возможно и целесообразно функционирование всех форм собственности, начиная от государственной собственности и кончая частной собственностью, между которыми располагается широкий спектр групповых, коллективных ассоциированных форм собственности.

Одновременно следует помнить, что в современных условиях недопустимы распыление государственной собственности и полный

отказ от нее. В период становления и укрепления рыночных отношений государственный сектор экономики является основой устойчивости народного хозяйства и социальной стабильности, хотя масштабы его будут снижаться. Необходима система мер по эффективному использованию государственного капитала, обеспечению процесса накопления во всех производственных звеньях, аккумуляции прибыли в интересах как трудовых коллективов, так и собственника средств производства.

В переходный период государственная собственность может быть представлена в основном тремя видами предприятий.

- *Административно-управляемые предприятия* (казенные предприятия), отличительная особенность которых заключается в том, что они находятся в непосредственном ведении государственных административных органов, их финансы не отделены от финансов своего ведомства. Последнее несет полную ответственность за их деятельность и отвечает по их обязательствам. Это предприятия оборонного значения.
- *Самоуправляемые государственные предприятия*. Их финансы отделены от госбюджета, они являются самокупаемыми и самофинансируемыми.
- *Акционерные государственные предприятия*. Контрольный пакет акций таких предприятий находится в руках центральных или местных органов государственного управления, которые могут быть и единственными акционерами этих предприятий.

Соотношение между этими тремя формами государственной собственности должно быть подвижным, в зависимости от степени наибольшей эффективности.

Особенностью организации финансов этих предприятий является то, что управляются они государством, а это означает назначение и смену директоров, осуществление контроля над прибылью и получением государством доходов от их деятельности. Инвестиции осуществляются как за счет собственных средств, так и за счет финансовых ресурсов государства.

В условиях перехода к рынку особое значение в разгосударствлении предприятий имеет коллективная форма собственности хозрасчетных предприятий. Признание за коллективами права иметь собственность придает хозрасчету не только целевой характер, но и особую форму выражения коллективного интереса, посредством которого реализуется как личный, так и общественный интерес. Источниками формирования необходимых средств для выкупа

предприятия могут быть, прибыль, остающаяся после расчетов с государством, кредит банков, личные средства членов трудового коллектива и др.

Данная форма собственности наделяет коллективы правами в полной мере владеть и распоряжаться средствами производства по своему усмотрению, осуществлять планирование, устанавливать формы оплаты труда, распределять свои доходы. В то же время коллектив несет полную ответственность за результаты своей деятельности. Этим коллективная форма собственности отличается от государственной. Главная особенность такой формы собственности в том, что она принадлежит всему коллективу в целом без выделения доли отдельных лиц, благодаря чему сохраняется ее коллективный характер и она не превращается в кооперативную форму собственности.

Отказ от разделения имущества на доли (паи) не ущемляет интересы отдельных работников, так как они участвуют в получении всех видов доходов от коллективной собственности.

Выбывая из коллектива, работник получает компенсацию в связи с утратой прав ассоциированного собственника. Отношения этих предприятий с государством строятся на единых для всех форм собственности налоговых принципах. Они не пользуются государственными и централизованными инвестициями. В свою очередь, государство не вмешивается в производственную и финансовую деятельность данных предприятий.

Эффективной формой организации финансов является аренда. В условиях аренды развиваются и несколько изменяются принципы полного хозрасчета и самофинансирования. Аренда предполагает самостоятельность коллектива предприятия в выборе своего руководителя, в найме и увольнении работников. В деятельности арендного предприятия не имеют права вмешиваться ни государство, ни арендодатель. Отношения с ними основываются на налоговых принципах и условиях договора аренды.

Переход на арендную форму хозяйствования не означает изменение форм собственности, арендные отношения могут развиваться на основе любой формы собственности не меняя ее природы.

Аренда может осуществляться на двух условиях.

Первое - это арендные отношения между руководством предприятия и трудовыми коллективами производственных подразделений (служб, цехов, отделов и др.) Такие отношения оформляются договором, в котором определяются передаваемые в аренду средст-

ва производства, права и обязанности предприятия и коллектива арендаторов.

Второе - это отношения между коллективом предприятия и государственным органом управления, когда коллектив всего предприятия по договору принимает в аренду все средства производства предприятия, берет на себя обязательства по платежам в бюджет, расчеты с поставщиками и покупателями продукции, с финансовыми и кредитными организациями.

Арендная форма хозяйственного расчета и самофинансирования характеризуется следующими особенностями:

- реальной самостоятельностью арендатора в использовании средств производства;
- ответственностью коллектива за результаты хозяйственной и финансовой деятельности;
- формированием арендного дохода коллектива по остаточному принципу;
- самостоятельностью коллектива в определении направлений использования арендного дохода.

Значительно отличающейся от всех других форм собственности является акционерная форма собственности. Акционерные общества образуются и действуют на добровольных началах. Его участниками могут быть физические и юридические лица, которые вносят свои средства в уставный капитал общества в различных формах: здания, сооружения, оборудование, денежные средства, интеллектуальная собственность. Весь капитал общества переводится в акции.

Различаются два типа акционерного общества.

- *С ограниченной ответственностью*, когда акции размещаются по подписке среди заранее выбранных учредителями возможных владельцев акций. Общества и акционеры несут ответственность по своим обязательствам только внесенным капиталом.
- *С неограниченной ответственностью*, когда выпускаются акции для свободной продажи. Ответственность общество несет всем наличным капиталом (уставным капиталом, резервными и страховыми фондами и др.).

Акционерные общества функционируют на принципах полного хозрасчета и самофинансирования. Они являются юридическими лицами, наделены полной самостоятельностью и ответственностью, могут выполнять любые виды деятельности, в том числе и неуставные. Общества сами определяют программу деятельности, решают вопросы управления, снабжения и сбыта, цен, оплаты труда, распре-

деления прибыли, размещения своего капитала по видам деятельности. Они могут вкладывать средства в другие предприятия и акционерные общества, учреждать свои филиалы.

В случае когда ранее выпущенные акции полностью оплачены по стоимости, общество может увеличить уставный фонд путем выпуска новых акций. При уменьшении уставного фонда оно обязано снизить номинальную стоимость акций или частично выкупить и аннулировать их. Общество не вправе выпускать акции для покрытия убытков от своей хозяйственной деятельности. Отношения с государством акционерные общества осуществляют на основе единой для всех предприятий налоговой системы.

В нашей стране кооперативная собственность получила широкое применение в виде потребительской кооперации и колхозов.

Потребительская кооперация - это совокупность добровольных обществ пайщиков, их объединений, действующих на основе устава в целях удовлетворения своих потребностей в товарах и услугах за счет денежных и материальных взносов.

Потребительские общества являются юридическими лицами. Они могут быть сельскими, поселковыми, районными, городскими и любыми другими. Высшим их органом является собрание пайщиков (или уполномоченных). Потребительские общества по решению пайщиков могут объединяться в союзы, ассоциации и др.

Имущество общества принадлежит пайщикам на правах частной собственности (общей долевой, общей совместной). Она образуется за счет взносов пайщиков, доходов, полученных в результате хозяйственной деятельности, и других источников.

Потребительские общества могут создавать торговые, заготовительные, производственные и другие предприятия, учебные заведения, научные организации, а также учреждать банки, страховые общества.

Порядок распределения и использования части доходов, остающейся после уплаты обязательных платежей, определяется в потребительских обществах собранием пайщиков (уполномоченных), а в союзах - собранием представителей потребительских обществ.

Потребительские общества и их союзы могут устанавливать международные связи с предприятиями и организациями зарубежных стран, пользоваться кредитами банков Российской Федерации и зарубежных банков в иностранной валюте. Средства в иностранной валюте, полученные потребительскими обществами и союзами от экспорта товаров (оказания услуг), после отчисления государству налога поступают в их распоряжение и изъятию не подлежат.

В сельском хозяйстве кооперативная форма собственности существует в виде колхозов, занятых производством сельскохозяйст-

венной продукции, и сельскохозяйственной кооперации. Основой колхозного производства является кооперативная собственность на основные фонды и оборотные средства и общественная собственность на землю - основные средства производства сельскохозяйственной продукции. Земля дается колхозам во временное пользование на правах аренды. Арендная плата взимается с колхозов государством в виде земельного налога.

Создаваемые колхозом натуральные и денежные фонды являются собственностью членов колхоза и распределяются по решению собрания колхозников в соответствии с уставом колхоза.

Конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности колхозов является валовой и чистый доход.

Колхозы участвуют своими ресурсами в образовании фонда государственного страхования имущества, централизованных фондов социального обеспечения и социального страхования колхозников.

По решению Правительства Российской Федерации от 29 декабря 1991 г. № 86 в стране осуществляется реорганизация колхозов, нацеленная на изменение форм собственности на селе путем предоставления права колхозникам свободного выбора формы предпринимательства с закреплением за ними имущественных паев и земельных долей. По желанию работников колхозы могут быть преобразованы в товарищества, акционерные общества, сельскохозяйственные производственные коллективы, фермерские хозяйства и их объединения. При принятии коллективом решения о сохранении колхозной формы собственности производится перерегистрация с обеспечением права выхода колхозника без согласия на то трудового коллектива с выделением доли земли и имущественного пая для организации крестьянского (фермерского) хозяйства. Предприятия частной формы собственности в большей степени, чем коллективные и кооперативные, подвержены финансовому риску, поскольку их хозяйственная деятельность осуществляется за счет личных средств владельцев предприятий и кредитов банков. Поэтому без использования в их деятельности основных принципов полного хозрасчета и самофинансирования частные предприятия нежизнеспособны.

Финансы фермерских хозяйств находятся сегодня в стадии становления. Главное достояние фермера составляют: земельный участок, насаждения на нем, жилые и хозяйственные постройки, мелиоративные и другие сооружения, продуктивный и рабочий скот, техника и оборудование, транспорт, инвентарь и другие средства, необходимые для сельскохозяйственной деятельности. Основным

источником этого достояния у вновь создаваемого фермерского хозяйства является имущественный пай, выделяемый ему реорганизуемым колхозом.

Важным источником финансирования становления и развития фермерских хозяйств являются кредиты.

Учреждения банка начинают работу с фермером с рассмотрения вопроса об открытии счета в банке. По существующему порядку для этого фермеру нужно зарегистрироваться и получить право на землю в местных органах власти. Затем подается заявка в службу АККОР (Ассоциацию крестьянских хозяйств и кооперативов), чтобы она выступила гарантом банку. Если же у АККОР средств нет и она не дает гарантии, банк может выдать кредит под залог на сумму имущества или под страховку организации, поручающейся за заемщика.

Существуют долгосрочные и краткосрочные кредиты. Краткосрочные кредиты предоставляются фермерам для текущих производственных затрат на срок до года, долгосрочные - на строительство, приобретение сельхозтехники, оборудования на срок до пяти лет; кредит предоставляется под более льготный процент.

Возвратность кредита контролируется учреждениями банка и налоговой инспекцией. Они контролируют выполнение фермерами условий кредитного договора, эффективность использования заемщиком кредита, своевременный и полный возврат его. Ответственность за просрочку возврата кредита устанавливается Центральным банком РФ. Если фермер не выполняет обязательства по своевременному возврату кредита, он может быть объявлен банком неплатежеспособным. В этом случае он несет имущественную ответственность.

ГЛАВА 6

ФИНАНСЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

Сельскохозяйственная кооперация - организация, созданная сельскохозяйственными производителями на основе *добровольного членства* для совместной производственной деятельности, *основанной на объединении* их имущественных паевых взносов, в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива.

Согласно Федеральному закону «О сельскохозяйственной кооперации» (8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ) сельскохозяйственный кооператив может создаваться *в форме производственного кооператива или в форме потребительского кооператива*. Производственный кооператив создается для совместной деятельности по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, а также иной не запрещенной законом деятельности, основанной на личном трудовом участии членов кооператива. Являясь *коммерческой организацией*, он основан на объединении паевых взносов в виде денежных средств, земельных участков, земельных и имущественных долей и другого имущества в паевой фонд кооператива.

Производственные кооперативы могут быть в виде: сельскохозяйственной артели (колхоз); рыболовецкой артели (колхоз); кооперативного хозяйства (колхоз).

Число членов кооператива должно быть не менее пяти, и не менее 50% объема работ должно выполняться членами кооператива.

Потребительский кооператив создается сельскохозяйственными производителями (гражданами и (или) юридическими лицами) при условии обязательного их участия в хозяйственной деятельности кооператива. Потребительские кооперативы являются *некоммерческими* организациями и в зависимости от вида их деятельности подразделяются на перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие, снабженческие, садоводческие, огороднические, животноводческие, кредитные, страховые и иные кооперативы.

Два и более производственных и(или) потребительских кооператива могут образовывать потребительские кооперативы последующих уровней, вплоть до всероссийских и международных потребительских кооперативов.

Средства, необходимые для осуществления своей деятельности, кооперативы создают за счет паевых взносов, доходов от собственной деятельности, доходов от размещения своих средств в банках, от ценных бумаг и т.д. Могут привлекать заемные средства, однако их размер не должен превышать 60% общего объема средств кооператива. В процессе осуществления своей деятельности кооперативы формируют фонды, составляющие имущество кооператива. Виды фондов, их размеры, порядок формирования и использования устанавливаются общим собранием членов кооператива. Часть имущества кооператива может составлять «Неделимый фонд». В обязательном порядке создается «Резервный фонд» в размере не менее 10% паевого фонда.

Государство стимулирует и поддерживает деятельность кооперативов путем выделения им средств из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации для приобретения и строительства перерабатывающих и обслуживающих предприятий, создания кредитных и страховых кооперативов на основании разработанных планов и прогнозов развития территорий и целевых программ, осуществляет научное, кадровое и информационное обеспечение.

Органы государственной власти и органы местного самоуправления не вправе вмешиваться в хозяйственную, финансовую и иную деятельность кооперативов, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

ГЛАВА 7

МЕСТО ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ ФИНАНСОВ ГОСУДАРСТВА И ИХ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ И ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Финансы предприятий отраслей народного хозяйства являются исходной основой всей финансовой системы страны. Они занимают определяющее положение в этой системе, поскольку охватывают важнейшую часть всех денежных отношений в стране, а именно: финансовые отношения в сфере общественного воспроизводства, где создается общественный продукт, национальное богатство и национальный доход - основные источники финансовых ресурсов страны. Поэтому от состояния финансов предприятий зависит возможность удовлетворения общественных потребностей общества, улучшения финансового положения страны. Велика роль финансов предприятий в обеспечении нормального состояния экономики и общественной жизни, так как в силу своей специфической особенности они осуществляют процесс распределения и перераспределения национального дохода и национального богатства на трех основных уровнях: на общегосударственном; на уровне предприятий; на уровне производственных коллективов.

Распределяя и перераспределяя национальный доход и национальное богатство на общегосударственном уровне, финансы предприятий обеспечивают формирование финансовых ресурсов страны, используемых для образования бюджета и внебюджетных общественных фондов.

В ходе распределения и перераспределения национального дохода и национального богатства на уровне предприятий они обеспечивают сферу материального производства необходимыми финансовыми ресурсами и денежными средствами для непрерывного процесса расширенного воспроизводства.

На уровне производственных коллективов с помощью финансов формируются денежные фонды: оплаты труда; материального стимулирования; осуществляются программы социального развития коллективов предприятий.

Важной является роль финансов предприятий в обеспечении сбалансированности в народном хозяйстве между материальными и денежными фондами, предназначенными для целей потребления и накопления. От степени обеспеченности такой сбалансированности во многом зависит стабильность рубля, денежное обращение, состояние платежно-расчетной дисциплины в народном хозяйстве.

Непосредственная связь финансов предприятий отраслей народного хозяйства со всеми фазами воспроизводственного процесса обуславливает их высокую потенциальную активность и широкую возможность воздействия на все стороны хозяйствования. Поэтому финансы предприятий являются важным инструментом экономического стимулирования, контроля за экономикой страны и управления ею.

Финансы предприятий могут служить главным инструментом государственного регулирования экономики. С их помощью осуществляется регулирование воспроизводства производимого продукта, обеспечивается финансирование потребностей расширенного воспроизводства на основе оптимального соотношения между средствами, направляемыми на потребление и на накопление. Финансы предприятий могут использоваться для регулирования отраслевых пропорций, способствовать ускорению развития отдельных отраслей экономики, созданию новых производств и современных технологий, ускорению научно-технического прогресса.

ГЛАВА 8

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Финансы предприятий отраслей народного хозяйства включают финансы предприятий, осуществляющих промышленную, сельскохозяйственную, проектную, геологическую, строительную, транспортную, снабженческо-сбытовую, торговую, жилищно-коммунальную деятельность, строительство и эксплуатацию автодорог.

Сущность и основные принципы организации финансов предприятий всех отраслей *едины*, что обусловлено общими экономическими законами товарного производства, сущностью денег и денежных отношений, единой природой основных финансовых категорий.

Это предопределяет возможность и необходимость их объединения в единое исходное звено всей финансовой системы - *финансы предприятий отраслей народного хозяйства*.

В то же время финансы предприятий каждой отрасли народного хозяйства имеют *существенные особенности*, вытекающие из технико-экономических особенностей отрасли.

Финансы промышленных предприятий занимают ведущее место. Это определяется прежде всего тем, что они обслуживают такую отрасль народного хозяйства, в которой создается большая часть совокупного общественного продукта, национального дохода и денежных накоплений. Промышленные предприятия в процессе своей деятельности взаимодействуют с предприятиями других отраслей народного хозяйства: сельским хозяйством, строительством, транспортом, торговлей и др. Поэтому и финансы промышленности тесно связаны с финансами предприятий других отраслей.

Финансы сельскохозяйственных предприятий имеют существенные отличия от промышленности. *Сельское хозяйство* - важнейшая отрасль народного хозяйства, создающая «простой продукт», крайне необходимый как сырье для промышленности и как продукт питания для населения. Существенной спецификой данной отрасли народного хозяйства является самовоспроизводство, поэтому значительная часть произведенной продукции не реализуется на сторону, а остается внутри самого хозяйства на цели воспроизводства в качестве молодняка скота, семян, кормов для скота, навоза для удобрения полей и поэтому не входит в состав товарной продукции

и не принимает денежную форму, поскольку является внутрихозяйственным оборотом.

Главным средством производства является земля, которая не амортизируется и, следовательно, не участвует в формировании себестоимости продукции. В то же время земля в силу разного уровня плодородия и месторасположения способствует образованию у предприятий сельского хозяйства дифференцированного дохода (ренты).

Значительное место в основных производственных фондах занимает продуктивный и рабочий скот, воспроизводство которого осуществляется в самом хозяйстве путем выращивания молодняка животных.

По продуктивному скоту амортизация не начисляется и, следовательно, стоимость его не переносится на себестоимость продукции, учитываются лишь расходы на его содержание. Длительный естественный процесс выращивания животных и растений обуславливает длительный кругооборот оборотных средств, авансированных в производство. В растениеводстве он равен году, в животноводстве - 9 месяцам. Большая часть продукции сельского хозяйства реализуется в IV квартале, что сказывается на крайне неравномерном поступлении выручки - основного источника денежных средств. Все это приводит к тому, что реальный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия можно определить только на основе годового отчета. Зависимость сельскохозяйственного производства от природных явлений вызывает необходимость создания на предприятиях специальных *натуральных и денежных страховых и резервных фондов* на случай неурожая, градобития, наводнения, засухи и других стихийных бедствий.

Финансы строительства. В отличие от других отраслей материального производства строительство конкретного объекта (здания, сооружения, жилого дома и др.) осуществляется строительной организацией *на договорных условиях по* заказу предприятия, организации, частного лица (инвестора), за счет средств которого оплачиваются выполненные работы. В то же время длительный строительный процесс создаваемого объекта вызывает наличие большого незавершенного производства, покрываемого оборотными средствами строительной организации. В связи с этим в строительстве функционируют два самостоятельных вида финансов: финансы заказчика (инвестора) и финансы подрядчика. Финансам инвестора принадлежит ведущее место в финансах строительства. От состоя-

ния финансов инвестора, его платежеспособности зависят объем строительного производства и финансовое состояние подрядных строительных организаций.

Финансы торговли. Существенной особенностью финансов торговли является то, что в отличие от других отраслей народного хозяйства выручка от реализации товаров поступает преимущественно в налично-денежной форме. До 80% всех поступлений наличных денег в кассы банка идут от торговых предприятий и организаций. В связи с этим важное значение в организации финансов торговли имеет правильная организация кассового хозяйства, техническая оснащенность кассовыми аппаратами и другой техникой, контроль за поступившей выручкой и ее инкассирование.

Особенности хозрасчета обусловлены своеобразием хозяйственной деятельности предприятий.

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

В доходных отраслях коммунального хозяйства на полном хозрасчете находятся отдельные крупные предприятия, комбинаты и тресты. Мелкие предприятия и производственные подразделения - цехи, депо, парки и другие - действуют на принципах внутреннего хозрасчета. Специфика хозяйственной деятельности коммунальных предприятий оказывает влияние и на особенность их финансов. У большинства предприятий процессы производства и реализации продукции и оказания услуг совпадают по времени, и поэтому в составе оборотных средств нет незавершенного производства и готовой продукции, что значительно сокращает продолжительность оборачиваемости оборотных средств. Ритм работы коммунальных предприятий во много зависит от времени года и от общего ритма городской жизни, что сказывается на неравномерности поступления доходов на протяжении года.

Сложившийся порядок расчетов с потребителями за оказываемые услуги с периодичностью один раз в месяц обуславливает наличие у коммунальных предприятий значительной дебиторской задолженности по статье «Абоненты», покрываемой собственными оборотными средствами. В то же время по ряду оказываемых услуг, предварительно оплачиваемых потребителями (покупка ими месяч-

ных билетов и абонементов), у коммунальных предприятий возникают дополнительные средства, учитываемые в источниках формирования оборотных средств в качестве устойчивых пассивов.

