

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ГІРНИЧИЙ КОЛЕДЖ
ДЕРЖАВНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ
«КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

Комісія економічних дисциплін

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з навчальної дисципліни

«Фінанси підприємств»

напрямок підготовки: 0501 «Економіка і підприємництво»
спеціальність: 5.05030401 «Економіка підприємства»
відділення: Електронно-електро-економічне

Укладач: Онофрієнко Н.О.

Кривий Ріг, 2016

Тема 1. Сущность и основы организации финансов предприятий

Цель: Дать понятия о сущности финансов, их особенностях организации

1.1. Сущность финансов предприятий, их содержание, принципы организации, функции.

1.2 Финансовые ресурсы предприятий, их состав и характеристика

1.3 Финансовый механизм предприятий

1.4 Особенности организации финансов предприятий различных форм собственности

1.5 Управление финансами на предприятии

1.1. Сущность финансов предприятий, их содержание, принципы организации, функции.

Финансы предприятий являются неотъемлемой частью финансовой и экономической наук и находятся в тесной взаимосвязи с другими дисциплинами.

Дисциплина "Финансы предприятий" непосредственно связана со следующими образовательными курсами:

- экономическая теория;
- микроэкономика;
- бухгалтерский учет;
- аудит;
- анализ хозяйственной деятельности предприятия;
- экономика предприятия;
- экономический анализ;
- финансовый анализ;
- финансовый менеджмент.

Экономическую природу финансов предприятий раскрывает совокупность денежных отношений, возникающих на предприятии в процессе их создания и осуществления финансово-экономической деятельности.

Финансы предприятия - это экономические отношения, которые охватывают широкий круг денежных отношений, связанных с формированием и использованием капитала, доходов, денежных фондов, финансовых ресурсов в процессе их кругооборота и выраженные в виде денежных потоков определенного хозяйствующего субъекта.

Предприятие является отдельным технико-экономическим и социальным комплексом, предназначенным для производства общественных благ.

Объект финансов предприятий - денежные отношения, связанные с формированием фондов денежных средств и последующим их расходованием. Субъект финансов предприятий - предприятие (организация), органы государственной власти и управления, органы финансовой системы.

Материальным содержанием являются фонды денежных средств, образуемые на предприятии. Материальной базой финансов предприятий является производство, без которого они во многом теряют свою сущность.

Функции финансов предприятий:

- 1) распределительная;
- 2) перераспределительная;
- 3) регулирующая;
- 4) стимулирующая;
- 5) контрольная.

Основными функциями являются (1) и (5). Сущность (1) функции заключается в следующем: посредством финансов предприятий происходит распределение и перераспределение стоимости выпущенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг, представленных в форме выручки от реализации и других доходов, на фонды

дальнейшего потребления, накопления, социальные фонды и т. д. Сущность (5) функции заключается в том, что посредством финансов предприятий осуществляется непрерывный контроль над всеми элементами производственно-экономической деятельности, над эффективностью деятельности предприятий, над своевременностью расчетов и т. д. Между функциями финансов предприятия существует тесная взаимосвязь (рис. 1.1).

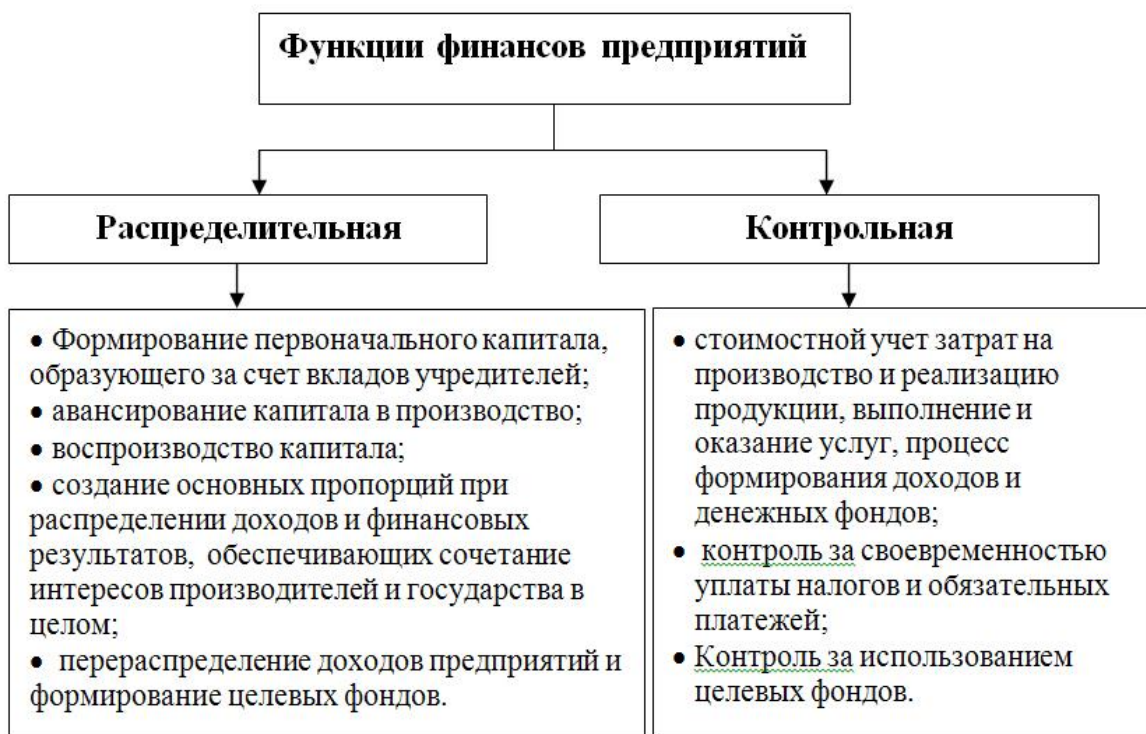


Рисунок 1.1 Функции финансов предприятий.

Принципы организации финансов предприятий.

1. Принцип демократического централизма.

Этот принцип означает, что все элементы деятельности предприятий регламентируются законами и другими нормативно - правовыми актами государства, которые едины для всех. Сюда относятся: налоги, сборы, другие отчисления, требования к организации предприятия, уставному фонду, другие.

2. Принцип плановости.

Проявляется в том, что в условиях смешанной экономики предприятия непрерывно занимаются планированием своей деятельности.

3. Принцип хозяйственного расчета.

Включает в себя: самостоятельность предприятия, самокупаемость, материальную заинтересованность, контроль.

4. Самофинансирование.

Финансовые отношения отражают сущность финансов как отношений обслуживающих движение стоимости ВВП.

Финансовые отношения можно разделить на внешние и внутренние (рис. 1.2).

Внешние финансовые отношения - это отношения предприятия органами государства, также с другими предприятиями (организациями): покупателями, поставщиками, с финансово-кредитными учреждениями

К внутренним финансовым отношениям относятся:

- отношения с учредителями предприятия (дивидендная политика, процесс принятия решений, т.д.);
- отношения предприятия со структурными подразделениями;
- отношения между структурными подразделениями внутри предприятия
- отношения между предприятиями и работающими (заработная плата т.п.).

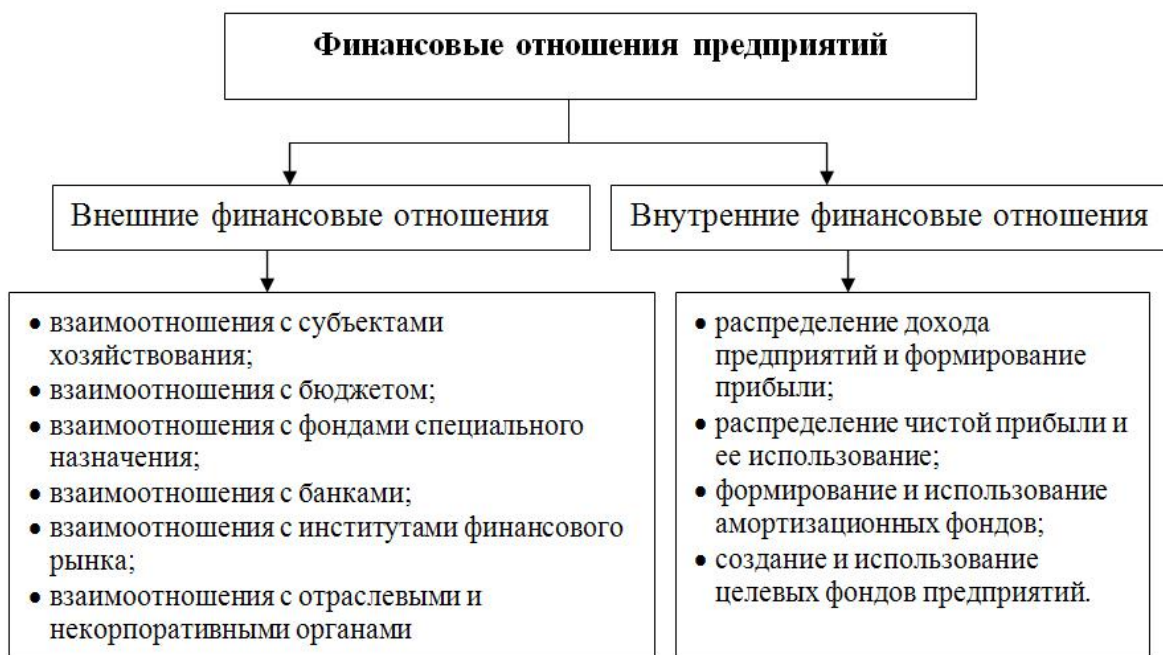


Рисунок 1.2. Финансовые отношения предприятий

В условиях перехода к рыночным отношениям сложилась принципиально новая группа финансовых отношений, связанных банкротством предприятия и приостановлением его текущих платежей, и также со слиянием, поглощением и реорганизацией предприятий.

Каждый субъект финансовых отношений имеет свои интересы, стремясь получить большую часть прибыли, в том числе за счет других субъектов. Следовательно, возникают сильные противоречия в финансовых отношениях, которые предприятию необходимо разрешить. Это можно сделать за счет повышения доходов предприятия, либо за счет повышения эффективности его деятельности.

1.2. Финансовые ресурсы предприятий, их состав и характеристика

Ресурсы производства представлены в виде основных групп:

- природные;
- материальные;
- трудовые;
- финансовые;
- предпринимательские.

Финансовые ресурсы являются материальными носителями финансовых отношений. Финансовые ресурсы занимают важнейшее место в структуре ресурсов. Финансовые ресурсы являются источником средств предприятия, направляются на формирование его активов.