ГЛАВА 9

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА И ИСТОЧНИКИ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

Сущность оборотных средств и их роль в финансировании затрат на производство и реализацию продукции. Для осуществления собственной производственно-хозяйственной деятельности предприятие должно располагать соответствующими производственными фондами. По характеру своего участия в процессе производства они подразделяются на основные и оборотные производственные фонды. В основе такого деления лежат различия в движении стоимости средств труда и предметов труда. Основные фонды, как правило, многократно участвуют в производственном процессе и переносят стоимость на готовый продукт по частям, а оборотные - принимают участие только в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на вновь изготавливаемый продукт. Переходя из сферы производства в сферу обращения, производственные фонды приобретают форму фондов обращения. Часть ресурсов выходит за пределы непосредственно производственной сферы, составляя фонды обращения, но в то же время продолжая оставаться обязательным элементом совокупной системы, обеспечивающей кругооборот ресурсов предприятия. Для создания соответствующих активов той или иной части производственных фондов предприятие на стадии собственного становления инвестирует (направляет) часть ресурсов в виде основных и оборотных средств. В качестве основных критериев отнесения средств предприятия к основным или оборотным выступает продолжительность их участия в общем обороте средств предприятия.

Те из них, которые имеют продолжительность оборота менее одного года, принято относить к оборотным производственным фондам. Другая же часть активов, оборот которых выходит за пределы одного года, относится, как правило, к основным производственным фондам (внеоборотные активы).

По своему составу оборотные производственные фонды представляют собой прежде всего предметы труда: рабочая сила, необходимые для производства запасы сырья, материалов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, запасных частей для ремонтов и т.п. Часть оборотных производственных фондов, уже вовлеченную в производство, составляют заделы незавершенного производства. Определенная величина средств предприятия оказывается отвлеченной в фонды обращения, формируя запасы готовой продукции, средств в расчетах, и существует в виде денежных средств.

Постоянно переходя из одной стадии процесса воспроизводства в другую, из сферы обращения в сферу производства и затем снова в сферу обращения, стоимость фондов предприятия совершает непрерывный кругооборот.

Наличие денежных средств у предприятия позволяет ему бесперебойно обеспечивать процесс материально-технического снабжения, приобретая вещественные факторы последующего производства. Вместе с тем следует отметить, что достаточность денежных средств на этой стадии кругооборота создает необходимые условия, формируя вещественные факторы производства и в определенном смысле предопределяя объемы производства. Переход средств предприятия из денежной в товарную форму является первой стадией обращения.

Вторая стадия кругооборота начинается вступлением средств и предметов труда непосредственно в процесс производства и завершается выпуском готовой продукции. На этой стадии происходит перенесение на готовый продукт стоимости потребленных в процессе производства оборотных производственных фондов и рабочей силы.

Завершение кругооборота происходит в момент перехода стоимости в начальную денежную форму. Таким образом, завершающая третья стадия не только подтверждает общественную полезность изготовленного продукта (услуги), его реализацию потребителю, но и делает потенциально возможным новый цикл оборота производственных фондов.

Непрерывность производственного процесса означает, что в обязательном порядке у предприятия постоянно существует на всех стадиях кругооборота часть ресурсов в виде стоимости оборотных фондов и фондов обращения. Эта часть ресурсов, перетекая из одной стадии в другую, последовательно преобразуясь из денежной формы в товарную, затем в производственную, товарную и вновь в

денежную, вместе с тем определяется конкретными абсолютными значениями некоторой части ресурсов предприятия, которая не потребляется, а постоянно обслуживает кругооборот. Происходит авансирование средств в денежной форме в начале кругооборота и возврат той же величины денежных ресурсов в составе выручки от реализации. Непрерывность и единство процесса кругооборота ресурсов предприятия позволяют объединить оборотные производственные фонды и фонды обращения в понятие оборотные средства. Эта обособляющаяся часть стоимости составляет оборотные средства предприятия. Таким образом, *средства предприятия, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения с целью обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации, составляют его оборотные средства.*

Оборотные средства, как и другие финансовые категории, раскрывают свою сущность в выполнении соответствующих функций. Важнейшая из них - производственная, т.е. обеспечение непрерывного процесса производства благодаря постоянному (бесперебойному) процессу формирования на предприятии запасов и заделов материальных активов. Вторая функция оборотных средств - платежно-расчетная. Она прежде всего воздействует на состояние той части средств, которая отвлечена в сферу обращения, непосредственно влияя на состояние расчетов и в целом на денежное обращение. Как показал российский опыт, в переходный период от состояния платежно-расчетной дисциплины, своевременности и полноты платежей и, следовательно, проявления второй функции оборотных средств во многом зависит общая экономическая обстановка в стране. Эффективное использование средств предприятия предполагает максимум результата при минимальной достаточности ресурсов. Это означает, что эффективность использования оборотных средств зависит от суммы средств, обслуживающих кругооборот ресурсов предприятия. Чем меньше эта величина, тем выше результативность.

Минимальная достаточность авансированных средств обеспечивает каждому хозяйствующему субъекту возможность своевременно и полно сформировать необходимые исходные запасы сырья, материалов, комплектующих изделий с тем, чтобы начать новый цикл производства. Перемещаясь в производство, предметы труда (оборотные производственные фонды), участвуя в технологических процессах с помощью живого труда приобретают новую потребительную стоимость, которая также опосредуется оборотными средствами как авансированная часть стоимости, размещенная в запасах (заделах) неза-

вершенного производства. От завершения производственного цикла, появления новой готовой продукции до момента ее реализации авансированная ранее часть оборотных средств, как бы сопровождая все последовательные затраты, в итоге представляет собой совокупность всех расходов по производству и реализации продукции.

Поступление выручки от реализации означает смену формы стоимости, т.е. переход ее из товарной в денежную, и свидетельствует о завершении очередного кругооборота, возможности восстановления ранее авансированных средств, создании условий для нового цикла. Все это говорит о том, сколь велика роль и зависимость эффективности затрат на производство и реализацию продукции от правильной организации оборотных средств предприятия. Авансовое финансирование затрат в минимально необходимых размерах не только создает предпосылки производства нового продукта, но и содействует формированию предполагаемого финансового результата.

Принципы организации оборотных средств, их состав и структура. Любое предприятие, вне зависимости от форм собственности, сферы деятельности и ее масштабов залогом успехов имеет должную организацию оборотных средств. Опыт хозяйствования последних лет показал, что там, где руководители предприятия не уделяли внимания организации и использованию оборотных средств, имели место негативные результаты не только в части платежно-расчетных операций, но и происходили серьезные сбои и в самом производственном процессе. Это не только доказывает единство и взаимозависимость процесса кругооборота, но и диктует объективные требования рациональной организации оборотных средств.

Принципы организации оборотных средств включают ряд требований, которые позволяют выстроить систему обязательных подходов, правил и взаимодействий в управлении оборотными средствами и оборотными активами. Одним из главных принципов организации оборотных средств является деление их на собственные и заемные. Поскольку потребность в средствах в течение года неодинакова и может изменяться в зависимости от конъюнктуры рынка, сезонности производства и других причин, не зависящих от хозяйственной деятельности, нередко требуются дополнительные средства, выходящие за пределы минимальных значений. Организация оборотных средств должна полностью обеспечить потребность предприятия в ресурсах в любое время.

Собственные оборотные средства предприятие формирует из совокупной величины капитала, составляющего первооснову любого

предпринимательства, основу всех его активов. Заемная часть средств может формироваться за счет краткосрочных банковских ссуд, коммерческого кредита, средств других возможных кредиторов. Характерные для переходного периода инфляция и высокий уровень процентных ставок за пользование краткосрочными кредитами повышают роль собственных средств в покрытии потребности предприятия.

Определение минимальной плановой потребности в оборотных средствах на предприятии, обеспечивающей бесперебойно процесс производства и реализации продукции, осуществляется благодаря их нормированию. Оптимальное соотношение между текущим потреблением материальных ценностей и размерами запасов в денежном выражении устанавливается путем нормирования. Нормирование выступает как обязательное требование по организации и эффективному использованию средств и поэтому отнесено к важнейшим принципам организации. Недооценка этого важнейшего принципа организации оборотных средств в последние годы привела к значительным проблемам в управлении запасами на предприятии, явилась одной из причин имевшего место кризиса неплатежей, охватившего практически всю экономику.

Поскольку объективная необходимость определения минимальных запасов и заделов оборотных активов относится не ко всем оборотным фондам и фондам обращения, принято считать целесообразным общую величину средств делить на две составные части: нормируемые и ненормируемые оборотные средства (рис. 1). К числу нормируемых целесообразно относить производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовую продукцию. Ненормируемые оборотные средства будут составлять денежные средства на банковских счетах предприятия и в кассе, средства в расчетах за отгруженную продукцию и предоставленные услуги, дебиторская задолженность и прочие активы (ценные бумаги, различные обязательства и т.п.).

Рациональная организация оборотных средств предполагает их строго целевое использование. Эта часть средств предприятия призвана обслуживать исключительно производственный оборот и не может быть отвлечена в различного рода потери и убытки, несвойственные платежи и затраты, включая погашение налоговых обязательств. Допущение подобных нарушений или принудительное изъятие средств налоговыми или какими-либо другими правомочными органами может привести к резкому ухудшению финансового положения, нарушению производственного ритма, росту задолженности

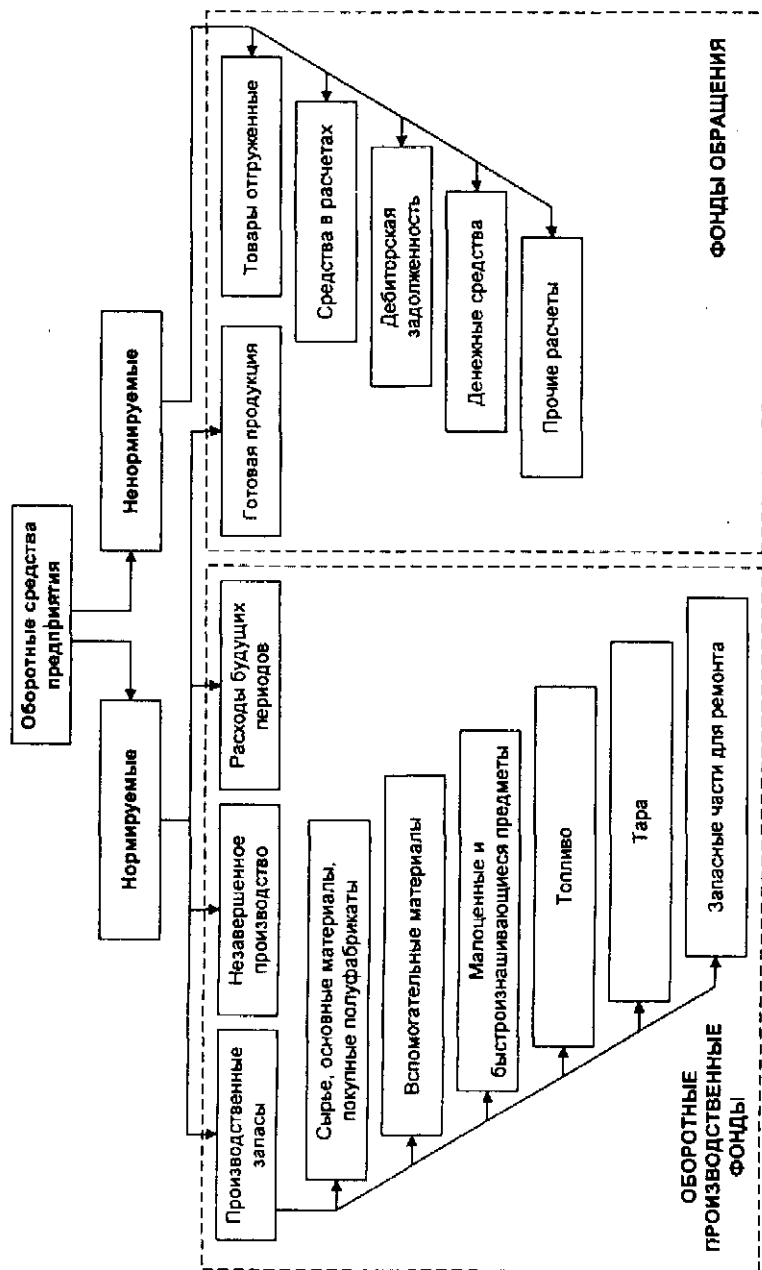


Рис. 1. Состав оборотных средств предприятия

перед поставщиками, рабочими и служащими по заработной плате, бюджетами всех уровней по налоговым платежам.

Вместе с тем следует отметить, что некоторая часть расходов и платежей предприятия, не носящих производственный характер, по действующему порядку их учета относится на себестоимость продукции и по этой причине оказывает воздействие на совокупную потребность в оборотных средствах. Это относится к части уплачиваемых налогов: на землю, с транспортных средств, на пользователей автомобильных дорог, поскольку в каждом случае платежа покупатель сверх установленной цены вынужден доплачивать сумму в виде установленного налога. Дополнительно увеличивает потребность в оборотных средствах действующий механизм уплаты налога на добавленную стоимость, поскольку оплата его происходит сверх цены сырья и материалов. Хотя эти суммы не относятся на себестоимость и учитываются на отдельном балансовом счете, тем не менее до момента реализации продукции, включившей в себя материалы, приобретенные с НДС, происходит явное отвлечение средств предприятия.

К принципам рациональной организации оборотных средств следует также отнести обязательность их сохранности и эффективного использования. Полная самостоятельность предприятий в управлении финансами, в ряде случаев недостаточность опыта хозяйствования нередко приводят к тому, что руководители предприятия, решая те или иные оперативные задачи, отвлекают оборотные средства в затраты, не связанные с текущей производственной деятельностью. Отвлечение и потеря средств происходят также и в том случае, если в производстве «застревают» невостребованные заказы или возникают убытки по другим причинам. К «проеданию» собственных оборотных средств может приводить высокий уровень инфляции, когда ранее авансированные средства, возвращаясь в составе выручки, не могут обеспечить приобретения исходных сырья и материалов из-за обесценения денежной единицы.

Размещение оборотных средств по статьям активов обуславливает их состав, а соотношение отдельных элементов в общей совокупности образует структуру оборотных средств на предприятии. Если состав оборотных средств представляет собой достаточно устойчивый перечень элементов, то структура довольно динамична и зависит от ряда факторов: конъюнктуры рынка, структуры производственной программы, условий снабжения и сбыта, уровня цен и т.п. Имеют место значительные различия в структуре в зависимости

сти от отраслевой принадлежности предприятия и сферы деятельности. Отраслевая специфика накладывает свой отпечаток прежде всего на порядок формирования и структуру затрат. Поскольку условием их осуществления является наличие оборотных средств, следовательно, формирование определенных групп затрат, характерных для ряда отраслей и производств, обуславливает различия в структуре.

Так, в добывающих отраслях практически отсутствует необходимость в исходном сырье и материалах, но высока доля подготовительных затрат «расходы будущих периодов». В таких трудоемких производствах как машиностроение, отличающихся сложностью технологических процессов, высок удельный вес производственных запасов и незавершенного производства. Знание специфики структуры оборотных средств на предприятии позволяет не только лучше управлять активами, но и концентрировать внимание и усилия именно на тех участках, где должно быть обеспечено наиболее эффективное использование средств. Это относится не только к нормируемым статьям оборотных средств, но и к той их части, которая обслуживает сферу обращения. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью обеспечивает своевременное завершение расчетов, повышает ответственность за соблюдение платежной дисциплины, что способствует наиболее рациональному размещению оборотных средств.

Определение потребности в собственных оборотных средствах. Как уже отмечалось, важнейшим принципом эффективного управления оборотными средствами является их нормирование. С его помощью определяется общая потребность хозяйствующих субъектов в собственных оборотных средствах, что имеет большое экономическое значение для предприятия. В ходе нормирования рассчитывается, а затем фиксируется соответствующими решениями руководства постоянно необходимая минимальная сумма средств, обеспечивающая предприятию устойчивое финансовое положение.

Нормирование оборотных средств на предприятии осуществляется с учетом специфических факторов хозяйствования, характерных для каждой производственной единицы. Учитывается потребность в средствах как на производственные, так и на непроизводственные нужды, перспективы развития соответствующего сегмента рынка, цели и задачи, стоящие перед хозяйствующим субъектом. Подобный подход обеспечивает взаимосвязь производственных и финансовых показателей, ответственность руководителей предприятия за результаты принимаемых решений.

Нормирование оборотных средств представляет собой достаточно трудоемкую аналитическую деятельность, в процессе которой разрабатываются нормы и нормативы. Норма оборотных средств - относительная величина, выражающая минимальный экономически обоснованный объем запасов материальных ценностей. Как правило, устанавливается в днях, но могут использоваться также другие относительные значения: в процентах к обороту, в рублях на одну тысячу основных фондов. Величина нормы зависит от условий снабжения и сбыта, особенностей производственного процесса, его продолжительности, совершенства технологических процессов и норм расходования материалов, доступности (уникальности) используемых в производстве сырья и материалов, продолжительности естественных процессов, если они являются составной частью технологии, и т.п. Как правило, установленные расчетные нормы используются в течение достаточно продолжительного периода времени, что не исключает возможности их уточнения.

На основании экономически обоснованных норм устанавливается норматив оборотных средств. Норматив представляет собой минимально необходимую сумму денежных средств, обеспечивающих формирование запасов в соответствии с рассчитанной нормой. Устанавливаемые нормативы оборотных средств учитывают потребности в средствах как для основной деятельности, так и для вспомогательных, подсобных хозяйств, капитального ремонта и т.п.

В отличие от нормы норматив оборотных средств устанавливается на конкретный период: квартал, год. Расчет норматива осуществляется на основании сметы расходов, и поскольку последняя претерпевает периодические изменения, возникает необходимость корректировки нормативов. При этом следует учитывать и расходы, не предусмотренные сметой: материалы и запчасти для капитального ремонта, осуществляемого хозяйственным способом, топливо для жилищно-коммунального хозяйства, оплату налога на добавленную стоимость по всем закупкам сырья и других материальных ценностей для производственных целей.

При известной норме запаса норматив оборотных средств определяется как произведение однодневного расхода (себестоимости однодневного выпуска) и нормы в днях (или других относительных единицах) по соответствующему виду нормируемых активов. Однодневный расход может быть исчислен как частное от деления суммы по соответствующей статье квартальной сметы затрат на 90 дней.

Определение минимальной потребности в собственных оборотных средствах означает установление размера денежных средств, авансируемых в производственные запасы, заделы незавершенного производства и запасы готовой продукции. Такие расчеты могут быть выполнены с использованием методов прямого счета, аналитического или коэффициентного. Выбор того или иного метода зависит от конкретных условий хозяйствования, специфики отношений с партнерами и контрагентами функционирующего предприятия.

Метод прямого счета позволяет наиболее точно определить потребность предприятия в оборотных средствах, поскольку учитывает все организационно-технологические, технические, транспортные и другие характерные особенности, опыт и состояние расчетов. Обоснованный расчет выполняется по каждому элементу оборотных средств с учетом задач производственного плана, снабжения и сбыта.

Аналитический метод определения потребности основывается на выполнении расчетов с учетом сложившихся средних фактических остатков и изменений объемов производства. При этом производится корректировка с учетом излишних и ненужных запасов, неликвидов, возможно имевших место недостатков организации в прошлом периоде.

Коэффициентный метод позволяет выполнить расчет потребности в оборотных средствах с учетом сложившихся тенденций и соотношений в изменениях объема производства и отдельных видов запасов и затрат. Часть из них находится в прямой пропорциональной зависимости от изменений в объеме производства - сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, незавершенное производство, готовая продукция на складе; другая же часть зависит в значительно меньшей степени - малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, запчасти для ремонтов, расходы будущих периодов и т.п. Сложившиеся соотношения в прошлом, с использованием соответствующих коэффициентов, экстраполируются на предстоящий период.

В практике нормирования оборотных средств допустимо использовать комбинированный подход в использовании указанных методов. Но при этом следует помнить о некоторой условности при применении аналитического и коэффициентного методов и потому их следует использовать для корректировки установленных норм и нормативов во временных промежутках до очередного расчета с применением метода прямого счета.

В составе производственных запасов нормируются следующие группы оборотных средств: сырье, основные материалы, покупные

полуфабрикаты, топливо, тара, запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. Выполнению расчетов предшествует определение полного перечня используемых видов перечисленных материальных ценностей, а также круга поставщиков исходных материальных ресурсов.

Периодичность и гарантированность снабжения лежат в основе расчета методом прямого счета. Расчет нормы по каждому виду или однородной группе материалов учитывает время пребывания их в таких запасах как текущий (складской), страховой (гарантийный), технологический, транспортный, а также время, необходимое для разгрузки, приемки, складирования, входного контроля и анализа.

Среди перечисленных в качестве основного выступает текущий запас, определяющий в значительной мере всю норму запаса в днях по соответствующей позиции. Его величина определяется прежде всего условиями снабжения, периодичностью (интервалами) поступления материалов на предприятие. Интервалы между поставками могут быть определены по заключенным договорам: 360 дней следует разделить на число планируемых поставок. В случае совпадения поставок от разных поставщиков, приходящихся на одну дату, они приравниваются к одной поставке.

При невозможности использования договоров расчет числа и интервала поставок ведется на основании данных о фактическом поступлении материалов в предшествующем периоде. В этом случае средний интервал поставки определяется как средневзвешенная или среднеарифметическая величина. Выбор той или иной методики зависит от регулярности и размерности поступлений соответствующего вида материалов. Поскольку номенклатура потребляемых сырья и материалов, как правило, достаточно обширна и величина запаса колеблется от максимальных значений в день очередного завоза до минимальных накануне поступления, норма оборотных средств по текущему запасу принимается равной половине интервала поставки. Страховой (гарантийный) запас определяется с учетом условий снабжения предприятия и конкретных видов используемых материалов. Он может быть равен величине текущего запаса, если речь идет об использовании редких и остродефицитных материалов. Может не предусматриваться вовсе, если снабжение обеспечивается местными поставщиками. Как правило, страховой запас составляет 50% величины текущего запаса.

Технологический запас учитывает время подготовки материалов к производству: предварительный раскрой, разогрев, сушка, отстой,

достижение определенных концентраций и т.п. Все должно учитываться отдельно в том случае, если названные процессы не являются частью технологического процесса, а предшествуют ему, обеспечивая соответствующие условия производства.