Финансовые ресурсы предприятия представляют собой собственный заемный и привлеченный денежный капитал, используемый предприятием для формирования своих активов и осуществления финансово-экономической деятельности в целях получения прибыли.

Источниками финансовых ресурсов являются:

- собственные;
- заемные;
- привлеченные источники денежных средств.

К собственным источникам относится уставной капитал.

Уставный капитал - это зафиксированная в учредительных документах стоимость активов, которая является взносами собственников в капитал предприятия.

Помимо уставного капитала, к собственным источникам относятся группы дополнительно формируемых собственных финансовых ресурсов:

- резервный капитал (сумма резервов, созданной за счет нераспределенной прибыли предприятия);
- дополнительно привлеченный капитал (сумма превышения рыночной стоимости акций над их номинальной стоимостью);
- прочий дополнительный капитал (сумма дооценки необоротных активов, а так же стоимость активов, полученных предприятием бесплатно и прочие виды дополнительного капитала);

- нераспределенная прибыль;

- целевое финансирование.

Привлеченные финансовые ресурсы:

- кредиторская задолженность;
- суммы полученных авансов;
- суммы задолженностей по платежам в бюджет;
- суммы задолженностей по платежам во внебюджетные фонды;
- задолженность предприятий по выплате дивидендов;
- суммы выданных векселей.

Заемные финансовые ресурсы:

- долгосрочные и краткосрочные банковские кредиты;
- другие финансовые обязательства, связанные с привлечением заемных средств, на которые начисляются проценты.

Состав финансовых ресурсов каждого предприятия, их объем зависит от вида и размера предприятия, рода его деятельности и объема производства. Существует определенная зависимость между объемом производства, его эффективностью и структурой финансовых ресурсов, финансовым положением предприятия.

Если предприятие функционирует неэффективно, то структура его финансовых ресурсов характеризуется низкой долей собственных финансовых ресурсов и высокой долей заемных и привлеченных финансовых ресурсов.

1.3. Финансовый механизм предприятий

Финансовый механизм применяется в целях эффективного использования финансовых ресурсов предприятия и реализации процесса управления финансами предприятия.

Существуют два подхода к пониманию сущности финансового механизма.

1. Финансовый механизм - это функционирование самих финансов предприятия. Материальным отражением этого являются денежные потоки. Данный подход отражает внутреннюю организацию функционирования финансов предприятия. Синонимом финансового механизма в этом случае является организация финансов.

2. Финансовый механизм — это совокупность форм, методов, инструментов, приемов и рычагов влияния на состояние и развитие предприятия.

В данном подходе финансовый механизм осуществляет внешнее воздействие на функционирование финансов предприятия. Усиливает фактор влияния аппарата управления на финансово-экономическое состояние предприятия.

Финансовый механизм - это совокупность методов реализации экономических интересов путем финансового влияния на социально экономическое развитие предприятия.

Составляющие финансового механизма: - финансовое обеспечение; финансовое регулирование;

система финансовых инструментов и финансовых индикаторов, которые дают возможность оценить влияние, действия финансовых механизмов

Действие финансового механизма имеет следующие направления своего проявления:

1) с помощью финансовых инструментов устанавливаются определенные пропорции распределения доходов, влияющих на обеспеченность финансовыми ресурсами;

2) с помощью определения определенных пропорций, распределении дохода устанавливается соответствующая система реализации экономических интересов.

Финансовое обеспечение представлено в выделении определенной суммы финансовых ресурсов на решение определенных задач финансовом политике предприятия.

При этом выделяют:

- обеспечивающее действие финансового обеспечения (проявляется в установлении источников финансирования);

- регулирующее действие финансового обеспечения (осуществляется посредством выделения достаточных средств и конкретных форм финансового обеспечения и характеризуется активным воздействием финансового обеспечения).

Финансовое регулирование состоит в обеспечении устойчивости функционирования предприятия. Под этим понимается деятельность, направленная на изменение конечных и начальных показателей финансовых процессов через механизм предоставления или изъятия финансовых ресурсов.

Финансовое обеспечение и финансовое регулирование проводятся с помощью финансовых инструментов, имеющих свои рычаги воздействия на финансы предприятий.

Элементы финансовых инструментов делятся на элементы первичного и вторичного воздействия. Под первичным воздействием понимается изъятие части доходов (налоги, сборы). Под вторичными - повышение доходов (займы, субсидии).

Действие финансовых инструментов осуществляется на основе:

- общего подхода, характерного для всех хозяйствующих субъектов (единый уровень налогообложения, кредитования, т.д.);

- селективного, дифференцированного использования конкретного финансового механизма для одного или группы предприятий (нормирование запасов, величины кредитов, других задолженностей).

Форма селективного воздействия обладает преимуществом: непосредственное, прямое управление финансами предприятия.

Инструменты влияния на социально - экономическое развитие предприятия определяют характер действия финансовых инструментов, корректируют это действие.

Их делят на:

1) инструменты по направлению действия:

- стимулы;
- санкции;
- другие;

2) инструменты по видам:

- нормы;
- нормативы;

3) инструменты по методологическим основам:

- условия;
- принципы финансово-экономических процессов.

Среди составляющих финансового механизма наиболее эффективными являются финансовые рычаги, приводящиеся в действие посредством соответствующих финансовых методов.

В теории финансов система финансовых индикаторов включает:

- финансовые категории - научные абстракции реальных финансово-экономических отношений, которые не могут быть использованы как информационная база;
- финансовые показатели - характеризуют количественную сторону финансовых отношений и позволяют оценить масштабы финансовой деятельности;
- финансовые коэффициенты - относительные финансовые показатели, использующие оценочную функцию.

1.4. Особенности организации финансов предприятий различных форм собственности

Функционирование каждого предприятия с той или иной формой собственности предусматривает и свои особенности в организации финансов. Они проявляются в формировании уставного фонда, в распределении прибыли, в формировании и использовании фондов денежных средств предприятия, взаимоотношении с бюджетом и т.д.

У предприятий с государственной формой собственности финансовые ресурсы в основном состоят из бюджетных средств. Их собственником является государство, которое передает бюджетные средства вновь создаваемым предприятиям во временное владение и распоряжение.

На предприятиях негосударственной формы собственности финансовые ресурсы формируются за счет долевых взносов учредителей, заемных и привлеченных финансовых ресурсов. Собственниками финансовых ресурсов являются учредители (акционеры).

Прибыль, полученная государственными предприятиями, является собственностью государства и распределяется в соответствии с действующим законодательством. На предприятиях негосударственной формы собственности полученная прибыль частично уплачивается в бюджет, оставшаяся принадлежит учредителям и распределяется в соответствии с их решением.

Виды и организационные формы предприятий в Украине:

1) в зависимости от формы собственности в Украине могут действовать предприятия следующих видов:

- частное предприятие, действующее на основе частной собственности граждан или субъекта хозяйствования (юридического лица);
- предприятие, действующее на основе коллективной собственности (предприятие коллективной собственности);
- коммунальное предприятие, действующее на основе коммунальной собственности территориальной громады;
- государственное предприятие, действующее на основе государственной собственности;
- предприятие, основанное на смешанной форме собственности (на базе объединения имущества разных форм собственности).

2) в зависимости от способа образования и утверждения уставного фонда в Украине действуют предприятия следующих видов:

- унитарное - создается одним учредителем, который выделяет необходимое для этого имущество, формирует уставный фонд, не разделенный на доли, утверждает устав, распределяет доходы, непосредственно или через назначаемого руководителя руководит предприятием и формирует его трудовой коллектив на основе трудового найма, решает вопросы реорганизации и ликвидации предприятия. Унитарными являются предприятия государственные, коммунальные, предприятия, основанные на собственности объединения граждан, религиозной организации или на частной собственности учредителя.

- корпоративное - образуется двумя или более учредителями по их совместному решению (договору), действует на основе объединения имущества и (или) предпринимательской либо трудовой деятельности учредителей, их совместного

управления делами, на основе корпоративных прав, в том числе через создаваемые ими органы, участия учредителей в распределении доходов и рисков предприятия. Корпоративными являются кооперативные предприятия, предприятия, создаваемые в форме хозяйственного общества, а также другие предприятия, в том числе основанные на частной собственности двух или более лиц.

3) в зависимости от количества работающих и объема валового дохода от реализации продукции в Украине могут действовать предприятия:

- малые - предприятия (независимо от формы собственности), в которых среднеучетная численность работающих за отчетный год не превышает 50 лиц, а объем валового дохода за этот период не превышает сумму, эквивалентную 500000 евро по среднегодовому курсу НБУ относительно гривни;

- крупные - предприятия, в которых среднеучетная численность работающих за отчетный год превышает 1000 лиц, а объем валового дохода за этот период превышает сумму, эквивалентную 5000000 евро по среднегодовому курсу НБУ относительно гривни;

- средними признаются все другие предприятия.

Объединения предприятия в Украине

- ассоциация;
- корпорация;
- консорциум;
- концерн.

Виды хозяйственных обществ в Украине:

- 1) акционерные общества (ОАО; ЗАО);
- 2) общества с ограниченной ответственностью;
- 3) общества с дополнительной ответственностью;
- 4) полные общества;
- 5) коммандитные общества.

Существуют требования к минимальному размеру уставного фонда акционерного общества: не менее 1250 минимальных заработных плат (м.з.п.); обществ с ограниченной ответственностью и дополнительной ответственностью - не менее 100 м.з.п.

Финансовая деятельность предприятий может быть организована тремя методами:

- 1) коммерческий расчет;
- 2) бюджетное финансирование;
- 3) некоммерческая (неприбыльная) деятельность.

Отличие между методами заключается в схеме организации финансовой деятельности, т.е. в установлении взаимозависимости между финансовыми ресурсами и источниками их формирования, доходами, расходами и финансовыми результатами.

Основным методом финансовой деятельности является коммерческий расчет.

Коммерческий расчет (КР) представляет собой метод ведения хозяйства, заключающийся в соизмерении в денежной форме затрат и результатов деятельности; его целью является получение прибыли при минимуме затрат.

При коммерческом расчете финансовая деятельность предприятий строится по схеме:

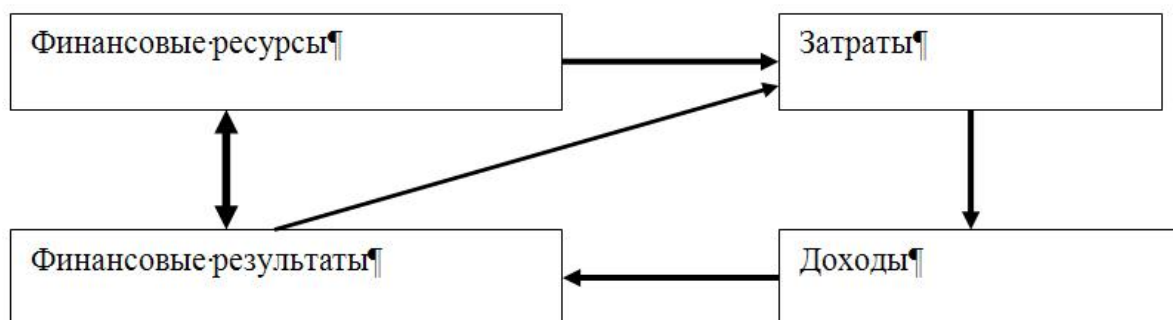


Рис. 1.3. Финансовая деятельность предприятий при коммерческом расчете

Финансовые отношения коммерческих предприятий строятся на определенных принципах: полная хозяйственная и юридическая самостоятельность, самокупаемость, прибыльность, самофинансирование, финансовая ответственность.

Все принципы тесно взаимосвязаны между собой и представляют единое целое. Исключение хотя бы одного из них сразу сводит на нет эффективность коммерческого расчета.

В нашей стране долгое время основой хозяйствования являлся хозяйственный расчет. В отличие от коммерческого расчета, хозяйственный расчет основывался на общественной собственности на средства производства; был нацелен на выполнение плана, пусть даже отнюдь не с минимальными затратами. Прибыль, при этом, не являлась обязательной целью. Т.е. хозяйственный расчет — ограниченный вариант коммерческого расчета.

Сущность бюджетного финансирования (БФ) заключается в обеспечении покрытия затрат за счет внешнего финансирования. Схема его осуществления показана на рисунке 1.4.

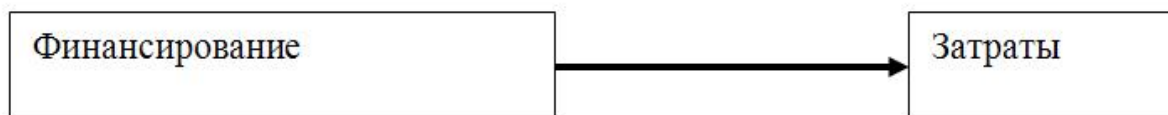


Рисунок 1.4. Финансовая деятельность предприятий при бюджетном финансировании.

Бюджетное финансирование осуществляется на основе таких принципов: плановость, целевой характер выделения денег, выделение денег в зависимости от фактических показателей деятельности предприятий, отчетность.

Данный метод организации финансов используется в тех сферах, в которых оказываются бесплатные услуги населению и где трудно обеспечить реализацию принципов самокупаемости и прибыльности (образование, здравоохранение, дошкольное воспитание детей, культура, спорт и др.).

Бюджетное финансирование может осуществляться по двум направлениям: из бюджета или из централизованных фондов корпоративных организаций: из фондов предприятий, образуемых за счет чистой прибыли. Учреждения, которые финансируются из бюджета, называются бюджетными. На внутреннем бюджетном финансировании могут находиться обособленные структурные подразделения предприятий и организаций, как правило, социального назначения. Например, детский сад, профилакторий, пансионат, детский лагерь и т.п.

В отдельных случаях в пределах одного предприятия или организации может осуществляться одновременно бюджетная и коммерческая деятельность. Например, в вузах осуществляется обучение студентов за счет бюджета и на платной (коммерческой) основе.

Бюджетное финансирование может осуществляться по установленным нормативам. Например, в медицинских учреждениях устанавливаются нормы медикаментов на одного больного. Такой подход означает ослабление целевого характера бюджетных ассигнований, поскольку они выделяются общей суммой, а их распределение по статьям затрат осуществляет сама организация (учреждение).

Бюджетное финансирование как метод организации финансовой деятельности предприятий не имеет достаточных стимулов для рационального и эффективного хозяйствования. Поэтому на предприятиях, работающих на принципах бюджетного финансирования большое внимание уделяется контролю за использованием бюджетных средств.

Некоммерческая (неприбыльная) деятельность в целом организована по схеме:

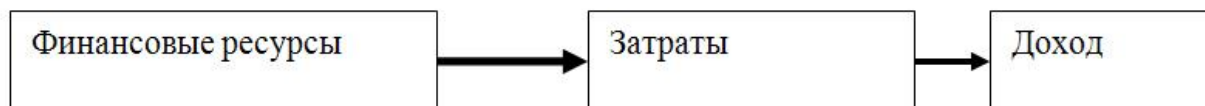


Рис. 1.5. Финансовая деятельность предприятий при некоммерческом расчете.

К некоммерческой деятельности можно отнести функционирование муниципальных предприятий и предприятий социальной сферы.

Специфической чертой формирования финансовых ресурсов при некоммерческой деятельности является то, что довольно часто оно осуществляется за счет спонсорских и других поступлений, причем прежде всего от учредителя. Этот метод организации финансовой деятельности не предполагает действие принципа прибыльности. Главная цель функционирования некоммерческих предприятий, организаций, учреждений - обеспечение удовлетворения определенных потребностей общества. Отсутствие прибыли дает возможность снизить цены и сделать определенные товары и услуги более доступными для всех слоев населения.

Некоммерческая деятельность основывается на таких принципах: хозяйственная и юридическая самостоятельность, самокупаемость и финансовая ответственность.

Однако первый принцип имеет ряд ограничений: во-первых, со стороны основателя (учредителя), который определяет характер и направления деятельности; во-вторых, со стороны государства, которое может регламентировать уровень затрат и цен.

Предприятия, функционирующие на принципах некоммерческого расчета, входят в состав так называемого неприбыльного сектора экономики, который объединяет финансы общественных организаций и фондов, благотворительных организаций, политических партий, религиозных организаций и др.

1.5. Управление финансами на предприятии

В теории финансов предприятия под управлением понимается процесс воздействия на финансовые отношения, финансовые ресурсы, их организацию для реализации финансовой политики предприятия.

Управление финансами - это совокупность органов аппарата управления предприятия и его управляющих действий. Цель финансового управления состоит в обеспечении предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышении эффективности финансово-экономической деятельности.

Предметом финансового управления является регулирование финансовых потоков, Объектом - финансовые отношения в сфере денежного оборота, фонды финансовых ресурсов. Субъектом финансового управления является руководящий и финансовый аппарат системы органов управления предприятия.

На практике управление финансами предприятия - это совокупность форм и методов финансового воздействия субъектов управления на формирование и использование финансовых ресурсов. Данное воздействие осуществляется с использованием следующих методов:

- финансового прогнозирования;
- финансового планирования;
- финансового контроля;
- финансового регулирования.

Финансовое прогнозирование означает предвидение вероятности финансового состояния предприятия, обоснование показателей финансового планирования. Различают среднесрочное (от 3 до 5 лет) и долгосрочное (от 5 лет) прогнозирование.

Целью финансового прогнозирования является определение реально возможного объема финансовых ресурсов, источников их формирования, направлений их использования. Финансовые прогнозы позволяют финансовым подразделениям предприятия наметить различные варианты развития и совершенствования системы финансовых отношений, формы и методы реализации финансовой политики.

Финансовое прогнозирование предусматривает использование различных методов, основными из которых являются:

- 1) метод ассоциаций и аналогий;
- 2) построение эконометрических моделей;
- 3) корреляционно - регрессионный анализ;
- 4) метод экспертных оценок.

Процесс финансового прогнозирования сосредотачивается на основе следующих элементах:

- финансовые ресурсы;
- экономическое и финансовое состояние;
- финансовая политика.

→ Расчет прогнозных показателей и определение уровня финансового состояния в будущем осуществляется в несколько этапов. I. Составление аналитического баланса:

на основе анализа показателей за предыдущие периоды составляется аналитический баланс, определяются входные данные для расчета основных показателей финансово-экономической деятельности предприятия по степени их важности.

II. Выявление факторов воздействия:

определяются основные показатели, оказывающие первоочередное воздействие на отобранные, указываются допустимые пределы варьирования того или иного показателя.

III. Получение оценок влияния на расчетные аналитические показатели: рассчитываются возможные варианты воздействия на основные финансово - экономические показатели, оценивается степень влияния факторов воздействия.

Следующим методом финансового управления является финансовое планирование, которое направлено на координацию действий всех отделов и звеньев предприятия. Главными объектами финансового планирования являются финансовые отношения и финансовые ресурсы.

Современным методом финансового планирования является финансовое программирование, основу которого составляют разработанные финансово-целевые подходы. В последнее время данный метод программно-целевого финансового планирования очень широко применяется на крупных и средних предприятиях.

Метод финансового контроля представляет собой процесс изучения, сравнения, выявления, фиксации проблем, содержащихся в структуре финансово - экономической деятельности предприятия и отраженных в финансовой отчетности данного предприятия, а также устранение данных нарушений и предупреждение их в дальнейшем.

Управление финансами на предприятии осуществляется конкретными финансовыми службами, которые различаются в зависимости от размера предприятия, его формы собственности, вида деятельности:

- на крупных предприятиях - это чаще всего финансовое управление;
- для средних - финансовый отдел;
- финансовый директор (бухгалтер) на малых предприятиях.

Управление финансами предприятия обеспечивает его финансовыми ресурсами, разрешает существующие противоречия в финансово экономической деятельности, помогает устранить, своевременно выявить и предупредить различные нарушения, помогает достижению предприятием своих стратегических целей.

Нормативно-правовая литература

1. Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» от 22.05.97 г.
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета №2 «Баланс», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 31.03.99. №87.
3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета №3 «Отчет о финансовых результатах», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 31.03.99. №87.
4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета №15 «Доход», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 29.11.99. №87.

Основная литература

1. Коробков М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Учеб. Пособие. -К.: Т-ов «Знання». КОО,2000.
2. Моляков Д.С. , Шохин Е.И. Теория финансов предприятий: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2000. — С. 65-
3. Фінанси підприємств: Підручник/Керівник авт. кол. і наук, ред. проф. А.М.Поддєрьогін. 4-те вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2002. —С. 520.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий — М.: ИНФРА-М, 1997. — С. 109-135.
5. Финансы: Учебное пособие / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М: Финансы и статистика, 1999. —С. 121-159.

Дополнительная литература

1. Шафранова А. Анализ финансовой отчетности // Баланс. — 2000. — №4.3 — С. 45-48.

Тема 2. Организация денежных расчетов предприятия

Цель: Дать знания об организации денежных расчетов на предприятии

2.1 Экономическое содержание, принципы организации и классификация расчетов.