Время для приемки, разгрузки, входного контроля (анализа), складирования поступающих материалов устанавливается исходя из технических норм на проведение каждой операции или путем хронометрирования указанных работ. При этом следует предусматривать мероприятия, сокращающие длительность операций за счет механизации погрузочно-разгрузочных работ и возможных совмещений проводимых операций.

Транспортный запас учитывает время пребывания в пути уже оплаченных материальных ценностей до момента их фактического поступления на предприятие. Расчет транспортного запаса осуществляется исходя из фактических данных. Норма определяется как частное от деления средних фактических остатков материальных ценностей в пути за прошлый год и среднего однодневного расхода материалов за тот же период. Некоторая условность существования этого «запаса» позволяет учитывать эту часть ресурсов не по каждой позиции нормируемого сырья и материалов, а в целом по группе.

Потребность в оборотных средствах по покупным полуфабрикатам и комплектующим изделиям, как правило, также определяется методом прямого счета, если отсутствуют какие-либо особенности в отношениях по кооперации.

Для определения норматива по вспомогательным материалам целесообразно разделить их на две группы. Прежде всего выделяются те из них, которые потребляются в больших количествах и на значительную сумму. По этой части расчет нормы выполняется методом прямого счета, т.е. так, как это было предложено для сырья и материалов. По второй группе расчет выполняется с учетом средних фактических остатков за предшествующий период.

Определение потребности в оборотных средствах для создания запасов малоценных и быстроизнашивающихся предметов производится в разрезе отдельных видов: малоценный инструмент и приспособления; специальный инструмент; малоценный инвентарь и мебель; спецодежда и спецобувь. Расчет ведется раздельно по МБП на складе и в эксплуатации: по учитываемым на складе используется метод прямого счета; по той части малоценки, которая передана в эксплуатацию, при определении нормы учитывается время эксплуатации, комплектования рабочего места или обеспечения соответст-

вующим набором конкретного специалиста и т.п. МБП, учитываемые на складе принимаются в расчет по полной стоимости заготовления, переданные в эксплуатацию - за вычетом износа, т.е. по остаточной стоимости.

По запасным частям для ремонтов расчет норматива производится с учетом отраслевых особенностей предприятия. Для этой части производственных запасов возможно использование аналитического метода, при котором норма устанавливается в рублях на 1000 руб. стоимости оборудования, находящегося в эксплуатации. При этом учитываются не только сложившиеся условия снабжения и средние остатки, но и взаимозаменяемость и унификация узлов и деталей, входящих в те или иные машины.

Нормирование потребности в оборотных средствах для формирования заделов незавершенного производства и запасов полуфабрикатов собственного изготовления ведется исходя из плановой себестоимости незавершенного производства и нормы заделов (запасов), зависящей от длительности производственного цикла.

Зависимость нормы от длительности производственного цикла учитывается с помощью коэффициента нарастания затрат. Длительность учитывается соответствующими технологическими картами по каждому изделию с момента осуществления первой операции до передачи изделия на промежуточный склад или склад готовой продукции. Специфика производства накладывает свой отпечаток на процесс формирования затрат. По стадиям цикла затраты могут нарастать равномерно или скачкообразно.

В случае равномерного нарастания затрат на производство коэффициент можно определить как дробь, в числителе которой сумма затрат первого дня и половина всех последующих, а в знаменателе - сумма всех затрат (производственная себестоимость).

$$K_n = \frac{Z_n + 0,5 \cdot Z_o}{C}; C = Z_n + Z_o,$$

где K_n – коэффициент нарастания затрат;
 Z_n – затраты первого дня;
 Z_o – все последующие затраты;
 C – производственная себестоимость продукции.

При неравномерном нарастании затрат коэффициент исчисляется по средней взвешенной величине участия затрат каждого дня по всему производственному циклу, учитываемому в днях:

$$K_n = \frac{3_1 \cdot (d-1) + 3_2 \cdot (d-2) + 3_3 \cdot (d-3) + \dots + 3_n \cdot (d-n)}{C \cdot d},$$

где $3_1, 3_2, 3_3, \dots, 3_n$ – затраты по дням производственного цикла;
 d – длительность производственного цикла;
 C – производственная себестоимость изделия.

При известном коэффициенте нарастания затрат норма оборотных средств исчисляется как произведение длительности производственного цикла на коэффициент нарастания затрат. Норматив определяется умножением плановой производственной себестоимости однодневного выпуска на исчисленную норму запаса (задела).

Норматив оборотных средств по расходам будущих периодов исчисляется исходя из сложившейся величины таких расходов на начало планируемого периода, прибавлением той их суммы, которая предусматривается в планируемом году, и вычитанием расходов, включаемых в себестоимость продукции по плановой смете на тот же период. В том случае, если для подготовки и освоения новых видов продукции предполагается использование кредита, то при расчете норматива оборотных средств в расходах будущих периодов исчисленная потребность должна быть уменьшена на величину заемных средств.

С момента завершения последней технологической операции и принятия службой технического контроля новое изделие учитывается на предприятии как готовая продукция. При расчете нормы оборотных средств по данной статье отдельно учитывается время для формирования складских запасов и по товарам отгруженным, расчетные документы по которым не переданы в обслуживающий предприятие банк. Величина складского запаса определяется временем, необходимым для накопления партии отгрузки (транзитной нормы), подбора партии по ассортименту и заказам, упаковки и маркировки, доставки до станции отправления и отгрузки. Кроме того, следует учитывать возможности транспортных организаций, частоту подачи транспортных средств. Исчисленная таким образом норма складского запаса увеличивается на время, необходимое для оформления платежно-расчетных документов и представления их в банк.

Норматив оборотных средств по готовой продукции определяется умножением однодневного выпуска по производственной себестоимости на величину установленной нормы по данной группе активов.

Общая потребность предприятия в оборотных средствах - это размер совокупного норматива, представляющего собой сумму нормативов по всем нормируемым статьям. Изменение величины совокупного норматива означает прирост потребности в оборотных средствах или их излишек. В первом случае изыскиваются источники финансирования дополнительной потребности. Во втором случае уменьшение норматива ведет к высвобождению части ресурсов предприятия.

Минимальная достаточность оборотных средств на предприятии, обеспечиваемая нормированием, содействует укреплению платежно-расчетной дисциплины, создает экономические предпосылки устойчивого производства и реализации продукции, прочного финансового положения.

Источники формирования оборотных средств. Самостоятельность предприятий в организации собственной производственно-хозяйственной деятельности относится и к организации источников покрытия потребности в оборотных средствах. Вместе с тем рациональная организация последних предполагает выделение в общей совокупности собственных и приравненных к ним средств кредитов банка, средств кредиторов и других. Выбор соответствующей системы финансирования реализует права предприятия, но с другой стороны обуславливает ответственность за рациональное и эффективное использование оборотных средств.

Изначально, при создании предприятия, из общей величины вовлекаемого капитала выделяется определенная его часть - оборотный капитал, за счет которого формируются оборотные средства, а в дальнейшем оборотные активы. Формирование основы любого предприятия - уставного капитала может происходить за счет различных источников: собственных, привлеченных, заемных, мобилизуемых на финансовом рынке и т.д. Таким образом, за счет прямых инвестиций при организации нового предприятия создаются не только основные фонды - станки, машины, оборудование, но и происходит обособление ресурсов и результатов текущей деятельности - производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции.

Под влиянием различных факторов может происходить изменение потребности в оборотных средствах. Возникающая дополнительная потребность вследствие увеличения объема производства, цен на исходное сырье, изменения ассортимента выпускаемой продукции, инфляции требует соответствующих источников покрытия. На эти цели используются собственные средства, устойчивые пассивы, средства кредиторов, кредиты банков и другие источники.

Прежде всего для финансирования прироста используются собственные и приравненные к ним средства: излишки оборотных средств на начало года (если они имели место), прирост устойчивых пассивов, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после ее распределения, выпуск собственных краткосрочных обязательств.

Сумма чистой прибыли, направляемой на прирост норматива, определяется в финансовом плане и зависит от общих абсолютных ее размеров, возможности привлечения средств из других источников, инвестиционной программы предприятия и т.п.

Возможность привлечения устойчивых пассивов для покрытия прироста потребности в оборотных средствах возникает в случае увеличения нормальной, постоянно переходящей задолженности по заработной плате, отчислениям органам социального страхования, бюджетам и внебюджетным фондам, средствам по залогам за возвратную тару, резерву предстоящих платежей, остатку средств ремонтного фонда и другим. Эти средства, по существу, не принадлежат предприятию, но по условиям расчетов и осуществлению взносов до определенного момента оказываются вовлеченными в оборот предприятия. Как источник в этом случае учитывается минимальная переходящая задолженность. Например, минимальная переходящая задолженность по заработной плате определяется временем между завершением расчетного периода и установленной датой выплаты. Так, если даты выплаты 5 и 20-го числа каждого месяца, то это означает, что минимальная задолженность по заработной плате перед рабочими, служащими составит 4 дня (расчетные периоды с 1-го по 15-е и с 16-го по 30-е). Чтобы определить величину устойчивого пассива, достаточно однодневный фонд заработной платы в соответствующем квартале умножить на число дней сложившейся минимальной задолженности. Подобным образом выполняется расчет по всем начислениям, относимым к фонду заработной платы.

По остальным устойчивым пассивам, как правило, расчет выполняется исходя из сложившейся динамики изменений задолженности и объемов производства и реализации продукции в последние годы. Временно свободные остатки средств фондов и резервов, формируемых на предприятии, составляют прочие привлеченные средства. К их числу относятся средства амортизационного фонда, ремонтный фонд, финансовый резерв, средства фондов развития и материального поощрения, резерв предстоящих платежей и т.п.

В качестве заемных средств для покрытия потребности в оборотных средствах предприятия могут использовать краткосрочный

банковский кредит. Восполнение недостатка за счет этого источника обычно оказывается более удобным и эффективным, поскольку он является строго целевым, с жестким сроком погашения. Кроме того, постоянный контроль банка за движением предоставленных средств с целью их своевременного возврата заставляет заемщика обеспечить максимальную эффективность использования этой части ресурсов. Существующие в переходный период достаточно высокие ставки за пользование целевыми кредитами несколько сдерживают масштабы вовлечения заемных средств. Тем не менее, по мере становления рыночных отношений кредиты будут играть все большую роль.

Отношения с поставщиками и покупателями, действующие системы безналичных расчетов позволяют временно использовать в обороте предприятия средства других хозяйствующих субъектов и отдельных лиц. Существование и использование нормальной кредиторской задолженности вполне правомерно, но в пределах установленных сроков завершения расчетов. Для покрытия дополнительной потребности в средствах предприятия могут осуществлять эмиссию корпоративных ценных бумаг с определенным сроком погашения. В качестве таковых могут быть использованы облигации, векселя, подтверждающие обязательства хозяйствующего субъекта возместить держателю (потребителю) их номинальную стоимость в предусмотренный срок с уплатой фиксированного процента.

Эффективность использования оборотных средств. Эффективное использование оборотных средств на предприятии имеет исключительно важное значение, поскольку оказывает большое влияние на общую эффективность всей совокупности средств, привлеченных предприятием. Это объясняется тем, что продолжительность оборота основных и оборотных средств существенно отличается из-за принципиальных различий по характеру участия в производственном процессе основных фондов и оборотных фондов. Если первые многократно участвуют в процессе производства, то оборотные фонды - однократно, полностью истребляясь в каждом его цикле. Оборот основных фондов исчисляется годами, в то время как оборотные фонды и фонды обращения в течение года совершают, как правило, несколько оборотов. Следовательно, оборотные средства, обслуживающие оборот оборотных фондов и фондов обращения, во многом определяют общие темпы и эффективность производства.

Повышение эффективности использования оборотных средств позволяет высвободить значительные денежные ресурсы и напри-

вить их на осуществление мероприятий по наращиванию производственных мощностей, решению социальных задач коллектива предприятия, результативную работу на финансовом рынке. Кроме того, лучшее использование оборотных средств приводит к высвобождению материальных ресурсов, в которых они были ранее размещены, В этом случае речь идет о значении повышения эффективности использования оборотных средств.

Исчисление показателей эффективности предполагает различные варианты оценки оборота и значений размера средств, обслуживающих оборот. Некоторые методики предлагают учитывать оборот по реализации за анализируемый период по себестоимости, а размер оборотных средств - в пределах их балансового остатка на конец данного периода. Другими методиками предлагается за оборот принимать выпуск товарной продукции, а оборотные средства учитывать как среднюю величину исходя их размера остатков на начало и конец периода.

По нашему мнению, наиболее удобным и достоверным является расчет, учитывающий оборот по реализации готовой продукции в соответствующих ценах реализации, а размер оборотных средств, обслуживающих оборот за реализуемый период, как среднюю величину балансовых остатков за тот же период.

Экономическую эффективность использования оборотных средств характеризуют показатели оборачиваемости. Так, *коэффициент оборачиваемости* свидетельствует об объеме реализованной продукции, приходящейся на каждый рубль оборотных средств.

$$K_0 = \frac{P}{C_0},$$

где K_0 – коэффициент оборачиваемости;
 P – объем реализации продукции в соответствующих ценах реализации;
 C_0 – средний размер (остатки) оборотных средств.

Показатель загрузки оборотных средств, являясь величиной, обратной коэффициенту оборачиваемости, отражает сумму оборотных средств, необходимую предприятию для производства и реализации продукции заданного объема:

$$K_3 = \frac{C_0}{P}.$$

Скорость оборачиваемости в днях определяет темпы кругооборота средств предприятия, быстроту смены форм стоимости производственных оборотных фондов и фондов обращения. Расчет производится по следующей формуле:

$$O = \frac{C_0 \cdot D}{P},$$

- где O – продолжительность оборота в днях;
 C_0 – средний размер (остатки) оборотных средств;
 P – объем реализации продукции;
 D – число дней в расчетном периоде.

Коэффициент сохранности собственных оборотных средств позволяет сделать вывод о том, что произошло за время хозяйствования с величиной авансированных в производство и реализацию средств, использовались они по назначению или были утрачены в силу тех или иных причин. Расчет может быть выполнен следующим образом:

$$K_c = \frac{O_k}{O_n},$$

- где O_k – фактические остатки собственных оборотных средств на конец отчетного периода;
 O_n – фактические остатки собственных оборотных средств на начало отчетного периода.

Рассмотренные показатели эффективности использования оборотных средств отражают общий уровень по предприятию в целом. В этих условиях становятся незаметными происходящие процессы на конкретных стадиях кругооборота. Улучшение использования средств на одной из фаз может быть нивелировано замедлением оборота на какой-либо другой. Для получения более точных результатов целесообразно исчислять показатели *частной оборачиваемости*, учитывающие обороты по отдельным стадиям, по конкретным группам запасов или даже отдельным элементам оборотных активов. За оборот в этом случае принимается суммарный расход конкретных материальных ценностей, который соотносится со средней величиной их остатка (запаса),

В результате ускорения оборачиваемости оборотных средств, сокращения длительности прохождения ими различных стадий и

всего круга оборота в целом снижается потребность в средствах, происходит их высвобождение из оборота предприятий.

Замедление оборачиваемости сопровождается вовлечением в оборот дополнительных оборотных средств.

На предприятии может иметь место несовпадение темпов роста объемов производства и продаж с темпами прироста потребности в оборотных средствах. В том случае, если объемы растут быстрее, имеет место *относительное высвобождение* оборотных средств, свидетельствующее о повышении эффективности их использования. Если потребность в оборотных средствах к концу отчетного периода оказывается меньшей, чем на его начало, при выполнении всех принятых обязательств производственной программы, то на предприятии имеет место *абсолютное высвобождение* средств.

Поиск путей улучшения использования оборотных средств предполагает прежде всего внедрение современных технологий и других достижений научно-технического прогресса, обеспечивающих экономию ресурсов, удешевление производства и рост качества продукции. Немаловажную роль в этом играет совершенствование отношений с другими хозяйствующими субъектами, контрагентами данного предприятия. Речь идет о совершенствовании условий материально-технического снабжения, придания им устойчивого, долговременного, гарантированного характера. Кроме того, упрочение собственного положения на рынке предполагает стабильность в отношениях с покупателями, выбор форм расчетов, гарантирующих платежи и обеспечивающих ускорение завершения реализации продукции и поступление средств на счета предприятия. Это не только способствует упрочению финансового положения конкретного предприятия, но и обеспечивает укрепление хозяйственных связей, финансовой и платежной дисциплины.

ГЛАВА 10

ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ И ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Основные фонды - это специфическая экономическая категория, связанная с формированием материальных фондов и их использованием в отраслях народного хозяйства для производства валового общественного продукта и удовлетворения социально-бытовых и культурных потребностей населения.

Основными фондами являются созданные трудом материальные ценности, функционирующие в течение длительного периода времени. К ним относятся: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, инструмент, производственный инвентарь и принадлежности хозяйственный инвентарь, сельскохозяйственные машины и орудия взрослый рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, а также капитальные затраты в арендованные основные фонды и для улучшения земель. Не относятся к основным фондам малоценные предметы независимо от срока их службы (за исключением сельскохозяйственных машин и орудий, а также рабочего и продуктивного скота, которые включаются в основные фонды независимо от их стоимости); предметы, служащие менее одного года, а также специальные инструменты и специальные приспособления (независимо от их стоимости); молодняк животных и животные на откорме, птица, кролики, пушные звери, многолетние насаждения, выращиваемые в питомнике в качестве посадочного материала; специальная одежда и постельные принадлежности (независимо от их стоимости и срока службы); временные, не титульные строения и устройства, сооружение которых производится за счет лимитированных накладных расходов строительства. Следовательно, по своему составу, назначению и экономической сущности основные фонды не относятся к финансовым категориям и поэтому их нельзя отождествлять с понятием основные средства.

Основные фонды как совокупность материальных ценностей представляют собой большую часть национального богатства страны, в которую вложен огромный овеществленный труд нескольких поколений общества. Они определяют экономический потенциал страны; от их величины, качества и степени использования зависят масштабы и темпы роста национального богатства, развития производства, повышения материального уровня жизни народа и улучшения условий труда, быта и отдыха трудящихся.

Основные фонды подразделяются на *производственные* и *непроизводственные* в зависимости от целевого назначения и степени их участия в процессе воспроизводства.

Производственными фондами принято называть средства производства, которые в течение многих производственных циклов сохраняют натуральную форму и переносят свою стоимость на готовый продукт постепенно, по мере износа. Однако нельзя ставить

знак равенства между средствами производства и основными фондами. Конечно, средства производства и основные производственные фонды находятся в тесной взаимосвязи. Во-первых, не все средства производства включаются в основные фонды. К последним не относятся, например, земля и вода, используемые в процессе труда. Во-вторых, некоторые средства производства могут выступать в виде предметов труда, а поэтому относятся к оборотным производственным фондам. Так, например, взрослый продуктивный скот, относится к основным производственным фондам, а скот, выращенный на мясо, - это часть оборотных производственных фондов.

Следовательно, понятие средства производства шире понятия основных производственных фондов, так как в состав последних входят лишь те средства производства, которые созданы трудом и участвуют в создании не только потребительной стоимости продукта, но и его стоимости.

На наш взгляд, понятие основные производственные фонды необходимо отличать от общего понятия основные фонды, включающего в себя основные фонды производственного и непроизводственного назначения. *Основные производственные фонды* представляют собой совокупность средств производства, созданных общественным трудом, которые длительное время участвуют в процессе производства и по мере износа переносят свою стоимость на стоимость производимого продукта.

Основные фонды, не участвующие непосредственно в производстве, являются основными фондами непроизводственного назначения. К ним относятся: жилые здания, общежития, клубы, дома культуры, бани, гостиницы, школы, больницы и др. Наибольший удельный вес занимают основные фонды производственного назначения, предопределяющие экономический потенциал страны.

Первостепенное значение имеет эффективное использование основных фондов производственного назначения. Это обусловлено рядом причин.

Во-первых, улучшение использования основных производственных фондов означает сбережение овеществленного труда общества, снижение затрат ранее овеществленного труда на единицу продукции. В этом одно из проявлений действия объективного экономического закона экономии времени.

Во-вторых, повышение эффективности использования производственных фондов играет важную роль в обеспечении устойчивости темпов экономического роста.

В-третьих, более полное использование действующих основных производственных фондов дает экономию средств на новые капиталовложения и приводит к изменению в пропорциях распределения национального дохода на фонд накопления и фонд потребления.

Эффективность использования основных производственных фондов выражается несколькими показателями. Прежде всего она определяется ростом производительности труда, который в масштабе страны выражается в увеличении объема национального дохода.

Степень использования основных производственных фондов характеризуется коэффициентом эффективности (отношение национального дохода к стоимости основных производственных фондов). Этот показатель синтетический. Он позволяет определить реальный экономический эффект, который получает народное хозяйство в результате производительного использования материальных фондов. Чем выше эффективность общественного производства, тем больше прирост национального дохода.

Более общим показателем эффективности основных производственных фондов народного хозяйства является размер валового общественного продукта на 1 руб. фондов, т.е. *показатель фондоотдачи*.

Для определения эффективности использования основных производственных фондов по отраслям народного хозяйства могут быть взяты те же показатели - валовой продукт и национальный доход, что позволит выявить вклад каждой отрасли в показатель фондоотдачи по народному хозяйству в целом. Но вследствие возможного отклонения цен на отдельные товары от их стоимости эти показатели фондоотдачи нецелесообразно использовать для отдельных предприятий. Поэтому для предприятий вместо указанных показателей применяют объем валовой продукции, реализацию продукции или балансовую прибыль.

При определении степени эффективности использования основных производственных фондов большое значение имеет применение правильной, экономически обоснованной методики исчисления показателя фондоотдачи. Показатель фактической фондоотдачи можно вычислить исходя из балансовой стоимости основных фондов на конец года. Известно, что наибольший ввод в эксплуатацию основных фондов бывает, как правило, в последние месяцы года. Поэтому объем основных фондов на конец года всегда выше среднегодового.

Следовательно, фондоотдача, исчисленная из среднегодового объема основных фондов, дает более точную характеристику эффективности их использования.

При этом показатель среднегодовой стоимости основных производственных фондов можно определять по следующей формуле:

$$O_c = O_1 + O_2 - O_3,$$

- где O_1 – стоимость основных фондов на начало года;
 O_2 – среднегодовая стоимость основных фондов, введенных в эксплуатацию в отчетном году;
 O_3 – среднегодовая стоимость основных фондов, выбывших из эксплуатации в отчетном году.

Среднегодовую стоимость основных фондов, введенных в эксплуатацию в отчетном году, можно рассчитать по формуле:

$$O_2 = \frac{O_n \cdot K_m}{12},$$

- где O_n – стоимость основных фондов, введенных в эксплуатацию;
 K_m – количество месяцев функционирования основных фондов в отчетном году.

Среднегодовая стоимость основных фондов, выбывших из эксплуатации в отчетном году, определяется по формуле:

$$O_3 = \frac{O \cdot (12 - K_m)}{12},$$

- где O – стоимость основных фондов, выбывших из эксплуатации;
 K_m – количество месяцев функционирования в отчетном году выбывших из эксплуатации основных фондов.

При расчете показателя фондоотдачи основных производственных фондов принято исходить из их первоначальной стоимости. Известно, что основные производственные фонды в процессе эксплуатации изнашиваются и постепенно теряют свою производительность. В то же время поступление новых основных производственных фондов при незначительном изъятии старых ведет к неодинаковому составу оборудования по возрасту, техническим данным и степени износа.

Экономическим показателем износа оборудования является ухудшение показателя эффективности использования средств труда: понижается производительность, возрастает расход сырья, топлива и электроэнергии, увеличиваются затраты на поддержание машин и

оборудования в работоспособном состоянии. Поэтому расчет эффективности основных производственных фондов, по нашему мнению, целесообразно производить исходя не из первоначальной стоимости, а по остаточной их стоимости, т.е. за вычетом износа.

В ряде опубликованных работ по финансам смешиваются понятия основных фонды и основные средства. В учебной литературе по бухгалтерскому учету и анализу хозяйственной деятельности предприятия понятие основных фонды вовсе отсутствует. Вместо основных фондов широко используется понятие основные средства.

По нашему мнению, следует отличать основные фонды от фонда основных средств. Прежде всего речь идет о количественном неравенстве.

В начале производственной деятельности вновь создаваемое предприятие наделяется фондом основных средств, величина которого равна первоначальной (балансовой) стоимости основных фондов. В дальнейшем величина фондов основных средств бывает всегда меньше балансовой стоимости основных фондов на сумму их износа. В процессе производственной деятельности предприятия фонд основных средств, с одной стороны, постепенно уменьшается на сумму износа (амортизации) и выбытия основных фондов за ветхостью и негодностью, с другой стороны, увеличивается на стоимость вновь осуществленных капитальных вложений. Таким образом, величина этого фонда постоянно меняется: то уменьшается на сумму перенесенной в процессе производства части стоимости основных производственных фондов на готовый продукт, то увеличивается на сумму затрат на вновь введенные в эксплуатацию основные фонды и произведенный капитальный ремонт.

Фонд основных средств в отличие от основных фондов тесно связан с другими специальными фондами денежных средств предприятия. Из него по мере начисления износа основных фондов часть переходит в другой самостоятельный фонд - амортизации. Затем по мере использования фонда амортизации на капитальные вложения часть указанных средств вновь возвращается в фонд основных средств. Таким образом, происходит постоянный кругооборот средств между этими фондами. Следовательно, нельзя ставить знак равенства между основными фондами и основными средствами.

ГЛАВА 11

АМОРТИЗАЦИЯ

Началу деятельности любого производственного предприятия предшествует создание соответствующего производственного аппарата: станков, машин, транспортных средств, счетных и измерительных приборов, другого оборудования, разнообразных малоценных, быстроизнашивающихся средств и предметов труда. Положительный финансовый результат, прибыль, есть не что иное, как результат рационального размещения капитала во внеоборотных и оборотных активах. Важнейшей частью внеоборотных активов, предопределяющей характер и масштабы производства, выступают оборотные фонды. По местам положения и учета они могут числиться на балансе предприятия и быть в эксплуатации, находиться в запасе и на консервации, передаваться в аренду другим хозяйствующим субъектам.

Являясь частью совокупности фондов предприятия, основные производственные фонды совершают свой собственный кругооборот, обеспечивая тем самым возможность возобновления производственных функций с учетом требований рынка и необходимости совершенствования технологических процессов. Такой кругооборот включает четыре стадии; учет и начисление износа, процесс амортизации, аккумулярование средств, капитальные вложения с целью физической замены устаревших и выработавших свой ресурс основных фондов. Таким образом, амортизация представляет собой процесс долевого перенесения в денежном выражении стоимости имущества предприятия на вновь изготавливаемый продукт. С другой стороны, под амортизацией принято понимать сумму средств начисленного износа, учитываемого в составе себестоимости как один из ее элементов.

В результате процесса амортизации натурально-вещественная составляющая основных фондов в течение всего срока их службы продолжает оставаться потребительной стоимостью, сохраняя присущие ей производственные функции. Другая же часть основных средств отражает происходящий оборот как часть стоимости созданной продукции, накапливаемой в процессе реализации до размеров необходимых капитальных вложений. Выбытие основных фон-

дов и замена их новыми свидетельствуют о завершении кругооборота, истечении срока полезного использования и наступлении первой стадии нового кругооборота. Под сроком полезного использования обычно понимается время, в течение которого основные фонды обеспечивают получение предприятием дохода на уровне заданной эффективности. Этот срок определяется физическими возможностями основных фондов, а также техническими и экономическими факторами, предопределяющими жизненный цикл того или иного оборудования.

Постепенная утрата потребительских свойств основных фондов в процессе их эксплуатации может быть частично восстановлена в ходе выполняемых ремонтов, реконструкции и модернизации. Все эти действия могут продлить срок полезного использования, но тем не менее со временем физический износ приводит в негодность машины и оборудование и делает невозможным их дальнейшее участие в производстве,

Наряду с физическим износом основные фонды претерпевают и моральный износ. Это явление объясняется тем, что темпы технического прогресса, складывающиеся в мировой хозяйственной практике, приводят к необходимости появления приблизительно каждые 5-6 лет принципиально новых машин или технологий практически в каждой сфере деятельности. Это означает, что имеющееся на предприятии оборудование по своей эффективности, экономическим возможностям будет уступать аналогам, действующим на других предприятиях. В условиях конкурентной рыночной среды, где производительность, качество, экономичность выступают важнейшими слагаемыми успеха в предпринимательстве, моральный износ технологического оборудования учитывается как важнейший фактор определения срока полезного использования основных фондов.

Срок полезного использования может быть предопределен техническими условиями эксплуатации или в централизованном порядке. При отсутствии подобных ограничений он может устанавливаться собственниками предприятия самостоятельно, с учетом планируемого срока использования, режима эксплуатации, агрессивности среды и других факторов.

Поскольку основные фонды являются ресурсами, используемыми на протяжении продолжительного времени, то и амортизация начисляется таким образом, чтобы распределить их стоимость на весь жизненный цикл, в течение которого они обеспечивают получение дохода. Нарушения такого соответствия могут приводить к

серьёзным отклонениям в оценке финансовых результатов хозяйствования, так как от размеров начисленного износа и учтенной в издержках амортизации зависит напрямую величина себестоимости реализуемой продукции и, следовательно, прибыль.

Вместе с тем следует отметить, что из общего правила обязательности формирования фонда возмещения путем начисления амортизации есть исключения, в соответствии с которыми по части основных фондов такое движение стоимости не предполагается. Так, не амортизируются основные фонды, потребительские свойства которых не изменяются со временем. Это прежде всего земельные участки и объекты природопользования, объекты внешнего благоустройства, лесного и дорожного хозяйств. Кроме того, амортизация не начисляется по специальным сооружениям, обеспечивающим судоходную обстановку, многолетним насаждениям, не достигшим эксплуатационного возраста, продуктивному скоту, а также приобретенным типографским изданиям (книгам).

Начисление амортизации может временно приостанавливаться по той части основных фондов, которая будет находиться на реконструкции или модернизации. В случае изменения конъюнктуры рынка, высвобождения части мощностей предприятия может приниматься решение о консервации неиспользуемого оборудования. Если решение о консервации принимается на срок свыше трех месяцев, то начисление амортизации прекращается. Не начисляется амортизация по оборудованию, находящемуся в запасе.

Размеры начисляемого износа и накапливаемой амортизации зависят от стоимостной оценки основных фондов. Используемые для этой цели методы учитывают прежде всего источники приобретения внеоборотных активов. Так, по объектам, приобретенным с использованием бюджетных ассигнований, начисление амортизации производится лишь на ту часть, которая составляет разность между стоимостью основных фондов и полученными бюджетными средствами. В том случае, когда основные фонды вносятся учредителями акционерного общества в качестве вступительного взноса в уставный капитал, оценка стоимости определяется соглашением сторон. При безвозмездном получении основных фондов, ранее находившихся в эксплуатации, от другого предприятия их оценка производится по остаточной стоимости, представляющей собой разность между первоначальной стоимостью и начисленным ранее износом.

Такой же порядок действует в отношении активов, поступающих в виде субсидий правительственных органов. Стоимость фон-

дов, приобретаемых за счет собственных капитальных вложений, включает не только продажную цену или расходы по содержанию и сооружению, но и транспортные издержки, монтаж и пусконаладочные работы. Помимо того, учитывается налог на добавленную стоимость, а по транспортным средствам уплачивается налог на приобретение транспортных средств.

Процесс амортизации стоимости основных фондов может быть осуществлен с использованием того или иного метода. К числу основных относятся следующие: прямой (или линейный) метод снижения остатка, метод списания пропорционально объему произведенной продукции или работ.

Прямой (линейный) метод предполагает начисление амортизации исходя из первоначальной или восстановительной стоимости и нормы амортизации, установленной с учетом сроков полезного использования основных фондов (рис. 2).

Метод снижающегося остатка при исчислении годовой суммы амортизации учитывает остаточную стоимость основных фондов и норму амортизационных отчислений, как и в предыдущем методе. Нелинейность выполняемых расчетов приводит к появлению проблемы «ликвидационной стоимости», поскольку к моменту завершения эксплуатации основных фондов часть стоимости оказывается «несамортизированной». Проблема недоамортизации может быть решена при выборе соответствующего источника покрытия ликвидационной стоимости (рис. 3).

Использование метода списания стоимости основных фондов пропорционально объему продукции или выполненных работ предполагает учет интенсивности использования, физический износ оборудования, машин и предполагает не только срок полезного использования, но и потенциальные возможности объекта по выполнению натуральных объектов продукции или работ за это время. Фактическое выполнение указанных объемов за конкретный временной период обуславливает величину начисленной амортизации.

В мировой практике используются и другие методы, позволяющие наиболее полно учесть особенности эксплуатации основных фондов и специфические финансовые задачи, стоящие перед предприятием-производителем. В российской хозяйственной практике наибольшее распространение получил прямой метод начисления амортизации, обеспечивающий финансирование фонда возмещения в полном размере к моменту завершения срока полезного, использования того или иного объекта.

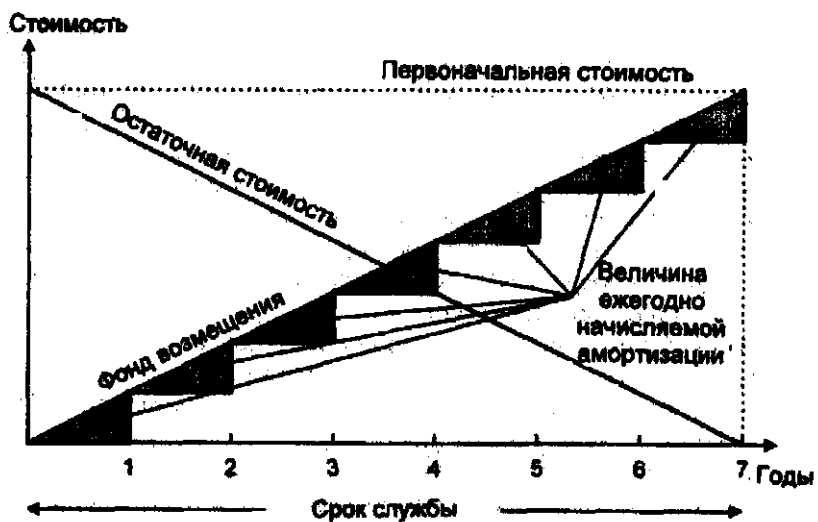


Рис. 2. Прямой (линейный) метод начисления амортизации

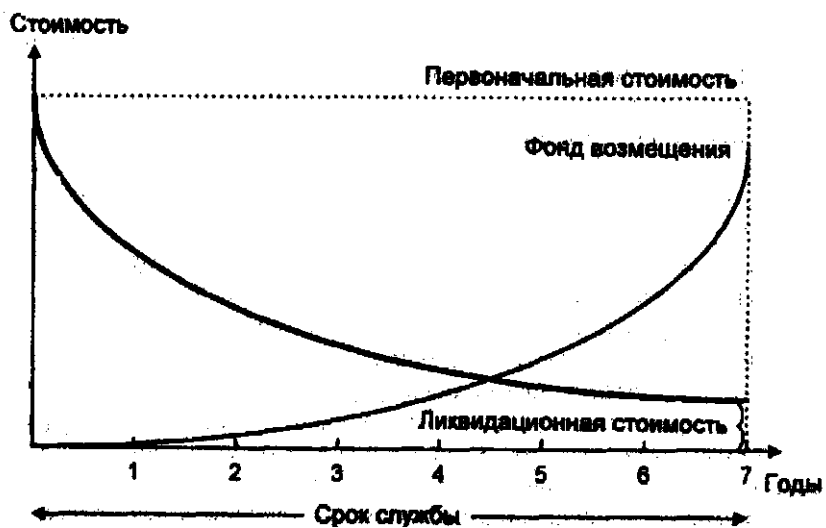


Рис. 3. Метод начисления амортизации по снижающему остатку (нелинейный)

Установленный порядок амортизационных отчислений по основным фондам в народном хозяйстве предусматривает использование единых норм амортизационных отчислений по классификационным группам основных фондов, как правило, в процентах к их балансовой стоимости. Начисление амортизации по каждой единице основных фондов осуществляется ежемесячно, начиная со следующего месяца после ввода в эксплуатацию соответствующего объекта, в размере $1/12$ годовой нормы. Начисление амортизации прекращается со следующего месяца списания (выбытия) объекта учета или полного покрытия его амортизационной стоимостью. Для определения планового размера амортизации на предстоящий год необходимо объединить имеющиеся на предприятии основные фонды по видам и группам в соответствии с классификацией, определить их среднегодовую стоимость и применить по каждой из групп соответствующую норму. В течение года ежемесячно начисляемая амортизация определяется путем суммирования амортизации за предыдущий месяц и той, которая начислена по вновь введенным в эксплуатацию фондам, и вычитанием из этой суммы амортизации по выбывшим единицам основных фондов в текущем месяце. Начисление амортизации осуществляется независимо от результатов деятельности предприятия в отчетном периоде.

Установленные нормы амортизационных отчислений могут корректироваться в зависимости от условий эксплуатации основных фондов. Корректирующие коэффициенты, применяемые к базовой норме, учитывают наличие отклонений от нормального режима работы оборудования учтенного при расчете базовой нормы: особые климатические условия, агрессивность среды, частота избыточных нагрузок и проч. В том случае, если к одной и той же норме необходимо применить несколько поправочных коэффициентов, они учитываются как дополнительное превышение одного коэффициента над другим, а не прямым суммированием.

Действующий порядок допускает использование так называемой ускоренной амортизации. При этом методе происходит более быстрое перенесение стоимости основных фондов на годовую продукцию за счет увеличения нормы ежегодного списания либо применения порядка, при котором большая часть стоимости списывается в первые годы эксплуатации оборудования. Создание подобных условий призвано содействовать скорейшему внедрению в производство достижений научно-технического прогресса в связи с быстрым моральным старением отдельных видов оборудования (например, ком-

пьютерной техники, средств связи и т.п.). Вместе с тем применение такого порядка способствует возникновению нового бизнеса, созданию новых предприятий, поскольку ускоренное начисление амортизации есть не что иное, как налоговая льгота. Увеличивая размер амортизации, ее долю в структуре затрат, предприятие тем самым сокращает прибыль в составе поступающей выручки за реализованную продукцию, и следовательно, снижает размер налоговых изъятий с той части недополученной прибыли, которую представляет собой дополнительная амортизация, взимаемая сверх обычной нормы. Подобное кредитование вновь образующегося бизнеса вполне допустимо, но как показывает российская политика, многие из новых организаций существуют ровно столько, сколько продолжает действовать подобная привилегия. В этом случае государство, по существу, оказывается обделенным на величину предоставляемой им же льготы.

Рекомендуется применять ускоренную амортизацию по той части фондов, которые используются для увеличения производства средств вычислительной техники, прогрессивных видов материалов, приборов, оборудования, увеличения экспорта продукции.

Вместе с тем метод ускоренной амортизации не допускается в отношении машин и оборудования, нормативный срок службы которых не превышает трех лет. При введении ускоренной амортизации утвержденная годовая норма не может быть увеличена более чем в два раза.

С 1 января 1992 г. накопления и расходование средств амортизационного фонда по учетным регистрам специально не отражается. С этой целью используются счета, на которых фиксируется состояние и движение основных фондов, начисленный износ и накопленная амортизация. Сумма амортизации за отчетный период определяется как величина кредитового оборота по счету «Износ основных средств». Помимо амортизации основных фондов предприятие начисляет износ с последующим отнесением его на себестоимость и, следовательно, поступлением в составе выручки определенных сумм возмещения по так называемым нематериальным активам. К

ним относятся товарные знаки, различная символика, ноу-хау, патенты и проч. Для этой части активов характерны отсутствие материально-вещественной формы, способность приносить доход, продолжительный период использования предприятием. Каждый из хозяйствующих субъектов самостоятельно определяет время полезного использования нематериальных активов и на основании этого рассчитывает норму и величину начисляемого износа.

Сумма начисленного и включенной в себестоимость амортизации поступает на расчетный счет в составе выручки от реализации, образуя тем самым часть денежного «привходящего» потока предприятия. Накопление и дальнейшее её использование происходит с учетом потребности в обновлении технологического оборудования, изменения масштабов производства и ассортимента продукции, складывающейся конъюнктуры и других обстоятельств, обуславливающих состояние рынка в конкретной сфере деятельности. Оставаясь важнейшим источником осуществляемых капитальных вложений, амортизация вместе с тем принимает непосредственное участие в обслуживании кругооборота ресурсов предприятия, являясь до времени свободной и растворяясь в общей сумме оборотных средств. Обезличенная сумма денежных средств на расчетном счете позволяет использовать амортизацию как достаточно, устойчивый источник, приравненный к собственным оборотным средствам, обеспечивая тем самым максимальную эффективность всему совокупному капиталу. Возможность использования для обслуживания текущего оборота невостребованной амортизации никоим образом не может изменить ее природы и предназначения - она отражает кругооборот основных фондов, скорость и эффективность их использования, возможность воспроизводства самого предприятия. При достаточности средств для обслуживания текущего оборота временно свободные остатки могут направляться для размещения; в краткосрочных финансовых активах, принося предприятию дополнительный доход и повышая его ликвидность,

Предприятия реализуют себя на рынке в процессе формирования и проведения соответствующей финансовой политики. Одной из важнейших ее составляющих выступает амортизационная политика. Суть ее заключается в том, что посредством использования того или иного порядка начисления амортизации можно регулировать уровень издержек, изменять сумму налога на имущество, уровень вне-реализационных расходов, размер прибыли и налогов с нее; проводить по инициативе предприятия переоценку основных фондов с учетом настоящей рыночной стоимости, использовать те или иные коэффициенты, корректирующие как стоимость объектов, так и величину начисляемого износа.

Денежный поток самообеспечения предприятия складывается, в первую очередь, благодаря его основной коммерческой деятельности. Но вместе с тем этот поток может корректироваться предприятием в результате политики начисления амортизации и распреде-

ления прибыли. Так, например, если будут активно использоваться методы ускоренной амортизации, приводящие к завышению затрат в первые годы эксплуатации, то это вызовет занижение размеров прибыли в том же периоде. В последующие же годы по данным учета будет отражаться повышенная прибыль, из которой должны будут выплачены суммы налога на прибыль в размерах уже больших, чем при обычных обстоятельствах. В этих временных пределах может изменяться как внутренняя, так и внешняя экономическая среда, и в этих обстоятельствах выбор и проведение той или иной амортизационной политики может существенно сказаться на финансовых результатах деятельности. Соизмеряя целесообразность собственные возможности, руководство предприятия может принимать решение в период высоких темпов инфляции использовать нелинейный метод начисления амортизации, завышая прибыль, уплачивая большие налоги обесценивающимися деньгами. Но при стабилизации экономической обстановки неперенесенная часть стоимости основных фондов может быть активно вовлечена в кругооборот при использовании методов начисления износа, полностью формирующих фонд возмещения к моменту завершения срока полезного использования того или иного объекта. Такое положение приведет к изменению структуры затрат, увеличению удельного веса амортизации, росту себестоимости, сокращению прибыли и уплачиваемых из нее налогов. Концентрация в этом случае источников самофинансирования на предприятии будет способствовать упрочению его финансового положения и позиций на рынке. Для рентабельных предприятий варьирование способов начисления амортизации - это возможность решения задач экономической политики. Для убыточных предприятий набор вариантов оказывается достаточно ограниченным, но и в этом случае введение пониженных ставок может уменьшить сумму убытка и хотя бы внешне создать картину экономического прогресса.

Особого внимания требует к себе амортизация при проведении переоценок основных фондов. Необходимость их периодического проведения продиктована сохраняющимися высокими темпами инфляции. Такая корректировка восстановительной стоимости приводит в соответствие действительное положение дел на рынке средств труда с их балансовой оценкой на предприятии. Используемые при этом коэффициенты пересчета различаются по видам основных фондов, срокам создания и приобретения. В результате переоценки не только увеличивается стоимостное содержание фондов, но и

может резко возрасти за счет амортизации себестоимость производимой продукции, ухудшая и без того непростое финансовое положение предприятия. Действующий порядок переоценки допускает в случае ухудшения по ее результатам финансовых показателей использовать понижающие коэффициенты к установленным нормам амортизации.