2.2 Характеристика форм безналичных расчетов

2.3 Содержание и организация наличных расчетов предприятия

2.1 Экономическое содержание, принципы организации и классификация расчетов.

Расчеты — отношения, возникающие между предприятиями и организациями в процессе распределения и перераспределения ВВП и осуществления уставной деятельности предприятия. Расчеты охватывают две сферы денежного оборота: наличный и безналичный.

В Украине превалирует безналичный оборот (93%-95%), и с каждым годом доля его увеличивается.

При построении системы расчетов необходимо исходить из требований наибольшего сближения момента осуществления платежа с моментом получения продукции, работ и услуг, недопущения образования необоснованной кредиторской задолженности, максимальная экономия средств для совершения расчетов и возможности более эффективного контроля над целевым использованием денежных средств.

Система расчетов должна отвечать следующим требованиям:

а) способствовать своевременному получению поставщиками денежных средств за активы;

б) создавать условия покупателю для контроля над соблюдением поставщиками статей и пунктов договора;

в) обеспечивать возможность контроля со стороны банка и поставщика над своевременностью и полнотой оплаты.

В основу организации безналичных расчетов положены следующие принципы:

1) расчеты должны осуществляться вслед за отгрузкой товаров, продукции, услуг или одновременно с ними;

2) платежи должны осуществляться через банковские учреждения, контролироваться ими с согласия покупателя или при наличии у него денежных средств или права на получение кредита;

3) платежи по различным видам деятельности должны осуществляться с различных счетов, т. к. денежные средства должны использоваться по целевому назначению;

4) платежи по различным видам деятельности должны осуществляться с использованием определенных платежных документов типовой формы.

Соблюдение данных принципов должно быть как со стороны покупателя, так и со стороны продавца.

Классификация расчетов

1. В зависимости от объектов платежей расчеты делятся на товарные и нетоварные.

Расчеты по товарным операциям связаны с оплатой материальных ценностей, продукции, услуг,

Расчеты по нетоварным операциям: платежи в бюджет, по социальному и имущественному страхованию, по погашению кредитов и процентам по ним, по уплате различных платежей за нарушение расчетно-платежной дисциплины.

2. В зависимости от места осуществления платежа, т.е. расположения плательщика и поставщика, расчеты делятся на местные и иногородние.

3. В зависимости от конкретных условий выделяются следующие формы расчетов:

- расчеты платежными поручениями;
- расчеты платежными требованиями-поручениями;
- расчеты посредством чеков;
- расчеты аккредитивами;
- расчеты с использованием векселей.

Реже:

- платежные требования;
- инкассовые поручения.

В мировой практике существуют другие формы расчетов, например инкассо.

Предприятие или физическое лицо, имеющие самостоятельный баланс и зарегистрированные в установленных органах в законодательном порядке, для хранения денежных средств и учета движения их могут открывать в уполномоченном банке один или несколько текущих счетов.

Для открытия текущего счета предприятие-субъект предпринимательской деятельности, юридическое лицо предоставляет в банк следующие документы:

- 1) заявление установленного образца, подписанное руководителем и главным бухгалтером;
- 2) копия свидетельства о государственной регистрации предприятия;
- 3) копия устава;
- 4) копия документа, подтверждающего принятие предприятия на учет в налоговом органе;
- 5) карточка с образцами подписей лиц, имеющих право распоряжаться денежными средствами на счете;
- 6) справку о регистрации в пенсионном фонде Украины;
- 7) копию справки о внесении предприятия в Единый реестр предприятия и организаций Украины;
- 8) документ, подтверждающий регистрацию предприятия как плательщика страховых взносов по обязательным видам страхования.

Предприятие, осуществляющее свою деятельность без создания юридического лица, представляет в банк 1, 2, 4, 5, 6 документ из перечня.

Для открытия других счетов, в т.ч. и валютного, в этом же учреждении банка предприятие предоставляет только лишь заявление на открытие счета.

Предоставленные в банк документы проверяются, и с разрешения руководителя банка предприятию открывается текущий или другой счет с обязательным присвоением соответствующего номера.

Предприятия могут открывать несколько текущих и других счетов. В любых банковских учреждениях Украины по своему выбору и с согласия руководителя банка. После открытия счета предприятие в установленный срок сообщит об этом уполномоченному налоговому органу.

Текущие счета могут быть закрыты в следующих случаях:

- а) по заявлению владельца счета;
- б) на основании решения вышестоящего органа, имеющего право ликвидировать или реформировать предприятие;
- в) на основании решения суда, а также в других случаях, предусмотренных действующим законодательством и договором между владельцем счета и банковским учреждением.

Операции на текущем счету могут быть временно приостановлены в соответствии с решением судебных и правоохранительных органов в случаях, предусмотренных законодательством.

За открытие счета, совершение операций по нему и его закрытие клиент платит банку сумму, установленную в договоре между банком и предприятием.

2.2. Характеристика форм безналичных расчетов

Форма безналичных расчетов - регламентируемый документооборот расчетных документов, определяющих формы осуществления платежей между экономическими агентами. Предварительным условием существования различных форм безналичных

расчетов является взаимность открытия и ведения операций по счетам всех видов предприятий.

1. Платежное поручение расчетный документ, содержащий поручение плательщика банку или другому учреждению-члену обслуживающей системы осуществлять перевод указанной в нем суммы со своего текущего счета на счет получателя средств.

Платежные поручения могут представляться в банк не позднее 10 дней со дня выписки. Преимуществом данной формы является ее универсальность и то, что данная форма обеспечивает максимальную приближенность к моментам возникновения платежа и самого платежа.

Существенным недостатком такой формы является отсутствие гарантий надлежащего платежа и самого платежа.

2. Платежное требование-поручение.

Данная расчетная форма состоит из двух частей. С одной стороны указывается требование поставщика уплатить определенную сумму, а с другой стороны - поручение плательщика переместить указанную сумму со своего счета на счет получателя.

Банк плательщика принимает платежное требование-поручение позднее 20 дней со дня выписки. Операции по данной форме осуществляются следующим образом: после того, как на основании договора банка предоставлена продукция и документы к ней, поставщик предоставляет покупателю платежное требование-поручение. Покупатель рассматривает его и при согласии отправляет требование-поручение в свой банк с уже заполненным поручением.

Данная форма безналичных расчетов является более совершенной по сравнению с платежным поручением в области гарантии платежа. Недостатком ее является растянутость во времени.

3. Расчетный чек - платежная форма, содержащая письменное указание владельца счета банку о перечислении указанной в нем суммы с его счета на счет предъявителя.

Иногда используется в безналичных расчетах с целью сокращения расчетов наличными. Операции по расчетному чеку производятся только в безналичной форме. Запрещается передача чека какому-либо юридическому или физическому лицу, а также подпись и проштамповка печатью незаполненных бланков. Выдача расчетного чека наличными не производится, кроме того, за такую выдачу могут быть вынесены штрафы и другие санкции, как банку, так и предприятию.

Выписанный чек действителен в течение 10 дней. По окончании срока действия чековой книжки или исчерпанию лимита оставшиеся незаполненными бланки должны быть предоставлены банку, выписавшему чек. Чеки изготавливаются на специальной бумаге НБУ по заказу коммерческого банка и брошюруются по 10, 20, 25 бланков в чековую книжку. Предприятие на основании договора с банком при предоставлении чековой книжки должно указать лимит средств на счете, в соответствии с которым должны совершаться операции с расчетным чеком.

4. Аккредитив.

Аккредитивная форма расчетов используется в иногородних расчетах и представляет собой денежное обязательство банка по поручению своего клиента осуществлять платежи третьим лицам за полученные товары, работы, услуги и т.д.

- Аккредитивы бывают:
- покрытыми и непокрытыми;
- отзывными и безотзывными;
- гарантированными.

Покрытый аккредитив связан с заблаговременным бронированием средств платежа кредита в полной сумме на отдельном счете в банке поставщика или плательщика.

При открытии непокрытого аккредитива бронирование средств не производится, однако банк плательщика в случае нехватки средств предоставляет кредит.

При открытии гарантированного покупателю денежных средств предоставляется право на списание необходимой суммы с корреспондентского счета плательщика в банке покупателя.

Отзывной аккредитив может быть изменен или аккумулирован банком, обслуживающим плательщика без предварительного согласования с поставщиком в случае нарушения последним условий договора или непредставления продукции.

Безотзывной аккредитив может быть изменен или аннулирован только на основе взаимного соглашения между банком плательщика и поставщиком.

5. Платежное требование - расчетный документ, содержащий требование получателя денежных средств об уплате плательщиком определенной суммы через уполномоченный банк.

Используется при наличии у предприятия не востребовавшей дебиторской задолженности, которая может быть списана со счета дебитора в бессрочном порядке.

6. Инкассовое поручение - расчетный документ, который применяется в случаях несвоевременной уплаты предприятием налогов, сборов и других обязательных платежей государству с обязательным начислением пени за каждый день просрочки. Инкассовое поручение, оформленное в соответствующем порядке, сдается в банк плательщика не позднее 10 дней со дня выписки и оплачивается сразу при поступлении денежных средств на счет предприятия.

7. Расчеты предприятия с применением векселей.

Вексель - это ценная бумага, установленной формы, содержащая письменное обязательство должника уплатить соответствующую сумму денежных средств кредитору, владельцу векселя, в установленный срок.

В Украине согласно законодательству существует две формы векселей: простой и переводной, обращение которых регламентируется Законом Украины и инструкциями НБУ. Бланки векселя являются формами строгой отчетности. Они нумеруются и выдаются банками в книжках по 25 и 50 листов. Банковская гарантия по векселю называется аваль и представляет собой надпись на обратной стороне векселя, удостоверяющую гарантийное обязательство банка уплатить по векселю.

В Украине существует следующая очередность операций по переводному векселю:

- 1) оформление векселя кредитором;
- 2) выдача векселя векселедержателю;
- 3) предъявление векселя к акцепту плательщика;
- 4) передача акцептированного векселя векселедержателю;
- 5) предъявление векселя векселедержателем для его оплаты;
- 6) оплата векселя плательщиком.

При применении расчетов с использованием векселей у предприятия сокращается потребность в оборотных средствах, ускоряются расчеты, обеспечивается погашение взаимных долгов, происходит привлечение к оплате третьих лиц, имеющих средства.

Однако в связи с многочисленными нарушениями вексельного законодательства в последние годы вексельное обращение в Украине сильно ограничено, и с каждым годом сокращается количество операций, по которым могут производиться вексельные расчеты.

2.3. Содержание и организация наличных расчетов предприятия

Наличные расчеты составляют 5-7 % в структуре предприятия. Предприятия могут осуществлять расчеты наличными за счет средств, полученных из банковских касс, и за счет наличной выручки через кассу предприятия, с обязательным ведением кассовой книжки установленной формы. В течение одного дня сумма наличного платежа не должна превышать 10000 гривен по одному или нескольким платежным документам. При этом не ограничивается количество предприятий, с которыми могут проводиться в течение дня наличные операции.

Если на предприятии существует наличная касса, то это должно быть отражено в договоре с банковским учреждением с обязательным установлением лимита оборотной кассовой наличности. Лимит устанавливается банком, однако если он будет слишком большим, к данному банку со стороны НБУ будут применены различные санкции. Если в течение дня наличные расчеты предприятия превышают 10000 гривен, то разница прибавляется к фактическим остаткам наличных в кассе предприятия, и полученная сумма сравнивается с лимитной. Расчеты предприятия наличными проводятся с применением приходных и расходных кассовых ордеров, товарных чеков, квитанций, проездных документов и т. п., а также договоров и счетов-фактур других предприятий.

Предприятия обязаны сдавать наличные в банк с их зачислением на текущий счет, причем должны соблюдаться установленные сроки и порядок данной операции. Если лимит наличных дня предприятия не установлен, то в банк должны сдаваться все средства.

Если на предприятии существует касса, то все операции с наличными должны быть оприходованы. Под оприходованием наличности понимают ее учет в полной сумме с оформлением в книге и обязательном наличии соответствующих документов. Предприятие не должно накапливать выручку

наличных в кассе. В момент выдачи зарплаты наличными очень часто общая сумма зарплаты превышает установленный лимит. Т.е. предприятие в течение трех дней может превышать данный лимит.

В случаях, когда предприятию требуется большая сумма наличных, оно должно в установленный срок сделать заявку в обслуживающий банк.

За нарушение расчетно-платежной и кассовой дисциплины в зависимости от вида данного нарушения к предприятию могут быть применены административные и финансовые санкции: за неисправное хранение и расходование денежных средств или за несвоевременные расчеты и платежи.

Предприятия уплачивают в пользу соответствующих субъектов установленную пеню, штрафы, неустойки. За просрочку платежа плательщики денежных средств уплачивают в пользу получателя пеню в размере, установленном в договоре сторон, но не выше двойной учетной ставки НБУ за период, в котором начисляется пеня.

Должник, просрочивший использование денег, по требованию кредитора обязан выплатить всю сумму, а также начисленные проценты с учетом индекса инфляции за все время просрочки, если другие условия не предусмотрены договором. При несвоевременной уплате налогов и платежей в бюджет плательщик уплачивает пеню в размере 120% от учетной ставки НБУ.

В случаях нарушения предприятием оборота наличности в национальной валюте к ним применяются финансовые санкции в виде штрафов в следующих размерах:

- за превышение установленного лимита наличности - в двукратном размере сумм, выявленных сверх лимита (за каждый день).
- за неоприходование в кассе наличных - в пятикратном размере не оприходованных сумм.
- за расходование наличных на выплату зарплаты и схожих выплат при существовании задолженности по налогам - штраф в размере осуществленных выплат;
- за превышение установленных сроков использования выданных наличных - штраф в размере 25 % от выданных сумм;
- за осуществление расчетов наличными без предоставления платежного документа, подтверждающего данную операцию - штраф в размере установленной суммы;
- за использование полученных наличных не по целевому назначению - штраф в размере израсходованной суммы;
- за неустановление учреждением банков лимита наличности с банков взыскивается сумма в размере 50 необлагаемых минимумов доходов граждан (за каждый случай).

Нормативно-правовая литература

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета №4 «Отчет о движении денежных средств предприятия», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 31.03.99. № 87.

Основная литература

1. Бюряковский В.В., Кармазин В.Я., Каламбет С.В. Финансы предприятий: Учебное пособие. — Днепропетровск: «Пороги». 1998. С. 217-232.

2. Горицкая Н.Г. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: Практическое пособие. — К.: ООО Редакция газеты «Бухгалтерия. Налоги. Бизнес». 2001. С. 260-270.

3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и управление. — М: Финансы и статистика, 2002. — С. 302-321.

4. Кононенко О. Читаем финансовую отчетность. — Х.: Фактор. 2002. — С. 43-54.

5. Курсом реформ — учет 2000. Учебно-практическое пособие. Ч. 1. — Днепропетровск: ООО «Баланс-клуб». 2000. — С. 11-60, 129-138.

6. Фінанси підприємств: Підручник/Керівник авт. кол. і наук, ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 4-ге вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 21-63.

7. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. — 2-е вид., перероб. і доп. — Київ: ЦУЛ, 2002. — С. 72-79.

Тема 3. Формирование и использование прибыли предприятия

Цель: Дать понятия о прибыли, ее формирования и использовании на предприятии

3.1. Денежные доходы предприятий: сущность, структура, виды

3.2. Формирование валового дохода предприятий

3.3. Прибыль предприятия: сущность, структура, факторы, влияющие на ее изменение

3.4. Расчет и оценка показателей рентабельности деятельности предприятия.

3.5. Методы планирования прибыли и ее распределения

3.1. Денежные доходы предприятий: сущность, структура, виды

Доходы предприятия формируются в процессе осуществления им хозяйственной, коммерческой и финансовой 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.

Первичные доходы:

- формируются за счет выручки от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг;

- различаются по своему составу и структуре в зависимости от отраслевых и хозяйственно-правовых особенностей.

Вторичные доходы:

- в сфере материального производства - формируются за счет выручки от реализации излишних и ненужных товарно-материальных ценностей, ликвидируемых основных фондов, а также из всякого рода внереализационных доходов и поступлений;

- в сфере нематериального производства — в основном образуются за счет оплаты населением потребляемых услуг.

Процесс материального производства завершается доставкой готового продукта потребителю. В условиях товарно-денежных отношений этот процесс заканчивается реализацией готовой 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 счет или специальный счет поставщика.

Таким образом, в основе определения сущности такого важного для финансов предприятий понятия, как реализованная продукция, лежит совокупность двух процессов: смена формы стоимости (товарная - денежная) и смена субъектов собственности (производитель - потребитель).

Реализация продукции является одним из основных показателей успешного процесса производства, а выручка от реализации продукции представляет собой важную стадию кругооборота средств предприятия, имеющую огромное значение для нормальной хозяйственной деятельности предприятия.

Основным источником денежных поступлений на предприятие является выручка от обыкновенной деятельности, величина которой зависит от отрасли, в которой работает предприятие, от эффективности использования активов предприятия, от уровня внедрения новой техники и технологий, производительности труда и др.

Главной составляющей выручки предприятия является выручка от реализации товаров, работ и услуг в той ее части, которая остается за вычетом материальных, капитальных и трудовых затрат, понесенных в процессе производства и реализации.

Выручка предприятия рассчитывается в действующих ценах, и поэтому предприятию важно не только производство продукции, но и ее реализация. Своевременное поступление выручки на предприятие является важнейшей составляющей благоприятного финансового состояния предприятия. Во-первых, выручка является основным источником поступления денежных средств, во-вторых, процесс кругооборота внутри предприятия должен завершаться реализацией. От поступления выручки зависит устойчивость финансового состояния предприятия, состояние его оборотных средств, своевременность расчетов с бюджетом и др.

При несвоевременном поступлении выручки резко возрастает вероятность задержки расчетов, уплаты штрафов, что, в конце концов, может привести не только к снижению прибыли предприятия, но и к прекращению его деятельности.

На поступление выручки влияют следующие факторы:

1 сфера производства:

- объем производства;
- качество продукции;
- ассортимент продукции;
- ритмичность выпуска и т.д.

2 сфера обращения:

- ритмичность отгрузки;
- своевременность в оформлении транспортных и расчетных документов;
- форма расчетов;
- скорость документооборота;
- уровень цен.

3 независимо от деятельности:

- нарушение сроков договоров при поставке ТМЦ и других активов;
- неэффективная работа транспортных средств предприятия;

несвоевременность оплаты продукции.

Прямое влияние на размер выручки оказывает объем реализованной продукции и уровень отпускных цен.

В современных условиях по способу установления цены делятся на:

- 1) фиксированные;
- 2) регулируемые;
- 3) свободные.

Фиксированные цены устанавливаются государством на продукцию государственных предприятий, некоторые ресурсы, социально значимые товары, монополично производимые государством.

Регулируемые цены устанавливаются на продукцию первой необходимости путем введения предельного уровня цены или рентабельности. Предельный уровень цены может быть установлен путем введения минимальных цен (цен, ниже которых она не может быть установлена) и максимальных цен (выше которой цена не может быть установлена).

В Украине регулируемые цены устанавливаются в следующих формах:

- прямое утверждение уполномоченными органами исполнительной власти оптовых и розничных цен;
- установление предельных цен и тарифов;
- установление предельных уровней рентабельности;
- установление предельных уровней торговых надбавок и наценок.

Свободные цены устанавливаются самостоятельно и на договорной основе в зависимости от спроса и предложения на рынке товаров и услуг.

Кроме этого, цены делятся на оптовые и розничные. Оптовые цены устанавливаются между предприятием-производителем и другими предприятиями и сбытовыми организациями на производимую продукцию и включают в себя себестоимость товара, налоги и прибыль. Иногда могут содержать транспортные затраты, если предприятие-производитель доставляет продукцию покупателю. В данном случае применяется термин «франке», который показывает, до какого пункта транспортные затраты покрываются за счет поставщика при данной оптовой цене (например, франко-склад).

Розничные цены используются при реализации товаров и услуг конечному потребителю через предприятия торговли и питания.

Наряду с оптовой ценой, розничные включают торговые надбавки и наценки, за счет которых предприятие покрывает затраты, связанные с организацией торговли.

Выручка от реализации:

- является важнейшей финансовой категорией, выражающей денежные отношения между поставщиком и потребителем товара (работ, услуг);
- представляет собой сумму денежных средств, поступивших на счет предприятия за реализованную продукцию и оказанные услуги;
- выступает одним из главных источников поступления финансовых ресурсов предприятия и денежных средств.

В бухгалтерском учете понятия «доход» и «выручка» идентичны.

Согласно Положению (стандарту) бухгалтерского учета №3 «Отчет о финансовых результатах» под доходом понимается увеличение экономических выгод в виде поступления активов или уменьшения обязательств, которые приводят к увеличению собственного капитала (кроме увеличения капитала за счет взносов собственников).