Реализуя соответствующую амортизационную политику на предприятии, финансовый менеджер не должен забывать о контроле за эффективностью использования оборудования. Если время полезного использования будет низким, характерны простои, что может неоправданно «раздуть» себестоимость, ухудшить финансовую результативность.

Амортизация как способ возмещения капитала, использованного ранее для формирования внеоборотных активов, - важная часть финансовой работы на предприятии. Размер начисляемой амортизации должен ежегодно планироваться при разработке финансового плана и сметы затрат на производство, других финансовых показателей. Обеспечение в необходимых размерах средств для воспроизводства основного капитала свидетельствует об эффективности финансового управления, стабильности его финансового состояния по стадиям жизненного цикла.

ГЛАВА 12

ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Доходы предприятий формируются в процессе осуществления хозяйственной и коммерческой деятельности, связанной с созданием, распределением и перераспределением валового общественного продукта, национального дохода и национального богатства. По источникам образования доходы можно подразделить на первичные и вторичные. В процессе создания и распределения валового общественного продукта и национального дохода образуются первичные доходы, при перераспределении национального дохода и национального богатства - вторичные. Первичные доходы предприятий формируются из выручки от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг. В зависимости от специфики отдельных отраслей народного хозяйства и форм собственности они различа-

ются по своему составу, структуре распределения и использованию. Вторичные доходы предприятий сферы материального производства слагаются из выручки от реализации излишних и ненужных товарно-материальных ценностей, ликвидируемых основных фондов, а также из всякого рода внереализационных доходов и поступлений.

На предприятиях и в организациях непромышленной сферы (жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения, связь, телевидение, киносеть и др.) основная часть денежных доходов образуется за счет оплаты населением потребляемых услуг, и поэтому она относится ко вторичным доходам.

Процесс материального производства завершается доставкой готового продукта до потребителя. В условиях товарно-денежных отношений этот процесс заканчивается реализацией изготовленной продукции, выполненных работ и услуг. При этом реализованной продукцией считается готовая продукция, отгруженная потребителю или вывезенная им со склада предприятия-изготовителя, в оплату которой полностью поступили средства на расчетный или специальный ссудный счет поставщика.

Реализация продукции является одним из основных показателей успешно завершенного процесса производства, а выручка от реализации продукции представляет собой важную стадию кругооборота средств предприятия, имеющую огромное значение для нормальной хозяйственной деятельности предприятия. Выручка от реализации служит основным источником доходов предприятия.

Реализованной продукцией считается готовая продукция, отпущенная потребителям или вывезенная ими со складов предприятия-изготовителя, в оплату которой полностью поступили средства на счет поставщика.

Выручка от реализации представляет собой сумму денежных средств, поступивших на счет предприятия за реализованную продукцию и оказанные услуги. Она служит основным источником денежных доходов предприятия. Выручка от реализации является важнейшей финансовой категорией, выражающей денежные отношения между поставщиком и потребителем товара. Будучи финансовой категорией, выручка выступает как один из главных источников поступления финансовых ресурсов предприятия и денежных средств.

Финансовые ресурсы - это валовой доход, используемый в процессе его распределения на фонд оплаты труда и денежные накопления.

в экономической литературе существуют разные точки зрения о понятии реализованной продукции. В частности, идет спор о том, можно ли считать продукцию реализованной в случае реализации ее посредническим (снабженческо-сбытовым и заготовительным) организациям по оптовым ценам. Ряд экономистов считает, что понятие реализации связано с поступлением товаров непосредственно потребителю. Этот спор возникает при решении вопроса о плательщиках налоговых платежей (налога на добавленную стоимость, акцизных платежей). Плательщиком этих налогов является потребитель. В бюджет их вносит предприятие, реализующее товар, т.е. налоговый посредник.

По нашему мнению, в основу определения сущности такого важного для финансов предприятия понятия, как реализация продукции (услуг), нужно положить следующее: *первое* - смену форм стоимости - товарной в денежную. После оплаты покупателем товара товарная форма сменяется денежной; *второе* - смену субъектов собственности: до оплаты покупателем товара субъектом собственности является производитель товара, при оплате товара субъектом собственности становится покупатель.

Совокупность этих двух процессов, т.е. смены форм собственности и субъектов собственности, и является экономической сущностью понятия реализованной продукции. Исходя из этого, нельзя включать в реализованную продукцию ту часть готовой продукции, которая использована для товарообменных операций (бартерных), приобретающих в настоящее время широкое распространение среди предприятий и организаций. По нашему мнению, совершение таких сделок должно быть запрещено законом, поскольку это наносит вред денежному обращению, ведет к искажению размера прибыли от реализации продукции и позволяет уходить от налогообложения. *Размер выручки от реализуемой продукции зависит от количества, ассортимента, качества реализуемой продукции, расчетной дисциплины и цены.*

Количество реализуемой продукции при прочих равных условиях оказывает прямое влияние на размер выручки. В свою очередь количество реализованной продукции зависит от объема производства (товарной продукции) и размера переходящих остатков нерализованной продукции на начало и на конец периода реализации.

Ассортимент реализуемой продукции оказывает двоякое влияние на размер выручки. Повышение удельного веса в общем объеме реализуемой продукции более дорогого ассортимента увеличивает размер выручки, и наоборот.

Качество реализуемой продукции также оказывает различное влияние на размер выручки. На многие виды готовой продукции, поставляемого сырья, оказываемых услуг цена зависит от качества и потребительских свойств продукции (услуг).

Существенно влияют на размер выручки виды цен и их уровень в условиях осуществляемой либерализации и регулирования цен на продукцию предприятий-монополистов.

Состояние платежно-расчетной дисциплины - это своевременность оплаты отгруженной продукции потребителем, оформления платежной документации поставщиком.

Выручка от реализации планируется на уровне предприятия в расчетном порядке.

Планирование выручки от реализации осуществляется на стадии разработки финансового плана. Оно необходимо для определения валового дохода, прибыли, а также, для составления оперативных финансовых и кассовых планов. Правильное планирование выручки от реализации имеет огромное значение для нормальной хозяйственной деятельности предприятия. Если план реализации экономически обоснован и успешно выполняется, то предприятие располагает денежными средствами, достаточными для хозяйственной деятельности. Несвоевременное и неполное поступление выручки приводит к финансовым затруднениям, нарушает нормальную деятельность предприятия.

Количество реализуемой продукции оказывает прямое влияние на размер выручки: чем большее количество продукции будет реализовано тем больше будет сумма выручки от реализации. В свою очередь количество реализованной продукции зависит от объема выпуска продукции и размера переходящих остатков готовой продукции на складе предприятия и в отгрузке. Если переходящие остатки нереализованной продукции в данном планируемом периоде возрастают, то количество реализуемой продукции сокращается по сравнению с количеством выпуска готовой продукции, и наоборот.

По принятой на практике и в учебной литературе; методике количество реализуемой продукции определяется по формуле:

$$P = O_1 + B - O_2,$$

где O_1 - остатки нереализованной продукции на начало планируемого года;

B - выпуск продукции по плану;

O_2 - остатки нереализованной продукции на конец планируемого года.

При этом размер остатков нереализованной продукции на начало года складывается из готовой продукции на складе предприятия, товаров отгруженных, товаров, не оплаченных покупателем в срок, товаров на ответственном хранении у покупателей.

Размер нереализованной продукции на конец планируемого года определяется исходя из нормативных остатков готовой продукции на складе предприятия и товаров отгруженных, срок, оплаты которых не наступил, в пределах нормативных сроков документооборота. В результате такой методики планирования остатки нереализованной продукции на начало планируемого года, как правило, всегда больше остатков нереализованной продукции на его конец, а общий планируемый размер реализации превышает плановый выпуск товарной продукции. В действительности же, как показывает анализ отчетных данных, в остатках нереализованной продукции на конец отчетного года постоянно содержатся товары, не оплаченные покупателями в срок и находящиеся на ответственном хранении по причинам, не зависящим от предприятия-поставщика. Это обстоятельство отрицательно сказывается на выполнении плана реализации продукции. Поэтому целесообразно в действующую методику определения планового объема реализуемой продукции внести изменения. На конец планируемого года остатки нереализованной продукции следует определить в следующем составе: готовая продукция на складе предприятия; товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил; товары, не оплаченные покупателями в срок, и товары, находящиеся на ответственном хранении у покупателей. При этом остатки готовой продукции на складе определяются исходя из плановых норм запаса, принятых при расчете нормативов собственных оборотных средств, а остатки товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил, устанавливаются в пределах нормативных сроков документооборота между поставщиком и покупателем. В сезонных отраслях промышленности необходимо учитывать также плановые сверхнормативные запасы готовой продукции на конец года, обычно покрываемые краткосрочными кредитами.

Товары, не оплаченные покупателями в срок, и товары, находящиеся на ответственном хранении у покупателей, на конец года необходимо принимать в расчет исходя из анализа фактической динамики этих остатков за ряд предшествующих лет.

На размер выручки от реализации существенное влияние оказывает и ассортимент выпускаемой продукции. При увеличении в общем объеме реализации удельного веса дорогих изделий сумма выручки повышается, и, наоборот, при увеличении реализации дешевой продукции выручка сокращается.

От обоснованности расчета плановой выручки от реализации продукции во многом зависит реальность получения прибыли и доходов бюджета,

В отличие от промышленности в строительстве реализованной продукцией принято считать товарную строительную продукцию, сданную заказчиком, независимо от факта ее оплаты. На практике многие строительные организации стремятся оформить сдачу объекта заказчика до конца отчетного периода, а оплата объекта зачастую производится в следующем за ним периоде. Поэтому в состав балансовой прибыли входит часть прибыли, фактически еще не полученной, поскольку в плане и отчете прибыль рассчитывается исходя из объема товарной строительной продукции, сданной заказчику.

Выручка от реализации продуктов для сельскохозяйственных предприятий имеет такое же значение, как и для предприятий любой другой отрасли. *Это основной источник их денежных средств для возмещения оборотных средств, авансированных в производство и обеспечение расширенного воспроизводства.*

Однако планирование выручки от реализации сельскохозяйственной продукции имеет особенности. Начинается оно с определения валовой продукции, ее товарной части.

Валовая продукция сельскохозяйственных предприятий включает всю созданную на протяжении года продукцию растениеводства, животноводства, подсобных предприятий и промыслов, а также стоимость незавершенного производства в размере его разницы на начало и конец года.

К *товарной продукции* относится та часть валовой продукции, которая поступает в сферу обращения и реализуется. Часть продукции растениеводства, предназначенная на семена и на корм скоту, не поступает в обращение, а вновь используется на производство в том же году или же переходит на следующий год в виде производственных запасов. В животноводстве не реализуется как товарная продукция молодняк скота, переводимый в основное стадо, а также молодняк скота, оставляемый в хозяйстве на следующий год для дальнейшего выращивания и откорма.

Сумма выручки зависит *от степени товарности хозяйства, качества продукции, направления реализации продукции и цен.*

Реализация товарной продукции осуществляется по следующим направлениям:

- государству;
- на общественное питание;

- работникам хозяйства (как для продажи, так и в счет оплаты **труда**);
- другим предприятиям, организациям и потребительской кооперации;
- непосредственно через торговую сеть;
- на рынке.

Количество реализуемой продукции по каждому каналу реализации устанавливается по данным о распределении продукции растениеводства и животноводства, а при составлении годового отчета - по фактической реализации.

Объем реализации продукции сначала определяется в натуральных показателях, затем - в стоимостных. По каждому виду продукции устанавливаются остаток на начало года, приход, расход в планируемом году и остаток на конец года. Объем реализуемой продукции животноводства определяется на основании оборота стада животных и птиц.

Выручка от реализации продукции по отдельным видам устанавливается умножением цены на объем реализуемой продукции в натуральном выражении. Полученные итоги суммируются: по направлениям реализации, по отраслям и в целом по хозяйству.

ГЛАВА 13

ВАЛОВОЙ ДОХОД

Валовой доход имеет огромное значение как слагаемый элемент национального дохода страны - основного источника образования финансовых ресурсов государства. Являясь конечным результатом работы предприятий, валовой доход занимает одно из важных мест в системе показателей, используемых для оценки экономической эффективности их работы наряду с фондоотдачей, себестоимостью и рентабельностью. Большое народнохозяйственное значение валового дохода в экономике страны и вместе с тем недостаточное освещение в учебной и экономической литературе его сущности, роли в формировании финансовых ресурсов обуславливают необходимость детального рассмотрения этой экономической категории.

Прежде всего следовало бы внести четкость в определение понятия валового дохода. Необходимость этого вызвана тем, что даваемое определение валового дохода не раскрывает его экономической сущности, а сводится к понятию какой-то счетной категории в виде разницы между выручкой и материальными затратами на производство, включающей заработную плату и чистый доход. Однако даже такое толкование вновь созданной трудом стоимости как совокупности заработной платы и чистого дохода не всегда соответствует действительной величине валового дохода, полученного на конкретном предприятии. В этом легко убедиться, на примере убыточного предприятия, у которого валовой доход не только не содержит чистого дохода, но даже не обеспечивает образования фонда оплаты труда в размерах, достаточных для выплаты заработной платы своему персоналу.

Например, при выручке от реализации продукции в сумме 25 000 тыс. руб. и себестоимости реализованной продукции на сумму 28 000 тыс. руб. (материальные затраты - 20 000 тыс. руб. и заработная плата - 8000 тыс. руб.) валовой доход составит 5000 тыс. руб. (25 000 - 20 000). Направляя его целиком на образование фонда оплаты труда, предприятие не располагает достаточными ресурсами для выплаты заработной платы в сумме 8000 тыс. руб. Следовательно, на рассмотренном примере мы убедились в неправомерности утверждения, что валовой доход включает в себя заработную плату и чистый доход. Во-первых, нельзя смешивать два разных понятия: заработная плата и фонд оплаты труда. Между ними есть связь, но при этом они существенно отличаются друг от друга. Фонд оплаты труда возникает в процессе распределения фактически созданного валового дохода, и его величина зависит, с одной стороны, от размера начисленной заработной платы, и, с другой - от абсолютной суммы: валового дохода. В тех случаях, когда сумма фактически полученного валового дохода меньше размера начисленной заработной платы, фонд оплаты труда создается лишь в пределах абсолютной суммы валового дохода, т.е. он меньше заработной платы, а чистый доход вовсе отсутствует.

При определении сущности валового дохода прежде всего надо исходить из того, что это вновь созданная трудом стоимость, которая в процессе реализаций продукции получает денежное выражение в виде превышения выручки над материальными затратами. Следовательно, *под валовым доходом предприятия следует понимать денежное выражение вновь созданной живым трудом произ-*

водственного коллектива стоимости товарной продукции, определяемой как превышение выручки от реализации над материальными затратами на производство и реализацию.

К. Маркс, определяя сущность данной категории, писал, что валовой доход есть часть стоимости и измеряемая часть валового продукта, которая остается за вычетом части стоимости всего производственного продукта, возмещающей вложенный в производство и потребленный в нем постоянный капитал.

Прежде всего в данном определении подчеркивается, что валовой доход является частью валового продукта (т.е. категорией производственной), которая остается за вычетом части этого продукта, потребленного на возмещение процесса производства. В то же время стоимость этой части валового продукта, опосредованная в денежном выражении, принимает денежную форму и является финансовой категорией. Следовательно, валовой доход выступает в двух формах проявления: в натуральной и денежной (пример, колхозы, совхозы).

При определении сущности валового дохода как финансовой категории, по нашему мнению, нужно исходить из того, что это вновь созданная трудом стоимость, которая в процессе реализации продукции получает денежное выражение в виде превышения выручки над затратами прошлого овеществленного труда.

Валовой доход имеет огромное народнохозяйственное значение как слагаемый элемент национального дохода страны. К. Маркс писал: «Если же рассматривать доход всего общества, то национальный доход состоит из заработной платы плюс прибыль, плюс рента, т.е. из валового дохода».

Являясь конечным результатом работы предприятий, валовой доход отражает степень эффективности их хозяйственной деятельности. Валовой доход - это основной источник образования финансовых ресурсов предприятий и государственного бюджета. По нашему мнению, объектом налогового обложения для предприятий и хозяйственных организаций независимо от форм собственности должен быть валовой доход, а не прибыль. Нельзя ставить знак равенства между прибылью и валовым доходом как показателями, отражающими степень эффективности хозяйственной деятельности. Прибыль отражает только часть вновь созданной стоимости. Валовой

¹Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - Т. 25. - Ч. II. - С. 409.

²Там же. - С. 410.

вой же доход определяется величиной всей вновь созданной стоимости - основного источника национального дохода страны. Использование валового дохода в качестве главного обобщающего показателя эффективности позволит учитывать реальный экономический эффект, который получает народное хозяйство в результате деятельности каждого предприятия. В отличие от прибыли валовой доход дает возможность оценивать эффективность работы предприятия с точки зрения не только его хозяйственных, но и народнохозяйственных интересов. Преимущество валового дохода заключается и в том, что в нем наиболее реально отражаются такие важные стороны деятельности, как сокращение материалоемкости, повышение производительности труда. Кроме того, валовой доход применим и для оценки степени эффективности убыточных предприятий.

ГЛАВА 14

ДЕНЕЖНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ И ПРИБЫЛЬ

В народнохозяйственной практике и экономической литературе денежными накоплениями называют чистый доход общества, реализуемый в денежной форме на предприятиях сферы материального производства.

Чистый доход - это категория производства, связанная с процессом деления труда на необходимый и прибавочный. Прибавочный продукт - это продукт, созданный трудом людей на предприятиях, который выступает как чистый доход общества,

В любом общественном производстве, подчеркивал К. Маркс, труд всегда делится на две части - необходимый и прибавочный труд, продукт которого всегда служат удовлетворению общих общественных потребностей.

Прибавочный продукт выступает в двух формах: натурально-вещественной (в виде определенной массы потребительных стоимостей) и стоимости. В условиях товарно-денежных отношений стоимость прибавочного продукта (чистый доход общества) реализуется в денежной форме и обособляется в самостоятельную категорию - денежные накопления. Несмотря на то, что основой возникновения чистого дохода и денежных накоплений является прибавочный продукт, созданный в сфере материального производства, по своей сути

они - самостоятельные категории. *Чистый доход - категория любого общественного производства, денежные накопления являются категорией распределительной. Только в условиях товарно-денежных отношений чистый доход реализуется в денежной форме и обособляется в самостоятельную финансовую категорию - денежные накопления.*

Денежные накопления реализуются в виде прибыли, акцизов, налога на добавленную стоимость, отчислений на социальные и медицинские страхования и прочих. Большая часть денежных накоплений реализуется в форме прибыли. По экономическому содержанию прибыль есть денежное выражение части стоимости прибавочного продукта. Как финансовая категория прибыль выполняет функции: *воспроизводственную, стимулирующую и контрольную.*

При осуществлении *воспроизводственной функции* она является одним из основных источников финансирования расширенного воспроизводства, при выполнении *стимулирующей функции* - источником образования поощрительных фондов и социального развития коллектива предприятия. Через *контрольную функцию* она показывает результативность хозяйственной деятельности предприятия.

Прибыль - важнейшая финансовая категория, призванная отражать финансовый результат хозяйственной деятельности.

Виды прибыли и их состав. **Принято выделять следующие виды прибыли.**

1. *Балансовая прибыль* состоит из прибыли от реализации, доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Законом РФ от 27.12.91 № 2116-1 «О налоге на Прибыль предприятий и организаций» и Инструкцией Государственной налоговой службы «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций» от 6 марта 1992 г. № 4 введено понятие «валовая прибыль как объект обложения налогом».

2. *Валовая прибыль* представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

3. *Прибыль от реализации* состоит из прибыли от реализации товарной продукции (работ, услуг промышленного характера), из прибыли от прочей реализации (работ, услуг непромышленного характера), покупной продукции, материалов.

4. *Прибыль от реализации основных фондов и иного имущества предприятия* определяется как разница между продажной ценой и первоначальной, или остаточной, стоимостью этих видов имущества, увеличенной на индекс инфляции.

5. *Внерезультационные доходы и расходы* - доходы от долевого участия в совместном предприятии, от сдачи имущества в аренду, дивиденды по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим Предприятию, другие доходы и расходы от операций, не связанных с производством и реализацией продукции, включая суммы, полученные и уплаченные в виде экономических санкций и возмещения убытку.

Реализация части денежных накоплений в форме прибыли связана с хозрасчётным методом ведения хозяйства и обособленностью предприятия. Собственно, происходит обособление части денежных накоплений в виде прибыли предприятия как результата его хозяйственной деятельности, выражающего доходность предприятия. В отличие от других форм реализации денежных накоплений темпы роста прибыли зависят не только от эффективности затрат живого труда, но и от размера экономии овеществленного труда. Улучшение использования производственных фондов, сырья, материалов, топлива, энергии означает увеличение прибыли за счет снижения себестоимости продукции. Прибыль является одним из основных финансовых ресурсов предприятия для осуществления затрат по расширенному воспроизводству и социальному развитию.

Планирование балансовой прибыли. Планирование прибыли должно быть нацелено на выявление внутрихозяйственных резервов производства на основе более рационального использования производственных фондов, мощностей, материальных, трудовых, финансовых ресурсов и природных богатств. Эту работу необходимо строить на глубоком экономическом анализе хозяйственных и финансовых показателей за период, предшествующий планируемому, в целях выявления имеющихся резервов.

План прибыли разрабатывается на основе планов производства и реализации продукции, производительности труда, (снижения себестоимости продукции и повышения ее качества.

Поэтому в разработке проекта производственных показателей на планируемый период должны принимать активное участие финансово работники предприятия.

Плановая балансовая прибыль предприятия рассчитывается по следующим видам.

1. Прибыль от реализации изделий, работ и услуг промышленного характера (прибыль от реализации товарной продукции).

2. Прибыль от реализации работ и услуг непромышленного характера (прибыль от прочей реализации).

3. Прибыль от планируемых внереализационных операций.

Прибыль от реализации товарной продукции определяется исходя из выручки от реализации этой продукции (без налога на добавленную стоимость и акцизов) и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость продукции.

Превышение выручки от реализации над полной плановой себестоимостью реализуемой продукции представляет собой прибыль от реализации товарной продукции. Эта прибыль может быть определена и методом поассортиментного расчета. Для этого необходимо знать плановый ассортимент продукции, плановую себестоимость единицы изделия и реализационную цену. Такой расчет составляет по следующей форме (табл. 1).

Таблица 1

Наименование изделий	Объем реализации, ед.	Оптовая цена за единицу	Объем реализации в оптовых ценах	Плановая	Себестоимость реализуемой продукции	Прибыль от реализации
				себестоимость единицы		
А	10 000	1200	12 000	1100	11000	1000
Б	4000	250	1000	200	800	200
В	6000	5000	30 000	4000	24000	6000
Г	3000	500	1500	300	900	600
Д	20 000	250	5000	175	3500	1500
Е	25 000	200	5000	140	3500	1500
И	1000	220	220	100	100	120
Итого			54720		43 800	10920

Этот метод исчисления плановой прибыли носит и другое название - метод прямого расчета. Он чаще всего применяется при исчислении прибыли на предприятиях и в отраслях промышленности с небольшим ассортиментом продукции и при условии планирования себестоимости продукции по каждому виду. К таким отраслям относятся: угольная, лесная, торфяная, нефтеперерабатывающая, сахарная, металлургическая и ряд других.

Прибыль от реализации товарной продукции может быть исчислена на планируемый период исходя из базовой рентабельности, сложившейся на предыдущий год. Такой метод расчета называется аналитическим (проверочным). При этом методе полученная прибыль от реализации товарной продукции за истекший год увеличивается в планируемом году в соответствии с ростом реализации. К полученной сумме прибавляется экономия от снижения себестоимости сравнимой продукции. Кроме того, учитывается изменение цен, ассортимента продукции, повышение качества продукции.

Приведем форму расчета плановой прибыли аналитическим методом.

	<i>тыс. руб.</i>
1. Прибыль по плану на текущий год	9600
2. Прибыль по отчету на 1 октября текущего года	7300
3. Прибыль по плану на IV квартал	2400
4. Ожидаемая прибыль до конца года	2600
5. Ожидаемая прибыль за текущий год	9900
6. В том числе нерезализационные потери	100
7. Ожидаемая прибыль от реализации товарной продукции за текущий год	10 000
8. Поправки к ожидаемой прибыли от реализации в связи с изменением в текущем году оптовых цен	-200
9. Базовая прибыль	9800
10. Ожидаемая реализация товарной продукции по полной себестоимости за текущий год	40 900
11. Процент базовой рентабельности $\left(\frac{\text{стр. 9} \times 100}{\text{стр. 10}} \right)$	24
12. Реализация сравнимой продукции в планируемом году по ожидаемой полной себестоимости текущего года	44 000
13. Плановая прибыль от реализации товарной продукции исходя из базовой рентабельности $\left(\frac{\text{стр. 12} \times \text{стр. 11}}{100} \right)$	10 560
14. Реализация несравнимой товарной продукции в планируемом году по полной себестоимости	2000
15. Процент рентабельности по несравнимой продукции	15
16. Плановая прибыль по несравнимой продукции $\left(\frac{\text{стр. 14} \times \text{стр. 15}}{100} \right)$	300

17. Поправки к планируемой прибыли в связи с изменением в планируемом году:	
оптовых цен	+790
ассортимента изделий	+682
повышения качества продукции	+10
18. Экономия от снижения себестоимости реализуемой продукции в планируемом году	+200
<hr/>	
Итого прибыль от реализации товарной продукции на планируемый год	12 542

при расчете плановой прибыли аналитическим методом большое значение имеет правильное определение базовой рентабельности. Для этого в первую очередь необходимо правильно оценить ожидаемую прибыль за текущий год, которая складывается из фактической прибыли по последнему бухгалтерскому отчету и плановой прибыли за оставшийся до конца года период. Если есть основания считать, что за оставшийся до конца года период предполагаемая прибыль будет существенно отклоняться от плановой, то в расчет ожидаемой прибыли за год вносятся соответствующие коррективы.

Ожидаемая прибыль за оставшийся до конца года период исчисляется на основе данных о предполагаемом выполнении производственной программы, плана снижения себестоимости продукции и сведений об изменении остатков нереализованной продукции за оставшийся до конца года период.

Предположим, ожидаемый выпуск товарной продукции за IV квартал текущего года составит 10 000 тыс. руб., фактическая рентабельность I квартала - 23%, II - 23,5%, III квартала - 24%. Снижение себестоимости за IV квартал ожидается в размере 2% против фактического снижения за III квартал. В этом случае ожидаемую рентабельность за IV квартал при неизменном ассортименте и качестве продукции можно оценить в 26%. Если остатки готовой продукции и товаров, отгруженных на конец года против фактического состояния на 1 октября останутся без изменения, ожидаемая прибыль со-

ставит 2600 тыс. руб. $\left(\frac{10\ 000 \cdot 26}{100} \right)$. Прибавив к фактическим накоп-

лениям за 9 месяцев (7300 тыс. руб.) предполагаемую прибыль за IV квартал (2600 тыс. руб.), получим ожидаемую прибыль за текущий год (9900 тыс. руб.).

При определении плановой прибыли от реализации продукции внереализационные убытки и доходы не должны учитываться. Поэтому при ее исчислении ^ ожидаемой прибыли за год прибавляются фактические внереализационные потери и исключаются внереализационные доходы.

В рассматриваемом примере внереализационные потери за 9 месяцев составили 100 тыс. руб. Прибавив эту сумму к ожидаемой прибыли, получим ожидаемую за год прибыль от реализации в размере 10 000 тыс. руб. (9900 + 100).

Рентабельность продукции за предыдущий год, принимаемая за основу при расчете прибыли, может повыситься или снизиться в планируемом году в зависимости от изменения ассортимента выпускаемой и реализуемой продукции. Для определения изменения в планируемом году средней рентабельности прошлого года в результате сдвигов в ассортименте продукции составляется расчет по следующей форме (табл. 2).

Таблица 2

Наименование изделий	Предшествующий год			Планируемый год	
	Удельный вес изделий в общем выпуске, %	Рентабельность к себестоимости, %	Коэффициент рентабельности $\left(\frac{\text{гр.1} \times \text{гр.2}}{100}\right)$	Удельный вес изделия в общем объеме продукции, %	Коэффициент рентабельности $\left(\frac{\text{гр.2} \times \text{гр.4}}{100}\right)$
А	1	2	3	4	5
А	25,0	8	2,0	21,6	1,7
Б	2,0	25	0,5	1,8	0,45
В	50,0	25	12,5	53,0	13,25
Г	4,0	60	2,4	3,4	2,0
Д	8,0	40	3,2	10,0	4,0
Е	8,0	40	3,2	10,0	4,0
И	3,0	70	0,2	0,2	0,15
Итого	100,0	-	24,0	100,0	25,55

В приведенном примере в связи с увеличением удельного веса наиболее рентабельных изделий и сокращением выпуска менее рентабельной продукции средняя рентабельность по сшиваемой товарной продукции увеличится в планируемом году с 24 до 25,55%. Повышение рентабельности за счет ассортиментных сдвигов даст дополнительную прибыль в планируемом году в сумме 682 тыс. руб.

$$\left(\frac{44\ 000 \times 1,55}{100}\right).$$

На уровень рентабельности и прибыли предприятия, фирмы влияет качество продукции. Улучшение качества продукции, с одной стороны, требует дополнительных производственных затрат, что ведет к некоторому повышению себестоимости продукции и снижению уровня рентабельности. С другой стороны, повышение оптовых цен и поощрительные надбавки к ним за улучшение изделия не только возмещают эти дополнительные затраты, но и увеличивают рентабельность производства.

При планировании выпуска несравнимой продукции расчет прибыли от ее реализации производится отдельно исходя из договорных цен на нее и плановой себестоимости. При этом следует иметь в виду, что новые виды продукции, выпуск которых еще недостаточно освоен предприятием, как правило, имеют более низкую рентабельность по сравнению со старыми изделиями.

Прибыль от реализации работ и услуг непромышленного характера и покупной продукции (прибыль от прочей реализации) планируется отдельно по следующим хозяйственным операциям:

- выполнение работ и услуг непромышленного характера. Включая работы по капитальному строительству и капитальному ремонту;
- реализация продукции и товаров заготовительных организаций, в том числе операции по заготовке и откорму скота;
- реализация услуг транспортных хозяйств, выделенных на самостоятельный баланс в составе промышленного предприятия, а также услуг и работ транспортных цехов промышленного предприятия;
- операции по лесосплаву и лесоперевалке;
- реализация покупной электроэнергии, воды, пара, газа, а также полученных со стороны полуфабрикатов;
- реализация продукции подсобных сельскохозяйственных предприятий,

Прибыль (убыток) по хозяйственным операциям, планируемыми в составе прочей реализации, рассчитывается в основном в том же порядке, что и по реализации товарной продукции, т.е. исходя из объема реализуемой продукции, работ и услуг, их себестоимости, отпускных цен и тарифов.

Прибыль от планируемых внереализационных операций. В старых условиях хозяйствования внереализационные доходы и расходы, как правило, не планировались. Доходы носили случайный характер, а расходы в большинстве случаев были результатом беспхозяйственности.

в настоящее время состав внереализационных доходов промышленного предприятия значительно расширился. Ряд видов доходов приобрел устойчивый характер. В связи с этим появилась возможность их планирования, и учета в общей сумме плановой балансовой (валовой) прибыли. К этим видам доходов в первую очередь относятся:

- доходы от долевого участия в деятельности других предприятий;
- доходы от сдачи имущества в аренду;
- доходы (дивиденды, проценты) по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию.

В области планирования прибыли предприятия остается нерешенным до конца вопрос об отражении в плановой прибыли результатов от товарообменных операций и от реализации основных фондов и иного имущества предприятия.

ГЛАВА 16

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА

В экономической литературе и в практике широко используется термин «финансовые ресурсы», однако его толкование различно.

Вместе с тем однозначное и обоснованное определение сущности данной финансовой категории важно не только для теории, но и для практического осуществления финансовой работы на предприятии.

Понятие «финансовые ресурсы» в практике было введено впервые при составлении первого пятилетнего плана страны, в состав которого входил баланс финансовых ресурсов.

Рассмотрим несколько точек зрения, касающихся определения финансовых ресурсов. *В Финансово-кредитном словаре финансовые ресурсы рассматриваются как денежные средства, находящиеся в распоряжении государства, предприятий, хозяйственных организаций и учреждений, используемые для покрытия затрат и образования различных фондов и резервов¹.*

¹Финансово-кредитный словарь. - М.: Финансы и статистика, 1994. - Т.3. - С. 330.

Экономическая энциклопедия дает следующее определение финансовых ресурсов; *это составная часть экономических ресурсов, представляющая собой средства денежно-кредитной и бюджетной системы, которые используются для обеспечения бесперебойного функционирования и развития народного хозяйства расходуются на социально-культурные мероприятия, нужды утравления и обороны*¹. По такой методике формировался плановый баланс финансовых ресурсов государства. Осуществлялось это за счет следующих источников: денежные накопления народного хозяйства; амортизация; средства предприятий, обращенные на покрытие собственных затрат в финансовом плане; доходы бюджета от колхозов, потребительской кооперации и общественных организаций; государственные налоги с населения; доходы от внешней торговли; поступления по государственным внутренним займам и денежно-вещевым лотереям; поступления сумм в погашение кредитов, ранее предоставленных зарубежным странам, и процентов по ним; кредиты, получаемые от зарубежных стран.

При таком толковании финансовых ресурсов исчезает различие между деньгами и финансами, что противоречит самой сущности финансов.

По-другому трактуется понятие финансовых ресурсов в монографиях и учебной литературе. В «Очерках теории советских финансов» финансовые ресурсы определены как *выраженная в деньгах часть национального дохода, которая может быть использована государством (непосредственно или через предприятия) на цели расширенного воспроизводства и на общегосударственные расходы. При чрезвычайных обстоятельствах в качестве финансовых ресурсов могут выступать абортные средства как часть созданного в прошлом национального достояния*². Данное определение исключает из состава финансовых ресурсов амортизацию и в то же время считает возможным использовать в качестве финансовых ресурсов оборотные средства предприятия.

В учебнике «Финансы» определение понятия «финансовые ресурсы» дано лишь на уровне субъекта хозяйствования, т.е. предприятия. При этом под финансовыми ресурсами понимаются *денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хо-*

¹Экономическая энциклопедия «Политическая экономия». - М.; Изд-во «Советская энциклопедия», 1979.-Т. 3. -С. 496.

²Бирман А.М. Очерки теории советских финансов. Вып. I. - М., 1968. -С. 31.

зяйствования и предназначенные для выполнения *финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию.*¹

По мнению *проф. Родионовой В.М.*, источниками образования финансовых ресурсов предприятия являются: собственные и приравненные к ним средства; мобилизация ресурсов на финансовом рынке; поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения.

К *собственным и приравненным средствам* отнесены все виды прибыли предприятия, амортизация, выручка от реализации вывывшего имущества, устойчивые пассивы, мобилизованные внутренние ресурсы в строительстве. *Средства, мобилизуемые на финансовом рынке*, - это продажа собственных акций, облигаций и других ценных бумаг; кредитные инвестиции.

К *денежным средствам*, поступающим в порядке перераспределения, относятся: страховые возмещения; поступления от концернов, ассоциаций, отраслевых структур; паевые взносы; дивиденды и проценты; бюджетные субсидии.

По нашему мнению, данное в учебнике «Финансы» определение не полностью раскрывает содержание данной категории в части источников образования финансовых ресурсов и их использования по целевому назначению. Включение в состав собственных источников валовой прибыли значительно сокращает размер финансовых ресурсов предприятия, предназначенных для выполнения финансовых обязательств, состоящих из платежей в бюджет (налога на добавленную стоимость, акцизов, налога на прибыль, налога на имущество, платы за воду, земельного налога) и отчислений во внебюджетные фонды - фонд социального страхования, пенсионный, фонд занятости населения, дорожные фонды и др. Известно, что источником этих платежей и отчислений является не только прибыль. Значительная часть их относится на себестоимость продукции. Следовательно, основным источником формирования собственных ресурсов предприятия является не валовая прибыль, а валовой доход.

Одновременно вызывает сомнение обоснованность включения в источники формирования финансовых ресурсов выручки от реализации вывывшего имущества, устойчивых пассивов, платы родителей за содержание детей в детских садах, страховых возмещений и

¹Финансы / Под ред. В.М. Родионовой. - М.: Финансы и статистика, 1994.

других денежных поступлений в порядке вторичного перераспределения.

По нашему мнению, основным источником формирования финансовых ресурсов на общегосударственном уровне является национальный доход, а на уровне субъекта хозяйствования - валовой доход и амортизация как часть национального богатства, используемая на инвестиции.

Научное понятие категорий «финансовые ресурсы» тесно связано с такой более высокой по степени абстракции категорией как «финансы». Распределение и перераспределение стоимости при помощи финансов обязательно сопровождаются движением денежных средств, принимающих специфическую форму финансовых ресурсов. Они формируются у субъектов хозяйствования и государства за счет различных видов денежных доходов и поступлений и используются на расширение воспроизводства, материальное стимулирование работников, удовлетворение социальных и других потребностей общества. Таким образом, *финансовые ресурсы выступают материальными носителями финансовых отношений.*

Принадлежность финансовых ресурсов тому или иному хозяйствующему субъекту, государству, их формирование и использование являются практическим воплощением денежных отношений, возникающих в процессе распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта и части национального богатства.

Финансовые ресурсы как экономическая категория проявляют свою сущность через свои функции. Являясь материальным носителем финансовых отношений, «финансовые ресурсы в реальности выполняют *распределительную и контрольную функции финансов.*

Распределительная функция финансовых ресурсов является воплощением распределительной функции финансов и носит более конкретный характер. *При этом она затрагивает не весь комплекс распределительных отношений, а только отношения, связанные с распределением и использованием вновь созданной стоимости в процессе воспроизводства.*

Размер финансовых ресурсов, формируемых на уровне предприятия, определяет возможности: осуществления необходимых капитальных вложений; увеличения оборотных средств; выполнения всех финансовых обязательств, обеспечения потребностей социального характера.

Структура финансовых ресурсов определяется источниками их поступления. На общегосударственном уровне основными источни-

ками поступления являются национальный доход и доходы от внешнеэкономической деятельности при условии достаточно эффективной ее организации. Частично финансовые ресурсы могут формироваться за счет национального богатства, вовлекаемого в хозяйственный оборот. Возможно также формирование финансовых ресурсов за счет заемных и привлеченных средств других государств.

На уровне предприятия структура финансовых ресурсов в основном определяется собственными источниками - валовым доходом и амортизацией.

Формирование и использование финансовых ресурсов может осуществляться в двух формах: фондовой и нефондовой.

На общегосударственном уровне централизуемые финансовые ресурсы формируются и используются преимущественно посредством бюджетных и внебюджетных денежных фондов целевого назначения: фонда социального страхования, пенсионного фонда, фонда занятости населения, дорожных фондов и др.

На уровне предприятия финансовые ресурсы используются как в *фондовой*, так и в *нефондовой форме*. Часть финансовых ресурсов предприятие использует на образование денежных фондов целевого назначения: фонд оплаты труда, фонд развития производства, фонд материального поощрения и др. Использование финансовых ресурсов на выполнение платежных обязательств перед бюджетом и банками осуществляется в нефондовой форме.

На практике ошибочно воспринимаются как единое целое следующие понятия: денежные средства, финансовые ресурсы и денежные фонды.

Денежные средства - это более широкое понятие, чем *финансовые ресурсы*, составляющие только часть денежных средств, находящихся в обороте предприятия.

Денежные фонды - это лишь часть финансовых ресурсов, наиболее стабильная и формируемая в виде фондов целевого использования.

Различие между денежными средствами и финансовыми ресурсами наглядно видно на примере выручки предприятия от реализации продукции. Общая сумма выручки представляет собой *величину денежных средств*, поступивших на счет предприятия в банке. Из этой суммы денежных средств значительную часть составляют оборотные средства, авансированные в процессе производства на оплату сырья, материалов, топлива, электроэнергии, и только оставшаяся

часть, представляющая собой чистую выручку в виде валового дохода, является источником финансовых ресурсов.

Ускорение темпов развития экономики, повышение экономической эффективности производства, оздоровление государственного бюджета и финансов предприятий во многом зависят от рационального использования источников формирования финансовых ресурсов как на уровне предприятий, так и на уровне государства, что составляет одну из важнейших задач в области правильной организации управления финансами.

По источникам образования финансовые ресурсы подразделяются на *собственные и привлеченные*. На уровне предприятия к *первым* относятся валовой доход, амортизация, к *привлеченным* - паевые и иные взносы членов коллектива, средства, мобилизуемые на финансовом и кредитном рынке.

Большое значение имеет структура источников формирования финансовых ресурсов, и в первую очередь удельный вес собственных ресурсов. Высокий удельный вес привлеченных средств *утяжеляет* финансовую деятельность предприятия дополнительными затратами на уплату высоких процентов по кредитам коммерческих банков, дивидендов по акциям и облигациям и ухудшает ликвидность баланса предприятия. Поэтому на предприятии всегда должны тщательно просчитывать целесообразность использования привлеченных финансовых ресурсов в каждом конкретном случае.

Размер и структура финансовых ресурсов во многом зависят от объема производства и его эффективности. Постоянный рост производства и повышение его эффективности являются основой увеличения финансовых ресурсов как на общегосударственном уровне, так и на уровне предприятий. В свою очередь, от величины финансовых ресурсов, инвестируемых в сферу производства, зависят рост объема производства и степень его эффективности.

Наличие финансовых ресурсов в необходимых размерах и эффективное их использование во многом определяют финансовое благополучие предприятия (фирмы), финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность баланса. Размер этих ресурсов и эффективность их использования в текущем периоде и на перспективу определяются в процессе финансового планирования.

ГЛАВА 16

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Определяющие финансовое состояние предприятия факторы. Активное управление финансами предприятия, достижение желаемых финансовых результатов хозяйствования требуют не только соизмерения полученных доходов с затратами, но и повседневной оценки финансового положения предприятия. Само понятие «финансовое состояние» означает размещение и использование средств, активов, с одной стороны, и формирование их источников, т.е. пассивов, с другой. Предварительная оценка финансового состояния определяется изменениями в составе имущества предприятия и источниках его формирования. Любая деятельность предприятия (или ее отсутствие) приводит к изменению основных балансовых статей, характеризующих активы и пассивы. Соотношения отдельных статей баланса, их изменения в сравнении с предыдущим периодом в валюте баланса позволяют сделать вывод об общем финансовом состоянии предприятия, наметить мероприятия по его оздоровлению или дальнейшему упрочению.

К основным факторам, обуславливающим финансовое состояние предприятия, можно отнести: выполнение финансового плана; своевременное пополнение собственного оборотного капитала; скорость оборачиваемости оборотных средств; обеспечение бесперебойного процесса производства и реализации, формирования и использования денежных доходов и поступлений; обеспечение кругооборота средств в воспроизводственном процессе; организацию взаимоотношений с другими предприятиями, банками, страховыми организациями, бюджетами различных уровней. Финансовое состояние определяет потенциальные возможности предприятия, позволяет дать оценку риска в деловом сотрудничестве, определяет конкурентоспособность самого предприятия.

Таким образом, устойчивое финансовое положение формируется всей экономической деятельностью предприятия, а его уровень свидетельствует о качестве управления и, в частности, финансового управления. Балансовые показатели на ту или иную дату позволяют сделать вывод о том, насколько оправдана структура собственных и заемных источников средств, как использован собственный капитал,

как строятся взаимоотношения с дебиторами и кредиторами, акционерами, налоговыми органами и т.п. В рыночных условиях финансовое состояние предприятия позволяет сделать вывод о нем как о надежном партнере, и на этом основании предполагать в будущем развитие или прекращение экономического сотрудничества.