Однако предприятие в результате своей финансово-хозяйственной деятельности может и не иметь доходов, т.е. нести убытки.

Убытки представляют собой превышение расходов над суммой дохода, для получения которого были осуществлены эти расходы.

Под расходами понимается уменьшение экономических выгод в виде активов или увеличения обязательств, которые приводят к уменьшению собственного капитала (за исключением уменьшения капитала за счет его изъятия или распределения собственниками).

Аналогичное определение дается Положением (стандартом) бухгалтерского учета № 15 «Доход» — доход признается при увеличении актива или уменьшения обязательства, обуславливающих увеличение собственного капитала (за исключением увеличения капитала за счет взносов участников предприятия), при условии, что оценка дохода может быть достоверно определена.

В соответствии с рассмотренными Положениями доходы предприятия делятся на две большие группы:

- доходы от обычной деятельности (включая производственную, инвестиционную и финансовую);

Доходы, полученные в связи с наступлением чрезвычайного события (табл. 3.1).

Таблица 3.1 Доходы предприятия от обычной деятельности

Наименование доходов	Счет, субсчет БУ
I. Доходы от основной деятельности	
1.1 Доходы от реализации в том числе:	70
доходы от реализации готовой продукции;	707
доходы от реализации товаров;	702
доходы от реализации работ и услуг.	703
1.2. Другие операционные доходы в том числе:	71
доход от реализации иностранной валюты;	711
доход от реализации других оборотных активов;	712
доход от операционной аренды активов;	713
доход от операционной курсовой разницы;	714
доход от списания кредиторской задолженности;	717
полученные гранды и субсидии;	718
другие доходы от операционной деятельности.	719
II. Доходы от инвестиционно-финансовой деятельности	
2.1. Доход от участия в капитале в том числе:	72
доход от инвестиций в ассоциированные предприятия;	721
доход от совместной деятельности;	722
доход от инвестиций в дочерние предприятия.	723
2.2. Другие финансовые доходы в том числе:	73
полученные дивиденды;	731
полученные проценты;	732
другие доходы от финансовой деятельности.	733
III. Другие доходы	
3.1. Другие доходы в том числе:	74
доход от реализации финансовых инвестиций;	741
доход от реализации необоротных активов;	742
доход от реализации имущественных комплексов;	743
доход от неоперационной курсовой разницы;	744
доход от бесплатно полученных, активов;	745
другие доходы от обычной деятельности.	746

Обычная деятельность — любая основная деятельность предприятия, а также операции, которые ее обеспечивают или возникают в результате ее проведения.

Основная деятельность — операции, связанные с производством или реализацией продукции (товаров, работ, услуг), которые являются главной целью создания предприятия и обеспечивают основную часть его дохода.

Метод участия в капитале — метод учета инвестиций, в соответствии с которым балансовая стоимость инвестиций соответственно увеличивается или уменьшается на сумму увеличения или уменьшения доли инвестора в собственном капитале объекта инвестирования.

Операционная деятельность — основная деятельность предприятия, а также другие виды деятельности, которые не являются инвестиционной или финансовой деятельностью.

Чрезвычайное событие — событие или операция, которые отличаются от обычной деятельности предприятия, и не ожидается, что они будут повторяться периодически или в каждом предстоящем отчетном периоде. Чрезвычайные доходы отражаются на счете 75.

Доход (выручка) от реализованной продукции (товаров, других активов) признается в случае наличия всех приведенных ниже условий:

- 1) покупателю переданы риски и выгоды, связанные с правом собственности на продукцию (товар, другой актив);
- 2) предприятие не осуществляет в дальнейшем управление и контроль за реализованной продукцией (товарами, другими активами);
- 3) сумма дохода (выручки) может быть достоверно определена;
- 4) есть уверенность, что в результате операции произойдет увеличение экономических выгод предприятия, а расходы, связанные с этой операцией, могут быть достоверно определены.

Доход не признается, если осуществляется обмен продукцией (товарами, работами, услугами и другими активами), которые являются подобными по назначению и имеют одинаковую справедливую стоимость.

Доход, связанный с предоставлением услуг, признается исходя из степени завершенности операции по предоставлению услуг на дату баланса, если может быть оценен результат этой операции.

Методы планирования выручки от реализации

Выручка от реализации продукции - важнейший объект планирования, на котором базируется все финансовое планирование предприятия.

Планирование выручки от реализации необходимо для определения валового дохода, валовой прибыли, а также составления оперативного, финансового и кассового планов.

Выручка от реализации продукции рассчитывается методом прямого счета по формуле:

$$V = P * Ц, \text{ где (3.1)}$$

V - выручка от реализации,

P - объем реализации продукции в количественном измерении;

Ц - средняя цена реализованной продукции.

В плановом периоде реализационные цены определяются на основе цен базового периода, которые корректируются на основе прогноза изменения цен в отчетном периоде.

Объем реализованной продукции можно рассчитать с помощью следующей формулы:

$$P = 31 + T - 32, \text{ где (3.2)}$$

31, 32 - запасы готовой продукции на начало и конец периода;

T - объем выпуска товарной продукции за рассматриваемый период.

При использовании данного подхода объем остатков нерезализованной продукции рассчитывается как сумма готовой продукции на складе, товаров, отгруженных, но неоплаченных, товаров, неоплаченных в срок и товаров, переданных на ответственное хранение покупателю.

Если ассортимент выпускаемой продукции достаточно широк, то расчет планового показателя реализации продукции можно осуществлять комбинированным методом. Сущность метода: выручку от реализации основных видов продукции рассчитывают с использованием прямого метода по каждому виду продукции, а выручку от реализации другой, неосновной продукции - укрупненным методом. Для расчета берут товарный выпуск по всей номенклатуре неосновной продукции, а корректируют его с учетом запасов данного комплекса продукции на начало и конец периода.

При определении объема реализованной продукции результат зависит от выбранного метода для оценки запасов продукции. В финансовой практике используется несколько методов оценки запасов:

- в ценах на начало периода;
- в ценах на конец периода;
- метод LIFO;
- метод FIFO;
- метод средневзвешенных цен.

3.2. Формирование валового дохода предприятий

Валовой доход предприятия имеет большое значение как элемент национального дохода государства. Он формирует добавленную стоимость, а сумма добавленных стоимостей в экономике является ВВП.

Валовой доход предприятия является основным источником формирования финансовых ресурсов предприятия и занимает в их структуре существенное место.

Во время административно-командной экономики понятие валового дохода имело иную экономическую сущность по сравнению со странами с рыночной экономикой и по сравнению с тем понятием, которое чаще всего сейчас используется в Украине. Так, ранее понятие валового дохода базировалось на утверждении Карла Маркса, что валовой доход является частью стоимости валовой продукции за вычетом из нее материально-денежных затрат, кроме оплаты труда. То есть валовой доход - это денежная оценка прибавочного продукта (марксистская теория). Сегодня такому определению соответствует понятие добавленной стоимости.

В современной финансовой науке под валовым доходом предприятия понимают совокупную денежную выручку от реализации продукции, товаров, услуг, полученных в результате деятельности основного, вспомогательного и обслуживающего производств предприятия. Кроме того, различаются понятия валового дохода, используемые в финансовой науке и в налоговом учете, так как в налоговом учете валовой доход рассчитывается для определения валовой прибыли предприятия, которая подлежит налогообложению.

Валовой доход является основным источником формирования финансовых ресурсов предприятия в отличие от валовой прибыли, где отображается лишь часть вновь созданной стоимости, он полностью отражает вновь созданную стоимость.

Наряду с показателем валовой прибыли валовой доход является важнейшим показателем, необходимым при исследовании эффективности деятельности предприятия. В отличие от показателя валовой прибыли, который интересует, в первую очередь, собственников предприятия, показатель валового дохода несет в себе общеэкономический интерес, так как в него включены затраты на приобретение ресурсов, сырья, материалов (т.е. компенсация данных затрат в цене реализации) и оплата с учетом других выплат работающему и обслуживающему персоналу.

Классификация доходов предприятия

1. С целью признания дохода и признания его суммы:

- 1.1) доход от реализации товаров, продукции, других активов;
- 1.2) доход от предоставления услуг;

1.3) доход от использования активов предприятия другими экономическими агентами, результатом чего является получение процентов, дивидендов или других схожих платежей.

2. В зависимости от вида деятельности:

2.1) доходы от обычной деятельности;

2.2) доходы от чрезвычайной деятельности.

3. В зависимости от места возникновения доходов:

3.1) доходы центров инвестиций;

3.2) доходы центров доходов;

3.3) доходы центров прибыли;

3.4) общие доходы предприятия.

Кроме этого выделяют доходы в результате операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Доходы предприятия от чрезвычайной деятельности - это доходы от чрезвычайных событий (в первую очередь, страховые выплаты).

Операционная деятельность предприятия подразделяется на основную и другую деятельность.

Доходы от основной деятельности - это доходы от реализации продукции, товаров, работ и услуг.

Доходы от другой операционной деятельности связаны с доходами, полученными в результате операционной деятельности, но не с доходами от реализации.

Доходы от инвестиционной деятельности — это доходы от инвестиций в ассоциации или совместные предприятия.

Доходы от финансовой деятельности - это полученные дивиденды, проценты и другие схожие платежи.

Доходы от другой обычной деятельности - это доходы от реализации финансовых инвестиций, доходы от реализации необоротных активов и др.

Затраты предприятия и их классификация

Себестоимость продукции - это текущие расходы предприятия на производство и реализацию, выраженные в денежной форме.

Перечень расходов, которые можно относить на себестоимость, содержится в Методических рекомендациях по формированию себестоимости продукции от 02.02.2001г. Согласно данным рекомендациям, затраты предприятия классифицируются следующим образом.

1. По центрам ответственности (по месту возникновения):

1.1 затраты производства;

1.2 затраты цеха;

1.3 затраты участка;

1.3 затраты технологического отдела;

1.4 затраты служб предприятия.

2. По видам продукции, работ и услуг:

2.1 затраты на изделия;

2.2 затраты на типовые виды изделий;

2.3 затраты на группы однородных изделий;

2.4 затраты на одноразовые заказы;

2.5 затраты на полуфабрикаты;

2.6 затраты на валовую, товарную и реализованную продукцию.

3. По однородности затрат:

3.1 одноэлементные;

3.2 комплексные.

4. По видам затрат:

4.1 затраты по экономическим элементам;•

- 4.2 затраты по статьям калькуляции.
- 5. По способам перенесения затрат на стоимость продукции:
 - 5.1 прямые;
 - 5.2 косвенные (непрямые).
- 6. По степени влияния объема производства на уровень затрат:
 - 6.1 постоянные затраты;
 - 6.2 переменные затраты.
- 7. По календарным периодам:
 - 7.1 текущие затраты;
 - 7.2 долгосрочные затраты;
 - 7.2 одноразовые затраты.
- 8. По целесообразности расходования:
 - 8.1 производительные затраты;
 - 8.2 непроизводительные затраты.
- 9. По отношению к себестоимости продукции:
 - 9.1 затраты на продукцию;
 - 9.2 затраты периода.

Прямые затраты - это затраты!, которые могут быть непосредственно отнесены к определенному объекту затрат (прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда и др.)

Непрямые затраты - это затраты, которые нельзя точно связать с определенным объектом затрат.

Экономические элементы затрат - это совокупные экономически однородные затраты в денежном выражении (на оплату труда, материальные затраты и др.).

Статьи калькуляции показывают как формируются данные затраты для определения себестоимости продукции. Например, затраты можно сгруппировать, исходя из единиц их измерения.

Текущие затраты - это затраты в пределах одного месяца.

Долгосрочные затраты - это затраты в период более 9 месяцев с момента наступления первых затрат.

Одноразовые затраты - затраты, понесенные один раз, с периодичностью более одного месяца.

Производительные затраты - затраты, предусмотренные технологией и организацией производства.

Непроизводительные затраты вызваны неточностями и недочетами в организации производства, ошибками в управлении и т. д.

Затраты на продукцию - затраты, непосредственно связанные с производством.

Затраты периода - затраты, не включенные в производственную себестоимость, однако понесенные в течение рассматриваемого периода (затраты на управление, на сбыт и др.)

3.3. Прибыль предприятия: сущность, структура, факторы, влияющие на ее изменение

Прибыль — это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности.

Как экономическая категория она характеризует финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции. Состояния производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказываем стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Прибыль — это часть добавочной стоимости, произведенной и реализованной, готовой к распределению. Предприятие получает прибыль после того, как воплощенная в созданном продукте стоимость будет реализована и приобретет денежную форму.

Прибыль — один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятия. За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников.

Прибыль является не только источником обеспечения внутривозрастных потребностей предприятия, но и приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разницу между общей суммой доходов (выручки) и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций. Таким образом, прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов, как с положительным, так и с отрицательным знаком.

Структура (составляющие) и этапы расчета прибыли предприятия отображаются в Форме № 2 «Отчет о финансовых результатах» (см. Приложение 2). В таблице 3.2 приведен порядок расчета прибыли предприятия.

Итак, показатель прибыли характеризует абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Однако, абсолютное увеличение (уменьшение) прибыли предприятия не всегда объективно отражает повышение (уменьшение) эффективности производства. Поэтому необходимо учитывать влияние как можно большего количества факторов.

Таблица 3.2. Порядок расчета прибыли предприятия

Статья	Код строки
Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	010
Налог на добавленную стоимость	015
Акцизный сбор	020
Прочие вычеты из дохода	030
Чистый доход (выручка) от реализации продукции (работ, услуг) (стр. 010 — тр. 015- стр. 020 — стр. 030)	055
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)	040
Валовые:	050
прибыль (стр. 035 — стр. 040) убыток (стр. 035 — стр. 040)	055
Прочие операционные доходы	060
Административные расходы	070
Расходы на сбыт	080
Прочие операционные расходы	090
Финансовые результаты от операционной деятельности:	100
прибыль (стр. 050 + стр. 060 — стр. 070 — стр. 080 -стр. 090)	105
убыток (стр. 055 + стр. 060-стр. 070 -стр. 080 -стр. 090)	
Доход от участия в капитале	110
Другие финансовые доходы	120
Прочие расходы	130
Финансовые расходы	140

Потери от участия в капитале	150
Финансовые результаты от обычной деятельности до налогообложения:	
прибыль (стр. 100 + стр. 110 + стр. 120-стр. 130-стр. 140-стр. 150)	170
убыток (стр. 105 + стр. 110 + стр. 120-стр. 130-стр. 140-стр. 150)	175
Налог на прибыль от обычной деятельности	180
Финансовые результаты от обычной деятельности:	
прибыль (стр. 170 -стр. 180)	190
убыток (стр. 175)	195
Чрезвычайные:	
Прибыль	200
Убыток	205
Налоги с чрезвычайной прибыли	210
Чистые:	
прибыль (стр. 190 + стр. 200 — стр. 210)	220
убыток (стр. 195 + стр. 205)	225

На изменение прибыли оказывают влияние две группы факторов:

1) внешние:

→ природные условия;

→ транспортные условия;

→ социально-экономические условия;

→ уровень развития внешнеэкономических связей;

→ цепы на производственные ресурсы и др.

2) внутренние:

→ основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции, цена продукции):

→ не основные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (ценовые нарушения, ведущие к штрафам и экономическим санкциям, и др.).

Влияние факторов может быть развернуто как по каждому слагаемому балансовой прибыли, так и комплексно.

В современных условиях существуют разногласия в методике расчета себестоимости продукции и валовых затрат. Это связано с тем, что в настоящий момент налоговый и управленческий учет не связаны друг с другом. Таким образом, при определении налогооблагаемой прибыли необходимо использовать методику расчета себестоимости, исходя из налогового учета и налогового законодательства, а при управленческом учете для более эффективного управления предприятием необходимо определить валовые затраты, исходя из правил и методик, выработанных в данном учете.

Чистый доход - это разница между выручкой от реализации и величиной НДС, акцизного сбора, других налоговых платежей, других отчислений с доходов.

Валовая прибыль - это разница между чистым доходом и себестоимостью произведенных товаров, работ и услуг.

Прибыль от операционной деятельности - это валовая прибыль с учетом прочих операционных доходов, за вычетом административных расходов, расходов на сбыт и прочих операционных расходов.

Прибыль от обыкновенной деятельности — это сумма прибыли от операционной деятельности, доходов от участия в капитале, прочих финансовых доходов и прочих доходов за вычетом финансовых расходов, расходов от участия в капитале и прочих расходов.

Итоговая прибыль предприятий - это сумма прибыли от обыкновенной деятельности и внереализационных доходов за вычетом внереализационных расходов.

3.4. Расчет и оценка показателей рентабельности деятельности предприятия

В самом широком смысле под рентабельностью понимают:

- прибыльность или доходность производства всей продукции (работ, услуг) или отдельных ее видов;
- доходность предприятий, организаций, учреждений в целом как субъектов хозяйственной деятельности;
- прибыльность различных отраслей экономики.

Рентабельность в отличие от абсолютного значения прибыли, является относительным показателем, также характеризующим эффективность работы предприятия.

При расчете рентабельности соотносятся результаты и затраты, связанные с получением этих результатов. В зависимости от того, какой уровень экономики рассматривается (предприятия или отраслевой) и какие результаты и затраты соотносятся, выделяют несколько показателей рентабельности (рис. 3.3).

Необходимо отметить, что каких-либо абсолютных общепринятых значений рентабельности, на которые можно ориентироваться при анализе, не существует, так как ее показатели резко колеблются по отраслям. Рост этих показателей по периодам отчетности считается положительной тенденцией.

Под прибылью (которая имеется в виду на рис. 7.3), понимается часть, полученного на вложенный капитал чистого дохода предприятия, характеризующего его вознаграждение за риск предпринимательской деятельности.

Данная прибыль соотносится с затратами, которые можно рассматривать:

- во-первых, как текущие затраты деятельности предприятия, т.е. себестоимость продукции (работ, услуг). Здесь возможны различные варианты определения текущих затрат и прибыли, используемых при расчете рентабельности.

- во-вторых, как авансированную стоимость (авансированный, вложенный капитал) для обеспечения производственной и хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Здесь возможны различные варианты определения авансированной стоимости и определения прибыли, используемой при расчете.

Кроме этого, расчет рентабельности отдельных видов продукции (работ, услуг) может базироваться на показателях прибыли от их выпуска или реализации. При этом текущие затраты могут приниматься в таких вариантах:

- себестоимость продукции (производственная или полная);
- себестоимость продукции за исключением материальных затрат (вновь созданная стоимость);
- стоимость продукции в оптовых ценах (стоимость за минусом не прямых налогов).

Для расчета рентабельности предприятий прибыль сопоставляется с авансированной стоимостью, которую можно рассматривать по-разному (весь капитал предприятия, собственный капитал, заемный капитал, основной капитал, оборотный капитал).

Кроме этого при расчете рентабельности в числителе могут использоваться:

- валовая прибыль;
- прибыль от операционной деятельности;
- прибыль от других видов деятельности (финансовой, инвестиционной);
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