Для акционеров заключение о финансовом состоянии предприятия позволяет сделать также вывод о том, насколько эффективно справляется с управлением группа финансовых менеджеров, целесообразно ли дальнейшее ее использование на предприятии. Контроль за финансовым состоянием предприятия, его анализ дают возможность не только прогнозировать финансовые результаты, планировать финансовые ресурсы, но и вскрывать и в дальнейшем мобилизовать имеющиеся внутренние резервы.

Важнейшим показателем, характеризующим финансовое состояние предприятия, является платежеспособность, свидетельствующая о том, что предприятие способно своевременно удовлетворять все платежные требования поставщиков, вытекающие из ранее заключенных договоров, рассчитываться по полученным кредитам, выплачивать заработную плату работникам, вносить платежи в бюджеты и внебюджетные фонды. Серьезные отклонения в выполнении в установленные сроки собственных обязательств свидетельствуют о нарушении взаимодействий в единой производственно-хозяйственной финансовой системе.

Вместе с тем следует отметить, что финансовое состояние предприятия, динамика его изменений находятся также под влиянием факторов далеких от непосредственно финансово-хозяйственной деятельности конкретного предприятия: политической и общеэкономической стабильности изменений организационной структуры управления, профессиональной подготовки персонала, изменения форм собственности и т.д. С другой стороны, такие понятия как «платежеспособность», «финансовая устойчивость» достаточно условны и не имеют жестких границ и значений. «Фотография» состояния предприятия, представленная балансом, характеризует одномоментность распределения активов и пассивов по определенным статьям и не всегда может соответствовать действительным общим тенденциям. Приступая к оценке финансового состояния предприятия, следует учитывать отмеченные факторы и их важную оценку экономической перспективы, правильного выбора управленческих решений.

Определение финансового состояния, финансовой устойчивости возможно благодаря использованию системы коэффициентов, позволяющих оценить структуру баланса. Прежде всего важны

соотношение заемных и собственных средств, удельный вес собственных оборотных средств в капитале, доля стоимости производственных фондов в общей стоимости активов, удельный вес дебиторской и кредиторской задолженности. Перечисленные показатели позволяют сделать вывод о надежности защиты предприятия от внешних условий, особенно в условиях низкой платежной дисциплины, неустойчивого финансового положения партнеров, других рисков, которые характерны для современного периода становления рыночных отношений.

Как уже было отмечено, на финансовом положении предприятия прежде всего сказывается состояние его оборотных средств. Их наличие и достаточность для бесперебойного процесса производства и реализации продукции создают предпосылки для выполнения финансового плана. Это особенно важно в условиях инфляции и неплатежеспособности многих предприятий. Утрата оборотных средств или несвоевременное пополнение возникающего недостатка могут приводить к серьезному снижению финансовой устойчивости. Кроме того, важной проблемой продолжает оставаться рациональное размещение оборотных средств, когда товарно-денежные отношения подменяются суррогатными платежными операциями, бартер заставляет предприятия накапливать излишние и ненужные товарно-материальные ценности, отвлекая на эти цели и без того подчас ограниченные средства. Нередки случаи отвлечения собственных оборотных средств в просроченную дебиторскую задолженность в результате возникающей цепочки неплатежей.

Желание сохранить собственные средства, обеспечить им большую доходность нередко толкает предприятия к различным операциям на фондовом рынке без учета собственного цикла оборота, создавая тем самым дополнительные проблемы основному производству.

Упрочению финансового положения предприятия может способствовать использование в обороте временно свободных финансовых ресурсов. Амортизация, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятий, различные фонды и резервы могут в значительной степени облегчить пиковые нагрузки в потребности средств. Поскольку финансовые ресурсы, формирующиеся на предприятии, предполагают строго целевое использование, они должны быть восстановлены, извлечены из оборота к определенному сроку, но названное временное отвлечение их на краткосрочные периоды вполне уместно и целесообразно.

Внешним проявлением устойчивого финансового положения предприятия выступает его постоянная платежеспособность. Но для самого предприятия финансовая устойчивость на протяжении того или иного промежутка времени может складываться неодинаково. Поэтому для характеристики и оценки действительного положения принято выделять следующие типы финансовой устойчивости:

- абсолютная устойчивость - излишек источников формирования запасов и затрат (следует отметить, что такое положение на предприятии может быть исключительно редко);
- нормальная устойчивость - запасы и затраты полностью покрываются за счет имеющихся собственных оборотных средств;
- неустойчивость - запасы и затраты покрываются за счет собственных и заемных средств;
- кризисная неустойчивость - формируемые на предприятии затраты и запасы не покрываются источниками, что свидетельствует о риске банкротства.

Для характеристики платежеспособности предприятия, как правило, используют следующие коэффициенты: коэффициент ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия и общий коэффициент покрытия. Все они говорят о соотношении оборотных активов предприятия и его краткосрочной задолженности. Для расчета коэффициента ликвидности сопоставляются денежные средства и краткосрочные финансовые вложения предприятия. Так называемый промежуточный коэффициент (или, как его еще называют, «коэффициент ликвидности второго порядка»), кроме того, учитывает в составе активов дебиторскую задолженность. Третий показатель учитывает всю величину оборотных активов, включая и запасы материальных ценностей, и характеризует величину оборотных активов на рубль краткосрочной задолженности.

В оценке финансового состояния ликвидность выступает одним из главных показателей. В переводе с латинского «ликвидность» означает текучесть. Речь идет о способности тех или иных активов в те или иные сроки приобретать денежную форму с тем, чтобы погасить текущие обязательства, т.е. ликвидность - это возможность предприятия погасить свои текущие краткосрочные обязательства. Предприятие может быть ликвидным в большей или меньшей степени в силу того, что одна часть текущих активов может быть легко реализована, а реализация другой части - затруднена, что вызывает осложнения в погашении внешней задолженности. Кроме того, низкая степень ликвидности может означать упущенную выгоду, когда

отсутствие свободных ликвидных средств не позволяет воспользоваться выгодными краткосрочными вложениями для увеличения доходов предприятия.

Следует также учитывать, что в составе краткосрочных пассивов могут быть выделены обязательства различной степени срочности и поэтому определение ликвидности предприятия предполагает сопоставление определенных элементов актива и пассива баланса. Для этого обязательства предприятия группируются по степени их срочности, а активы - по степени быстроты реализуемости. К наиболее срочным обязательствам относятся те из них, которые должны быть погашены в текущем месяце. Они сравниваются с суммой имеющихся у предприятия денежных средств, легко реализуемых ценных бумаг, т.е. со средствами, обладающими максимальной ликвидностью. Денежные средства являются главной составляющей ликвидных средств, так как все обязательства погашаются в денежной форме. В том случае, если часть срочных обязательств остается непокрытой, она должна быть сбалансирована менее ликвидными активами: дебиторской задолженностью, векселями к получению, запасами товарно-материальных ценностей, которые могут быть легко реализованы на рынке.

Таким образом, для оценки финансового состояния предприятия, его финансовой устойчивости можно использовать систему финансовых коэффициентов, которые позволяют не только исчислить соответствующие соотношения, но и дают возможность сопоставить их с принятыми в практике нормативными значениями. Это обеспечивает достаточную объективность в оценке финансового состояния предприятия. К числу основных финансовых коэффициентов могут быть отнесены следующие.

Коэффициент автономии. Исчисляется как частное от деления итога первого раздела пассива баланса («Источники собственных средств») на сумму валюты баланса. Принятое нормативное значение данного коэффициента не менее 0,5. Его превышение означает рост финансовой независимости предприятия, уверенность в беспорядочном погашении предприятием своих обязательств, уменьшении в предстоящем периоде риска финансовых затруднений.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств. Этот показатель представляет собой отношение суммы (итога IV + итога V раздела пассива баланса) к итогу IV пассива баланса. Этот показатель свидетельствует о возможности предприятия вовлекать в собственный оборот денежные средства. Его максимальное значение - 1.

Коэффициент маневренности собственного капитала. Определяется как отношение собственных оборотных средств ко всей сумме собственных источников средств. При этом собственные оборотные средства исчисляются по активу баланса как разность между суммой всех оборотных средств и краткосрочной задолженностью. Либо расчеты можно выполнить по пассиву баланса как разность между суммой всех собственных источников средств, увеличенной на заемные источники (среднесрочные и долгосрочные ссуды), предназначенные на капитальные вложения, и итогом долгосрочных вложений по активу баланса. Высокое значение коэффициента положительно характеризует финансовое состояние предприятия. Нормативных значений не имеет. Он может существенно варьироваться в зависимости от отрасли, в которой работает предприятие, и от структуры капитала.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками. Рассчитывается по итогам I раздела пассива баланса «Источники собственных средств», долгосрочных кредитов, I раздела актива баланса «Основные средства и прочие внеоборотные активы» и итогов II раздела актива «Запасы и затраты». В том случае, если результат вычислений равен 1, то можно говорить об оптимальном варианте. При значениях больше 1 речь идет об излишке собственных средств в обороте, при значениях меньше 1 имеет место недостаток собственных средств.

Коэффициент абсолютной ликвидности. Определяется как отношение денежных средств и легко реализуемых ценных бумаг к краткосрочной задолженности предприятия. Показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить на дату составления баланса. Нормативное соотношение составляет не менее 2.

Уточненный коэффициент ликвидности. Определяется как отношение денежных средств, ценных бумаг и дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам. Нормативное значение не менее 0,8-1. Свидетельствует о прогнозируемых платежных возможностях предприятия в том случае, если будут своевременно произведены расчеты с дебиторами, показывает как часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы и услуги.

Коэффициент покрытия, или платежеспособности. Рассчитывается как отношение всех текущих активов к краткосрочным обяза-

тельствам. Свидетельствует о платежных возможностях предприятия не только при условии своевременных расчетов с дебиторами, но и при продаже при необходимости запасов товарно-материальных ценностей. Нормативными считаются значения от 2 до 3. Позволяет установить, во сколько раз текущие активы покрывают краткосрочные обязательства.

Коэффициент реальной стоимости имущества производственного назначения. Представляет собой отношение суммы основных средств, производственных запасов, незавершенного производства к валюте баланса. Свидетельствует о том, насколько эффективно используются средства для осуществления предпринимательской деятельности. Минимальное нормативное значение показателя составляет 0,5.

Кроме перечисленных показателей финансового состояния предприятия можно использовать так называемые коэффициенты второго порядка. Например, коэффициент чистой выручки, исчисляемый как частное от деления чистой прибыли и начисленной за отчетный период амортизации на выручку от реализации. Характеризует долю остаточной денежной наличности в объеме продаж. Коэффициент перелива капитала рассчитывается в виде отношения внешних финансовых вложений к балансовой прибыли. Значения этого коэффициента свидетельствуют о том, что предприятие имеет возможность часть своей прибыли использовать для вложений в другие предприятия, что говорит о его финансовой устойчивости.

В зависимости от конкретных задач для оценки могут использоваться самые разнообразные показатели и коэффициенты.

В западной практике для оценки платежеспособности применяется такой показатель как леверидж (или финансовый рычаг). Он определяется как отношение долга (т.е. ссуд из всех источников, включая долговые обязательства, срочные ссуды и овердрафт) к акционерному капиталу, резервам, долгосрочной кредиторской задолженности и овердрафту. Чем выше доля заемных средств, тем больше значение левериджа. Считается рациональным поддерживать значение этого показателя на уровне не более 50%, т.е. уровень заимствования не должен превышать возможностей предприятия по управлению долгом. Высокие значения показателя могут привести предприятие к порогу банкротства.

Исчисляется также показатель покрытия процентов. Он представляет частное от деления прибыли до выплаты процентов и налогов к сумме процентов к уплате, т.е. говорит о кратности прибыли к

уплачиваемым процентам. Если этот показатель будет иметь значения менее 2, то это серьезное предупреждение предприятию о грядущих проблемах.

Особого внимания заслуживает оценка состояния дебиторской задолженности. С этой целью исчисляются такие показатели, как средний период взимания дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Расчеты производятся исходя из объема продаж за соответствующий период и средней сложившейся дебиторской задолженности за тот же период, а также продолжительности периода в днях. Отвлечение собственных средств в дебиторскую задолженность - одна из основных причин ухудшения финансового положения предприятия. Определенную характеристику финансовому состоянию предприятия могут дать и показатели эффективности использования оборотных средств.

ГЛАВА 17

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Устойчивому финансовому положению предприятия во многом способствует предварительная работа по планированию всех его доходов и направлений расходования средств. Жить по средствам - один из главных принципов рациональной организации финансов на предприятии. В зависимости от целей и задач разрабатываются и составляются финансовые планы разнообразного назначения и содержания. Необходимость планирования продиктована многочисленными причинами, но формализованное представление о деятельности и ее результатах, вмещаемое в план, продиктовано прежде всего тем, что в сам процесс хозяйственного развития заложен значительный элемент неопределенности. Направленность плана задается общей стратегией предприятия, и именно поэтому он выступает руководством к действию. В настоящее время планированию на предприятии уделяется все большее внимание. Для успешного управления разрабатываются бизнес-планы, учитывающие задачи текущего и перспективного развития. В этих документах находит отражение стратегия финансирования. Здесь анализируются и про-

гнозируются разнообразные ситуации и варианты, оцениваются возможности предприятия на рынке. На этой основе предполагаются наиболее квалифицированные варианты решений, что позволяет надеяться на устойчивое финансовое положение предприятия в будущем.

Финансовый план представляет собой завершающую часть бизнес-плана, где концентрируются итоги по всем предыдущим разделам: по объему продаж и прибыли, использованию собственных и заемных средств, объему инвестиций, срокам их окупаемости, объему затрат на производство и реализацию, маркетингу, выплате дивидендов и т.д.

Финансовый план на предприятии призван решать ряд задач. Прежде всего обеспечивается источниками финансирования процесс воспроизводства путем формирования и использования соответствующих целевых фондов. Финансовый план предусматривает расчеты по платежам в бюджет и внебюджетные фонды, с банками и страховыми организациями, кредиторами, создавая тем самым определенные гарантии по своим обязательствам. Кроме того, в ходе финансового планирования на предприятии выявляются имеющиеся резервы, мобилизация которых обеспечит получение дополнительных доходов. Отбор в ходе планирования оптимальных вариантов хозяйствования позволяет снизить риски и избежать нежелательных убытков и потерь, вести рациональную налоговую политику. Важной задачей, стоящей перед финансовым планированием, является организация контроля рублем за финансовым состоянием и платежеспособностью предприятия. Таким образом, финансовый план является важнейшим инструментом в управлении предприятием, а его неукоснительная реализация - залогом успешного предпринимательства, соблюдения интересов собственников, акционеров и всех работников.

Разрабатываемые на предприятии финансовые планы по содержанию, задачам и объектам планирования можно разделить на три группы: перспективные (стратегические), текущие и оперативные.

Перспективный финансовый план содержит важнейшие показатели и целевые установки развития и поведения предприятия на рынке, им задаются пропорции и темпы, стратегия инвестиционной деятельности, формирования накоплений, ценовая и дивидендная политика. Такие планы разрабатываются на несколько лет и могут уточняться по мере реализации основных задач. Текущие финансовые планы определяют показатели, как правило, на ближайший год,

конкретизируют и детализируют перспективные планы, здесь обеспечивается балансовая увязка доходных и расходных статей планируемого года.

Оперативное финансовое планирование подробно отражает оперативный денежный оборот предприятия, поступления и расходования средств по конкретным календарным датам, как правило, на ближайший месяц, что позволяет управлять денежными потоками исходя из складывающейся конъюнктуры и возникающих обстоятельств. Оперативные финансовые планы носят название платежного календаря.

В основе разрабатываемых на предприятии финансовых планов лежит обязательная сбалансированность доходов и расходов. Обязательность соблюдения этого принципа не только обеспечивает устойчивое финансовое положение предприятия, но и позволяет другим субъектам, выступающим партнерами в коммерческих и других отношениях, судить о качестве управления и надежности.

Как правило, финансовое планирование базируется на планировании объема продаж, реализации продукции, товаров и услуг. Предполагаемый объем продаж определяет величину выручки, затрат и прибыли. Использование метода «затраты-объем-прибыль» предполагает деление затрат на постоянные и переменные, деление объемов производства продукции, при которых достигается безубыточность. Расчет такой критической точки (точки безубыточности) означает определение объема производства продукции в натуральном выражении, при котором выручка от продажи будет равна сумме затрат, т.е. постоянных и переменных расходов. Определение точки безубыточности может быть осуществлено аналитическим и графическим способом (рис. 4).

Определение критических объемов производства и реализации тем более важно, что позволяет учесть не только возможности самого предприятия, но и целесообразность производства вообще, поскольку платежеспособный спрос на рынке определяет параметры производства и объемы продаж. При недостаточном объеме спроса выпуск продукции в количествах менее критических значений становится, при прочих равных условиях, нецелесообразным.

Графическое изображение точек безубыточности позволяет более осязаемо представить цели и задачи предприятия по достижению намеченных результатов.

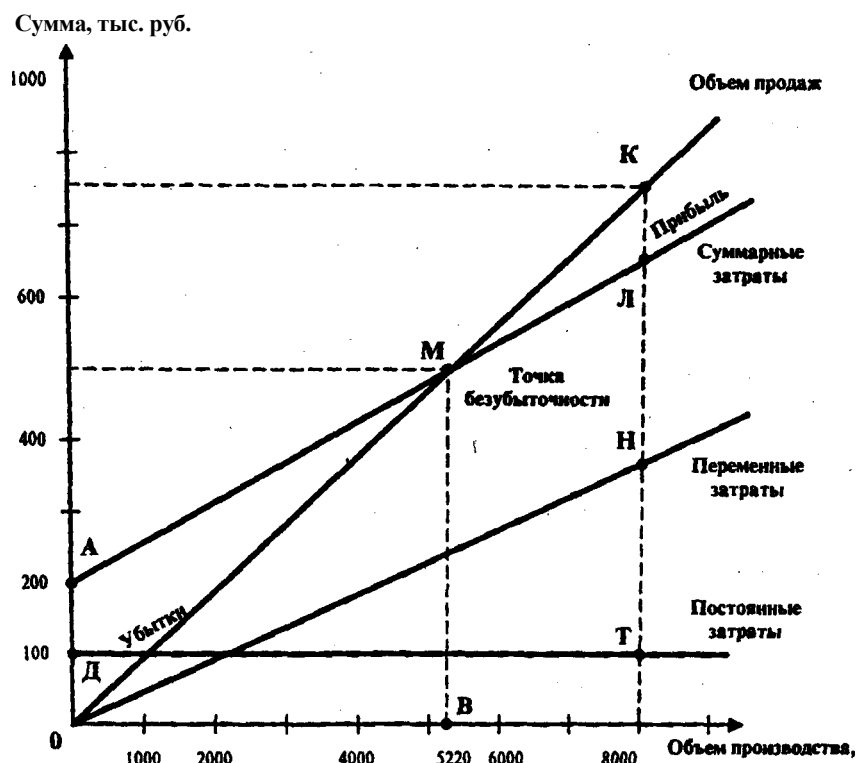


Рис. 4. Определение точки безубыточности

В представленном графике по горизонтали показывается объем производства (продаж) соответствующей продукции в натуральном выражении, по вертикали - стоимостные значения постоянных и переменных затрат, а также выручки от реализации (объем продаж). Прямая АЛ, характеризующая суммарную величину постоянных и переменных затрат, при пересечении с прямой ОК, показывающей объем предполагаемой выручки, определяет величину объема производства в натуральном выражении, при которой достигается пороговое значение рентабельности. Точка М, спроецированная на ось абсцисс, указывает критический объем производства в точке В, равный 5220 шт. Все возможные объемы производства, находящиеся левее точки В (менее 5220 шт.), не обеспечивают возмещения затрат

и будут свидетельствовать об убытках. И наоборот, наращивание производства выше определенных значений обеспечит предприятию получение прибыли.

Вместе с тем следует отметить, что предположение о прямо пропорциональной зависимости выручки и затрат от объема производства достаточно условно. Оно будет справедливым на определенном отрезке прямой, когда можно говорить о неизменной величине постоянных затрат. При существенных изменениях производства меняется величина постоянных затрат, что и будет отрицать линейную зависимость рассматриваемых показателей.

Однако для определения пороговых значений рентабельности использование подобных графиков вполне уместно.

Аналитический расчет критических точек может быть выполнен по следующей формуле:

$$\Pi = \frac{\text{ПЗ}}{\text{Ц} - \text{ПР}},$$

где Π - критический объем производства (продаж) в натуральном выражении;

ПЗ - постоянные затраты;

Ц - цена единицы продукции;

ПР - переменные расходы в расчете на единицу продукции.

Такой метод определения значений в системе «затраты-объем-прибыль» позволяет прорабатывать варианты установления размера цены на выпускаемую продукцию, выбор тех или иных видов ресурсов, организации сбыта продукции.

Планирование объемов производства и реализации продукции - одна из первостепенных задач финансового планирования на предприятии. Приступая к ее решению, следует определить ряд принципиальных позиций. Прежде всего необходимо, исходя из сложившейся конъюнктуры рынка и финансового положения, определить, что предпочтительнее - рост или снижение объема производства и реализации. Существуют ли реальные предпосылки обеспечения роста объема реализации? Какие из имеющихся факторов производства и коммерции могут быть задействованы для наращивания производства и реализации продукции? Какая структура выпуска продукции на предстоящий плановый период является наиболее рациональной, как в зависимости от вариантов структуры меняется величина прибыли? Чему равняются пороговые значения производства,

обеспечивающие предприятию выживание при крайне неблагоприятной конъюнктуре рынка?

Исходя из заданных объемов реализации планируются величина затрат по приобретению оборудования, исходных материалов, средства, необходимые на рекламу, подготовку кадров и другие. Совокупная величина затрат обусловит результат. При разработке текущих финансовых планов объем производства и реализации продукции, исчисленный в натуральных показателях, при заданной цене устанавливает не только выручку, но и размеры планируемой прибыли.

Финансовый план предприятия как документ представляет собой перечень доходных и расходных взаимосвязанных статей. Это обеспечивается привлечением других источников, включая и заемные, при недостаточности собственных финансовых ресурсов. Все показатели финансового плана должны базироваться на достаточно обоснованных расчетах и содержать только такую информацию, которая оказывается легко проверяемой.

В настоящее время составление и оформление финансового плана не имеет каких-либо регламентаций. Тем не менее существуют некоторые особенности методического свойства в подходах к такой работе. В том случае, если главным содержанием финансового плана является отражение финансового результата, прибыли, то становятся неактуальными некоторые из доходных и расходных статей. Так, отдельно выполняются расчеты, но не включаются в перечень статей выручка от реализации продукции, а также затраты на ее производство и реализацию. В составе собственных финансовых ресурсов учитывается начисляемая в течение планового периода амортизация.

Возможен и другой подход к разработке финансового плана. Если в доходной части будет отражена не прибыль предприятия, а вся выручка от реализации продукции, то в расходной части отражается вся совокупность затрат по их основным элементам. В этом случае прибыль и ее распределение могут выделяться в самостоятельный раздел финансового плана.

Текущий финансовый план (баланс доходов и расходов) целесообразно строить по трем основным разделам (табл. 3).

1. Доходы и поступления средств.
2. Расходы и отчисления.
3. Взаимоотношения с бюджетами, банками и внебюджетными фондами.

Таблица 3

Финансовый план

(тыс. руб.)

№ п/п	Наименование статей	Всего	В том числе по кварталам			
			I	II	III	IV
1. Доходы и поступления средств						
1.1	Выручка от реализации продукции, работ и услуг В том числе:	112 350	27150	28 800	27020	29380
1.1.1	налог на добавленную стоимость	18025	4506	4580	4335	4604
1.1.2	прибыль от реализации	35 140	8472	9008	8451	9189
1.2	Доходы от внереализационных операций	16020	5130	3990	4238	2662
1.3	Прибыль от реализации основных фондов и другого имущества	3800	-	2750	1050	-
1.4	Амортизация	9335	2350	2070	2310	2605
1.5	Средства ремонтного фоню	5070	1270	1210	1290	1300
1.6	Мобилизация внутренних ресурсов в капитальном строительстве	2670	680	650	738	602
1.7	Отчисления от себестоимости:					
1.7.1	на уплату налогов	3125	781	750	760	834
1.7.2	плата за воду	1080	270	260	255	295
1.7.3	взносы во внебюджетные фонды	4770	1198	1205	1180	1195
1.7.4	проценты по кредитам	2978	-	-	1250	1725
1.8	Прирост устойчивых пассивов	1946	780	-	460	706
1.9	Излишек оборотных средств на начало планируемого года	-	-	-	-	-
1.10	Доход от первоначального выпуска акций	-	-	-	-	-
1.11	Прочие	1875	620	345	287	623
1.12	Итого по разделу 1	165 019	53 219	55 618	53 624	55723
II. Расходы и отчисления						
2.1	Затраты на реализованную продукцию, работы, услуги по полной себестоимости	57 020	13 779	14617	13 713	14911

Продолжение

№ п/п	Наименование статей	Всего	В том числе по кварталам			
			I	II	III	IV
2.2	НДС, уплаченный поставщикам	9503	2296	2436	3298	1473
2.3	Капитальные вложения	12 238	-	3980	4370	3888
2.4	Затраты на ремонт основных фондов	4980	970	1620	1735	655
2.5	Прирост норматива собственных оборотных средств	1110	-	-	420	690
2.6	Отчисления в фонды стимулирования	9520	2380	2035	2780	2325
2.7	Отчисления в фонды и резервы	7300	-	1800	3157	2343
2.8	Арендная плата	24 154	6038	6038	6039	6039
2.9	Операционные расходы	3598	896	930	989	783
2.10	Убытки	-	-	-	-	-
2.11	Прочие	1240	284	346	198	412
2.12	Итого по разделу II	130663	26 643	33 802	36699	35 519
III. Взаимоотношения с бюджетами, банками и внебюджетными фондами						
3.1	Налог на добавленную стоимость	8522	2130	2165	2050	2177
3.2	Налог на прибыль	12 850	3105	3294	3090	3361
3.3	Налог на имущество	1070	260	251	283	276
3.4	Плата за воду	1080	265	260	272	283
3.5	Платежи во внебюджетные фонды	13 340	3235	3075	3335	3695
3.6	Уплата процентов по полученным кредитам	3010	-	-	1263	1747
3.7	Погашение долгосрочных кредитов банка	-	-	-	-	-
3.8	Получение долгосрочных кредитов	5516	-	-	2500	3016
3.9	Итого по разделу III	34 356	8995	9045	7793	8523
IV. Баланс						
4.1	Всего доходов и поступлений средств	170 535				
4.2	Всего платежей расходов и отчислений средств	170 535				

Финансовое планирование предполагает конкретную увязку каждого вида вложений, направлений использования средств или отчислений с соответствующими источниками финансирования. С целью проверки правильности составления баланса доходов и расходов (финансового плана) составляется шахматная таблица (ведомость), в которой по вертикали отражаются направления использования финансовых ресурсов, а по горизонтали - источники финансирования. Правильность составления финансового плана подтверждается тем, что итоги направлений использования средств (итоги строк) совпадают с итогами источников (итоги граф). Кроме того, составление проверочной шахматной таблицы позволяет подтвердить целевой характер использования финансовых ресурсов предприятия, обеспечить сбалансированность доходов и расходов по статьям, выявить резервы сокращения расходов и мобилизации дополнительных денежных средств.

Одной из проблем составления баланса доходов и расходов, характерной для сегодняшнего состояния российской экономики, является необходимость учета инфляционных процессов. Высокие темпы инфляции могут серьезно воздействовать на сбалансированность отдельных статей, тем самым нарушая реальность сопряжения отдельных показателей, делая невозможной реализацию такого финансового плана. Одним из вариантов решения этой проблемы может быть составление баланса доходов и расходов в относительно устойчивой иностранной валюте. (Но при этом следует помнить, что инфляционным изменениям подвержены практически все мировые валюты.) В дальнейшем по мере реализации финансового плана, вводя соответствующие поправочные коэффициенты, в рублевый вариант текущего финансового плана можно оперативно вносить корректировки по всем статьям баланса доходов и расходов. Такая работа не представляет труда при использовании имеющегося в настоящее время компьютерного программного обеспечения.

Оперативное финансовое планирование предполагает составление и исполнение платежного календаря. В этом документе подробно отражается оперативный денежный оборот через расчетные, текущие, валютные, ссудные и другие счета предприятия. Поступление и расходование средств планируется в конкретной последовательности по срокам, что позволяет своевременно производить расчеты, перечислять платежи в бюджет и внебюджетные фонды.

Составление платежного календаря начинается с его расходной части, в которой отражаются все срочные обязательства предприя-

тия по платежам. Доходы предприятия должны быть спланированы таким образом, чтобы удовлетворить все претензии к предприятию в установленные сроки. Оперативное финансовое планирование заключается в установлении такого соотношения между обеими частями платежного календаря, при котором обеспечивалось бы их равенство или даже некоторое превышение доходов и поступлений над расходами и отчислениями. Такое возможное превышение будет свидетельствовать о платежеспособности предприятия в будущем. Если возникает дефицит в платежных средствах, то следует пересмотреть очередность по непервоочередным платежам, скорректировать план отгрузки продукции, принять меры по ускорению расчетов и изысканию дополнительных средств. Платежный календарь позволяет контролировать расходование средств на неотложные нужды в случае возникновения финансовых затруднений. С его помощью уточняются показатели текущего финансового плана, контролируется исполнение смет затрат, издержек производства и обращения, выпуск продукции и ее реализация, финансовые результаты деятельности предприятия.

Информацией для составления платежного календаря являются сведения об операциях по счетам в банках, содержащиеся в выписках о состоянии счетов, предоставляемых банками, данные о расчетах с поставщиками с особым выделением просроченных платежей, график отгрузки готовой продукции и передачи платежных документов в банк, сроки и размеры перечислений налогов в бюджеты и платежей во внебюджетные фонды, сроки и величина предполагаемой к выплате заработной платы, размеры дебиторской и кредиторской задолженности. Кроме того, для составления платежного календаря используются документы, регулирующие отношения предприятия с кредитными учреждениями: кредитные договоры, обязательства, планы движения заемных средств.

Платежный календарь целесообразно составлять на очередной месяц с подекадной, а в случае необходимости и более подробной разбивкой.

Для планирования оборота наличных денег предприятием разрабатывается кассовый план. Он составляется на квартал и предоставляется в обслуживающий банк за 55 дней до начала квартала. Кассовый план обеспечивает своевременное получение наличных денег в банке и контроль за их использованием. При этом вводится нормативы остатка наличных денег в кассе (лимиты), которые при необхо-

Форма платежного календаря примерно следующая.

Таблица 4

Платежный календарь

№ п/п	Статьи	В т.ч. по декадам			
		Всего	1-я	2-я	3-я
	Расходы				
1	Неотложные нужды				
2	Заработная плата				
3	Налоги				
4	Оплата счетов поставщиков за товарно-материальные ценности				
5	Просроченная кредиторская задолженность				
6	Оплата счетов по капитальному строительству и ремонту				
7	Уплата процентов за кредит				
8	Погашение срочных обяза- тельств по ссудам банка				
9	Погашение просроченных ссуд				
10	Прочие расходы				
	Итого расходов				
	Поступления				
1	Остаток средств на счетах в банках				
2	Остаток средств в кассе				
3	Выручка от реализации продук- ции				
4	Выручка от реализации излиш- них активов				\
5	Получение краткосрочного бан- ковского кредита				
6	Погашение просроченной деби- торской задолженности				
7	Прочие поступления				
	Итого поступления				
	Превышение расходов над по- ступлениями				
	Превышение поступлений над расходами				

димости могут пересматриваться. Наличие сверх установленных лимитов должна сдаваться в обслуживающие предприятие банки.

Кассовый план является типовым документом и составляется по строго определенной форме, которая включает обязательные четыре раздела.

В первом разделе отражаются поступления наличных денег в кассу предприятия в планируемом квартале, кроме денег, получаемых в банке: оплата работниками предприятия различных услуг, товарно-материальных ценностей со склада предприятия, путевок в санатории и т.п. Если имеет место постоянное получение части выручки в наличной форме, то в этом случае она отражается по статьям «торговая выручка» или «выручка местного транспорта». Из поступившей наличной выручки разрешается расходование средств на хозяйственные нужды.

Второй раздел кассового плана отражает направление расходования наличных денег предприятием. Здесь показываются суммы, необходимые на выплату заработной платы, стипендии, различные пособия, надбавки, пенсии, командировочные, хозяйственные и другие расходы, требующие выплаты наличных денег.

Третий раздел включает расчет выплат по заработной плате и другим выплатам в предстоящем квартале с учетом всех удержаний, налогов и перечислений, которые будут сопровождать каждую выплату. Если заработная плата работников перечисляется на сберегательные счета, на оплату коммунальных платежей, переводится по почте конкретным получателям, перечисляется на депозитные счета или на пополнение счетов владельцев пластиковых карточек, то все они также находят отражение в третьем разделе. Наличные деньги на заработную плату выдаются за вычетом из начисленной суммы удержаний налогов и перечислений.

Четвертый раздел кассового плана представляет собой календарь выдач заработной платы и разрабатывается в соответствии с коллективным договором и по согласованию с обслуживающим банком. Здесь указываются конкретные числа каждого месяца и необходимые суммы наличных денег для осуществления соответствующих выплат. Согласно договору о расчетно-кассовом обслуживании, который заключается между банком и предприятием, в случае превышения кассовой заявки в том или ином месяце квартала банк, как правило, взимает повышенный процент за выдачу дополнительных наличных денег.

ГЛАВА 18

ОПЕРАТИВНАЯ И КОНТРОЛЬНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ РАБОТА ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики управление финансами предприятия является одним из основных направлений деятельности. В ходе финансового управления решаются задачи выживания предприятия в условиях конкурентной борьбы, обеспечения устойчивого финансового положения, максимизации «цены» предприятия, прибыли, минимизации расходов, обеспечения рентабельной деятельности и роста объема производства и реализации продукции. Предприятие вправе зарабатывать и наращивать собственные доходы не только за счет основной деятельности, но и активно вести себя на фондовом рынке, участвовать в деятельности других предприятий и организаций, осваивать смежные сферы деятельности, использовать другие, не запрещенные законом, возможности увеличения совокупного финансового результата. Финансовый менеджер на предприятии - ответственный исполнитель принимаемых решений. Его главная задача - это организация и контроль денежных потоков предприятия.

Денежные потоки и величина денежного оборота определяются характером деятельности и объемом производства. От этого зависит объем платежно-расчетных операций с поставщиками и покупателями, банками, бюджетами, страховыми организациями, различными фондами и т.п. Финансовая служба (отдел) как самостоятельное подразделение по структуре и численности зависит от организационно-правовой формы, размеров предприятия и общего количества работающих.

Как уже отмечалось, к основным направлениям финансовой работы на предприятии относятся финансовое планирование, оперативная и контрольно-аналитическая работа.

Текущая оперативная деятельность финансовой службы предприятия предполагает следующие основные направления: расчеты с покупателями, поставщиками, претензионная работа с контрагентами в случае возникновения разногласий в осуществляемых расчетах, ведение кассовых и других банковских операций, финансово-кредитное и оперативное планирование и контроль, экономический анализ, операции с ценными бумагами. В зависимости от размеров предприятия и

объемов деятельности по каждому из направлений численность работников финансовой службы может существенно отличаться, но перечисленные направления деятельности, как правило, характерны для любого предприятия независимо от его размеров. Оперативная работа финансовой службы призвана в первую очередь обеспечить получение (оплату) средств за отгруженную продукцию, выполненные работы и предоставленные услуги. С этой целью контролируется процесс выпуска и отгрузки продукции, своевременное выставление счетов-фактур покупателям, своевременное и качественное оформление платежно-расчетных документов, а также выбор форм расчетов, обеспечивающих надежность оплаты.

Контрольно-аналитическая работа финансовой службы на предприятии представляет собой одно из важнейших направлений деятельности. Без систематического и оперативного контроля за ранее принятыми управленческими решениями невозможно обеспечить достижение запланированных результатов, эффективную работу предприятия. Опыт оптимального управления свидетельствует о целесообразности выделения на крупных предприятиях специальной службы внутреннего контроля (аудита) за осуществляемыми хозяйственными и финансовыми процессами, состоянием экономики предприятия. В качестве основных объектов анализа выступают финансовое состояние, выполнение планов продаж, прибыли и рентабельности, качество использования основных фондов и оборотных средств.

Аналитическая работа финансовых служб на предприятии направлена на выявление и мобилизацию резервов, экономию затрат и повышение эффективности использования всех имеющихся ресурсов. Прежде всего речь идет об изыскании возможностей наиболее рационального применения основных и оборотных фондов. В рыночных условиях особого внимания требуют вопросы организации продаж (сбыта) продукции, поскольку именно здесь, в конечном счете, формируется финансовый результат. Возможности собственного производства, отношения с покупателями, условия расчетов, ответственность сторон, претензионная работа - все это направления оперативной и контрольно-аналитической работы финансовых менеджеров, требующей знаний не только по организации финансов, но и специфики данного производства, особенностей взаимодействия служб и подразделений внутри предприятия и вне его.

Сопоставление достижений с показателями, заложенными в бизнес-план, анализ процессов и ситуаций, лежащих в основе полу-

ченных результатов, позволяют разрабатывать комплекс адекватных мероприятий по корректировке ранее намеченного, обеспечивающих предприятию устойчивое финансовое положение и сохранение его позиций на рынке. Анализ и оценка финансово-экономических и производственных процессов, происходящих внутри предприятия и за его пределами, позволяют составлять прогнозы развития рыночных ситуаций и на их основе составлять производственные и финансовые планы. Моделирование ситуаций обеспечивает многовариантность планов, что снижает уровень принимаемых, рисков. Тесное взаимодействие всех служб и подразделений предприятия, координация усилий со стороны финансистов обеспечивают четкую направленность на достижение запланированного результата всего коллектива работников* Это дает дополнительную мотивацию специалистам, нацеленность на эффективную совместную работу, служит основанием для разработки систем поощрения как всего коллектива, так и его отдельных членов.

Операционный анализ системы «затраты-выручка-прибыль» позволяет не только выявить взаимодействие каждого компонента, но и управлять с помощью финансов другими производными названной системы. Так, уровень доходности-рентабельности предполагает построение соответствующих систем управления затратами, ценообразования, налоговой политики, предопределяет своевременность и полноту расчетов с бюджетами и внебюджетными фондами. С другой стороны, систематический контроль за поступающей выручкой, уровнем затрат и прибылью является залогом устойчивого финансового положения, нормального кругооборота ресурсов предприятия.

Кругооборот ресурсов предприятия, обеспечиваемый оборотными средствами, придает особую значимость рациональной организации последних. Показатели оборачиваемости оборотных средств позволяют оценить эффективность и достаточность, определить возможные резервы ускорения и высвобождения средств. Сопоставление фактических остатков товарно-материальных ценностей с расчетными значениями норм и нормативов в разрезе отдельных нормируемых статей обеспечивает управление запасами и необходимую ликвидность оборотным активам.

Анализ эффективности использования оборотных средств и состояния рынка позволяет сделать вывод о целесообразности применения той или иной стратегии управления: консервативной, агрессивной, оптимальной. Это означает, что руководители финансовых служб должны иметь четкое представление о состоянии финансово-

го рынка, возможности и целесообразности размещения высвобождающихся средств в краткосрочных ценных бумагах, обеспечивая максимум эффективности каждому рублю имеющихся средств.

Оперативная финансовая работа на предприятии направлена на рациональную организацию отношений с другими хозяйствующими субъектами. Это означает, что на финансового менеджера не только возлагается ответственность за выбор соответствующих систем расчетов, но и контроль за их состоянием с целью минимизации рисков и суммы денежных средств, обслуживающих кругооборот фондов предприятия. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью позволяет формировать отношения с контрапартнерами, отстаивая собственные экономические интересы. Но при этом не следует забывать, что перспектива таких отношений во многом будет зависеть не от конъюнктуры, складывающейся на рынке сегодня, а от понимания необходимости взаимной выгоды партнерских отношений. Непременность системы поощрений и санкций в сотрудничестве хозяйствующих субъектов вытекает из требований платежной и финансовой дисциплины, является обязательным элементом рационального финансового механизма.

Повседневный контроль за состоянием платежной дисциплины предполагает не только оперативную оценку наличия средств и обязательств, но и учет важности и последовательности каждого из направлений расходования средств. Очередность платежей, устанавливаемая исходя из значимости их для предприятия, способствует укреплению его финансового положения, снижению нежелательных социальных напряжений. Приоритетность отдельных статей расходов, таких как заработная плата, отчисления на социальное и медицинское страхование, выплаты материального вознаграждения в других формах формируют коллективную заинтересованность в результатах труда, создают дополнительную мотивацию к эффективной деятельности каждого работника предприятия. Устанавливая очередность платежей, финансовый менеджер тем самым предотвращает невозможность отвлечения средств в сомнительные высокорисковые проекты. С другой стороны, это означает, что на предприятии существует контроль за состоянием оборотных средств, скоростью их прохождения отдельных стадий кругооборота.

Особого внимания финансового менеджера требуют отношения с банками. Об устойчивости финансового положения предприятия можно судить не только по уровню ликвидности его активов и платежеспособности, но и по возможности своевременно погашать свои

обязательства по займам, т.е. по его кредитоспособности. Кредитоспособность является важным условием рациональной организации оборота средств предприятия. Только в этом случае имеется возможность оперативного вовлечения недостающих средств в виде краткосрочных банковских кредитов. Разработка плана действий, вытекающих из кредитного договора, осуществляется исходя из анализа кругооборота средств, активов, которые обусловили заимствование и предполагают эффективное их использование с целью своевременности возврата кредита и уплаты процентов. Со своей стороны банк, оценивая кредитоспособность предприятия-заемщика, учитывает не только готовность вернуть долг, но и репутацию предприятия и его руководства, предполагая такие его качества, как компетентность, обязательность, честность, порядочность и т.д. Все это формирует кредитную репутацию предприятия, которая обычно становится известной не только обслуживающему банку.

Аналитическая работа финансовой службы предприятия должна быть также сосредоточена на одном из самых неблагоприятных внешних факторов дестабилизации финансов - инфляции. Высокие темпы обесценения денежной единицы приводят к частичной потере стоимости денежных средств дебиторской задолженности, утрате собственных оборотных средств. Невосполнимость по этой причине части средств может привести к снижению финансовой устойчивости, необходимости изыскания средств и компенсации образовавшегося недостатка.

Контрольно-аналитическая работа на предприятии как обязательный элемент финансового менеджмента обеспечивает необходимой управленческой информацией о производственно-финансовой деятельности, дает возможность оценить и вовлечь в оборот внутрихозяйственные резервы, своевременно выявить наметившиеся недостатки, определить пути их устранения. Без такой работы невозможно обеспечить перспективное производственное и финансовое планирование и, следовательно, надеяться на успех предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ГЛАВА 1. Сущность и формы проявления финансов предприятий.....	3
ГЛАВА 2. Функции финансов предприятий и финансовые категории.....	10
ГЛАВА 3. Организация финансов предприятий.....	14
ГЛАВА 4. Полный (коммерческий) хозрасчет и самофинансирование.....	16
ГЛАВА 5. Особенности полного хозрасчета и финансов предприятий различных форм собственности.....	18
ГЛАВА 6. Финансы сельскохозяйственной кооперации.....	24
ГЛАВА 7. Место финансов предприятий в общей системе финансов государства и их роль в формировании финансовых ресурсов и денежных средств.....	26
ГЛАВА 8. Отраслевые особенности и их отражение в организации финансов предприятий.....	28
ГЛАВА 9. Оборотные средства и источники их формирования.....	31
ГЛАВА 10. Основные фонды и основные средства.....	50
ГЛАВА 11. Амортизация.....	56
ГЛАВА 12. Выручка от реализации продукции.....	65
ГЛАВА 13. Валовой доход.....	71
ГЛАВА 14. Денежные накопления и прибыль.....	74
ГЛАВА 15. Финансовые ресурсы и денежные средства.....	82
ГЛАВА 16. Финансовое состояние предприятия.....	88
ГЛАВА 17. Финансовое планирование на предприятии.....	95
ГЛАВА 18. Оперативная и контрольно-аналитическая работа предприятия.....	107