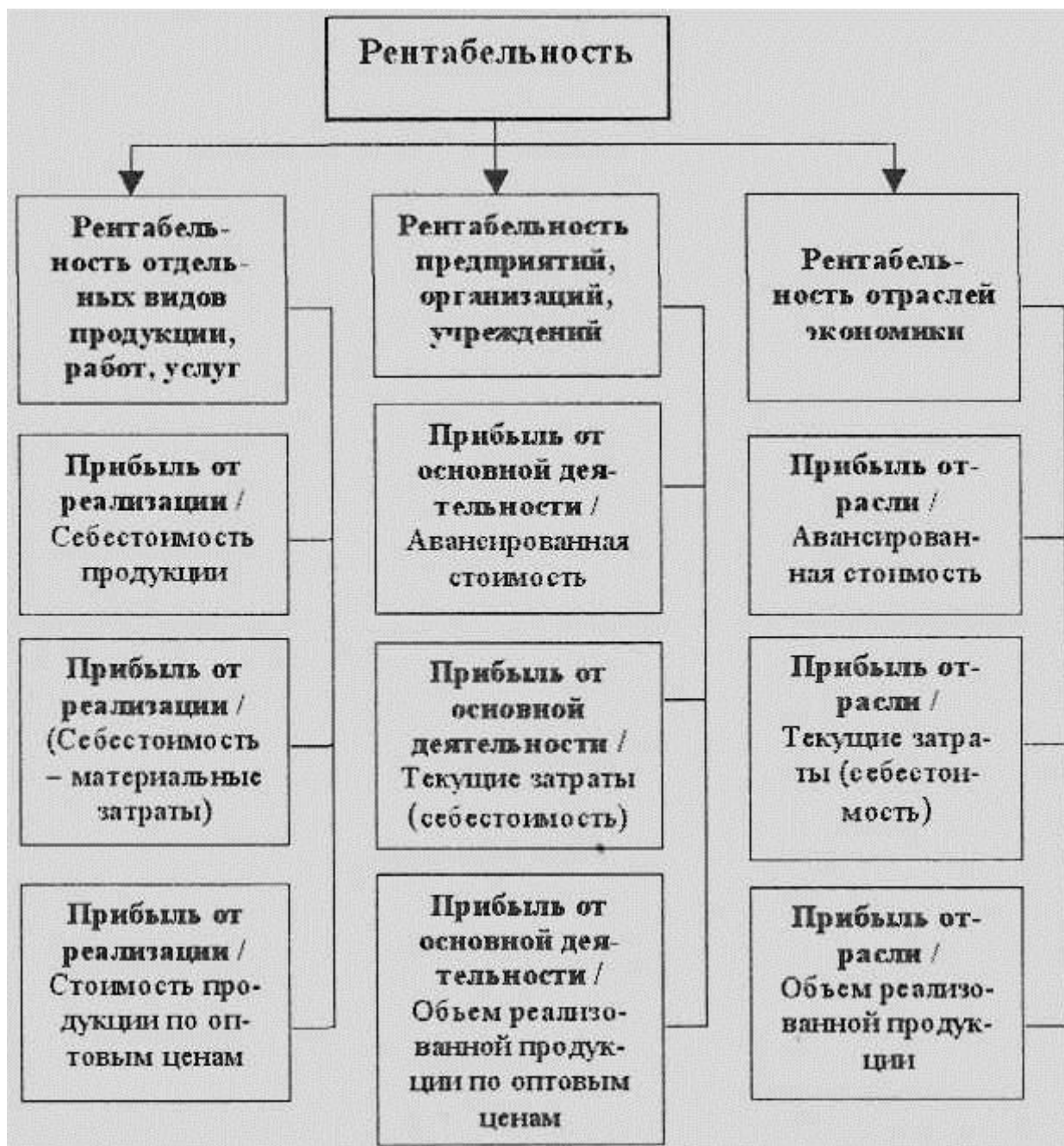


Рис. 3.1. Классификация показателей рентабельности

Для расчета рентабельности отраслей экономики берется общая сумма прибыли, полученная предприятиями, объединениями, другими хозяйственными формированиями, которые входят в соответствующую отрасль экономики. На уровень рентабельности отраслей влияет наличие у них низкорентабельных и убыточных предприятий.

Для финансового анализа наиболее важным является расчет соотношения чистой прибыли к уровню продаж, активам, собственному капиталу.

При расчете этих показателей используются:

- чистая прибыль, которая определяется как прибыль до налогообложения за вычетом налога на прибыль (стр. 220 формы №2 «Отчет о финансовых результатах»);
- чистый доход, который определяется как выручка от реализации без учета НДС, акцизного сбора и прочих вычетов из дохода (стр. 035 Формы №2 «Отчет о финансовых результатах»).

Для анализа причин изменения коэффициента ROE, характеризующего рентабельность капитала, целесообразно применять уравнение Дюпона. Это уравнение получило такое название в честь компании Du pont, специалистами, которой для

внутреннего управления и оперативного руководства была создана система факторного анализа. Данное уравнение имеет вид:

$$ROE = ROE * \frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}} \quad (3.3)$$

В данном уравнении коэффициент ROE разложен на две составляющие: рентабельность активов и коэффициента финансового левериджа (финансового рычага), который исчисляется как соотношение: Активы / Собственный капитал. Т.е. данное уравнение наглядно показывает, что прибыльность собственного капитала зависит от прибыльности активов и

финансового левериджа. Это хорошо видно на следующей схеме:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{Активы}} * \frac{\text{Активы}}{\text{собственный капитал}}$$

$$= ROA * \frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}}$$

Необходимо обратить внимание на тот факт, что увеличение финансового левериджа связано с увеличением доли заемного капитала. Поэтому существует определенный риск в привлечении заемного капитала, который оправдывается только в том случае, если прибыль, полученная от эффективного использования активов, превышает процент ставки по полученным заемным средствам. Иначе действие финансового левериджа (финансового рычага) только усиливает негативный эффект ошибок руководства, связанных с соотношением собственного и заемного капитала.

Таблица 3.3 Показатели оценки рентабельности предприятия, используемые в финансовом анализе

Наименование показателя	Формула расчета	Характеристика показателя	Оценка показателя	
			норматив	динамика
1	3	4	5	6
Рентабельность капитала (инвестиций)				
1. Рентабельность совокупного капитала (ROA)	стр. 170 ф. 2 / стр. 640 ф. 1	Характеризует, насколько эффективно предприятие использует свои активы, те какую прибыль приносит каждая грн, вложенная в имущество предприятия	По плану	увеличение 1
2. Рентабельность собственного капитала (ROE)	стр. 220 ф. 2 / стр. 380 ф. 1	Характеризует, насколько эффективно предприятие использует собственный капитал, т. е. какую прибыль приносит каждая грн	по плану	увеличение

		вложенного капитала		
3.	Рентабельность основных средств	стр. 220 ф.2 / стр. 030 ф.1	Характеризует, насколько эффективно предприятие использует основные средства, т.е. какую прибыль приносит каждая грн., вложенная в основные средства	По плану увеличение
Рентабельность продаж				
4.	Валовая рентабельность реализованной продукции	стр. 050 ф. 2 / стр. 035 ф.2	Характеризует общую эффективность деятельности предприятия	По плану увеличение
5.	Операционная рентабельность реализованной продукции	стр. 100 ф. 2 / стр. 035 ф. 2	Характеризует эффективность деятельности предприятия после вычета затрат на производство и сбыт	по плану увеличение
6.	Чистая рентабельность реализованной продукции	стр. 220 ф. 2 / стр. 035 ф. 2	Характеризует рентабельность деятельности предприятия по чистой прибыли	по плану увеличение
Рентабельность производства				
7.	Рентабельность операционной деятельности	стр. 100 ф. 2 / (стр. 040 + стр. 080 + стр. 090) ф. 2	Показывает окупаемость расходов от операционной деятельности	по плану увеличение
8.	Рентабельность обычной деятельности	стр. 170 ф. 2 / (стр. 040 + стр. 070 + стр. 080 + стр. 090 + стр. 140 + стр. 150 + стр. 160) ф. 2	Показывает окупаемость всех расходов, т. е. сколько грн. прибыли приходится на 1 грн. затрат	по плану увеличение
9.	Чистая рентабельность деятельности	стр. 070 + стр. 090 + стр. 140 + стр. 150 + стр. 160) ф. 2	Показывает сколько грн. чистой прибыли приходится на 1 грн. затрат	по плану увеличение

3.5. Методы планирования прибыли и ее распределения

Управление формированием прибыли от реализации товаров (работ, услуг) предусматривает расчет ее планового объема. Планирование, прогнозирование

полученной прибыли субъектами хозяйствования является необходимым условием для составления текущих и перспективных планов.

Планируется прибыль отдельно по видам:

- от реализации товарной продукции;
- от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера;
- от инвестиционной деятельности;
- от финансовой деятельности.

Рассмотрим основные способы (методы) планирования прибыли от реализации товарной продукции.

1. Метод прямого счета наиболее распространен на предприятиях в современных условиях хозяйствования. Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте (или номенклатуре) выпускаемой продукции. Сущность его заключается в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах и полной ее себестоимостью за вычетом НДС и акцизов.

Расчет ведется по формуле:

$$П = (В \times Ц) - (В \times С), \text{ где (3.5)}$$

П — плановая прибыль, грн.;

В — выпуск продукции (работ, услуг) в планируемом периоде в натуральном выражении;

Ц — цена единицы продукции (за вычетом НДС и акцизов), грн.;

С — полная себестоимость единицы продукции (работ, услуг), грн.

Расчету прибыли предшествует определение выпуска сравнимой и несравнимой товарной продукции в планируемом году по полной себестоимости и в ценах, а также остатков готовой продукции на складе и товаров отгруженных на начало и конец предстоящего года.

Расчет прибыли методом прямого счета прост и доступен - в этом его преимущество перед другими методами планирования прибыли. Однако его недостатком является то, что он не позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль и при большом ассортименте (номенклатуре) выпускаемой продукции очень трудоемок.

2. Расчет прибыли на основе показателя затрат на 1 грн. продукции. Это укрупненный метод. Может применяться по предприятию в целом для расчета прибыли от выпуска, реализации всей продукции. Предусматривает использование данных о производственных затратах, затратах на реализацию продукции за предыдущий период, а также ожидаемое их изменение, которое прогнозируется в следующем периоде.

3. Аналитический (экономический) метод планирования прибыли применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу в целях его проверки и контроля.

При аналитическом методе прибыль по сравнимой и несравнимой продукции определяется отдельно. Кроме этого прибыль рассчитывается не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой и несравнимой продукции в целом.

Преимущество данного метода состоит в том, что он позволяет определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль.

Исчисление прибыли аналитическим методом для сравнимой продукции состоит из трех последовательных этапов:

1) определение базовой рентабельности как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период;

2) определение объема товарной продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли, на товарную продукцию исходя из базовой рентабельности:

3) учет влияния на плановую прибыль различных факторов: снижения (повышения) себестоимости сравнимой продукции, повышение качества ее и сортности, изменение ассортимента, цен и т.д.

Прибыль является критерием эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, а также источником формирования нет ради «минных и децентрализованных финансовых ресурсов».

Полученная предприятием прибыль может быть использована для удовлетворения различных потребностей.

- во-первых, на формирование финансовых ресурсов государства, финансирования бюджетных расходов (за счет отчисления части прибыли в государственный бюджет):

- во-вторых, на формирование финансовых ресурсов самого предприятия, направляемых на обеспечение его хозяйственной деятельности (за счет создания на предприятии фондов целевого назначения).

Таким образом, полученная предприятием чистая прибыль является не только результатом хозяйственной деятельности, но и объектом распределения.

В распределении прибыли можно выделить два этапа:

- во-первых, распределение общей прибыли (отношения предприятие — государство):

- во-вторых, распределение и использование прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (отношения внутри предприятия).

На рисунке 3.2 изображена схема распределения балансовой прибыли предприятия до реформирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности согласно международным стандартам. Из нее можно сделать вывод, что на объем прибыли, который оставался в распоряжении предприятия, влияли: абсолютная сумма прибыли, платежи в бюджет.

Использование чистой прибыли предприятия могли осуществлять:

- через предварительное формирование целевых денежных фондов:

- направляя средства непосредственно на финансирование затрат;

частично для формирования целевых фондов, а частично непосредственно на финансирование затрат.

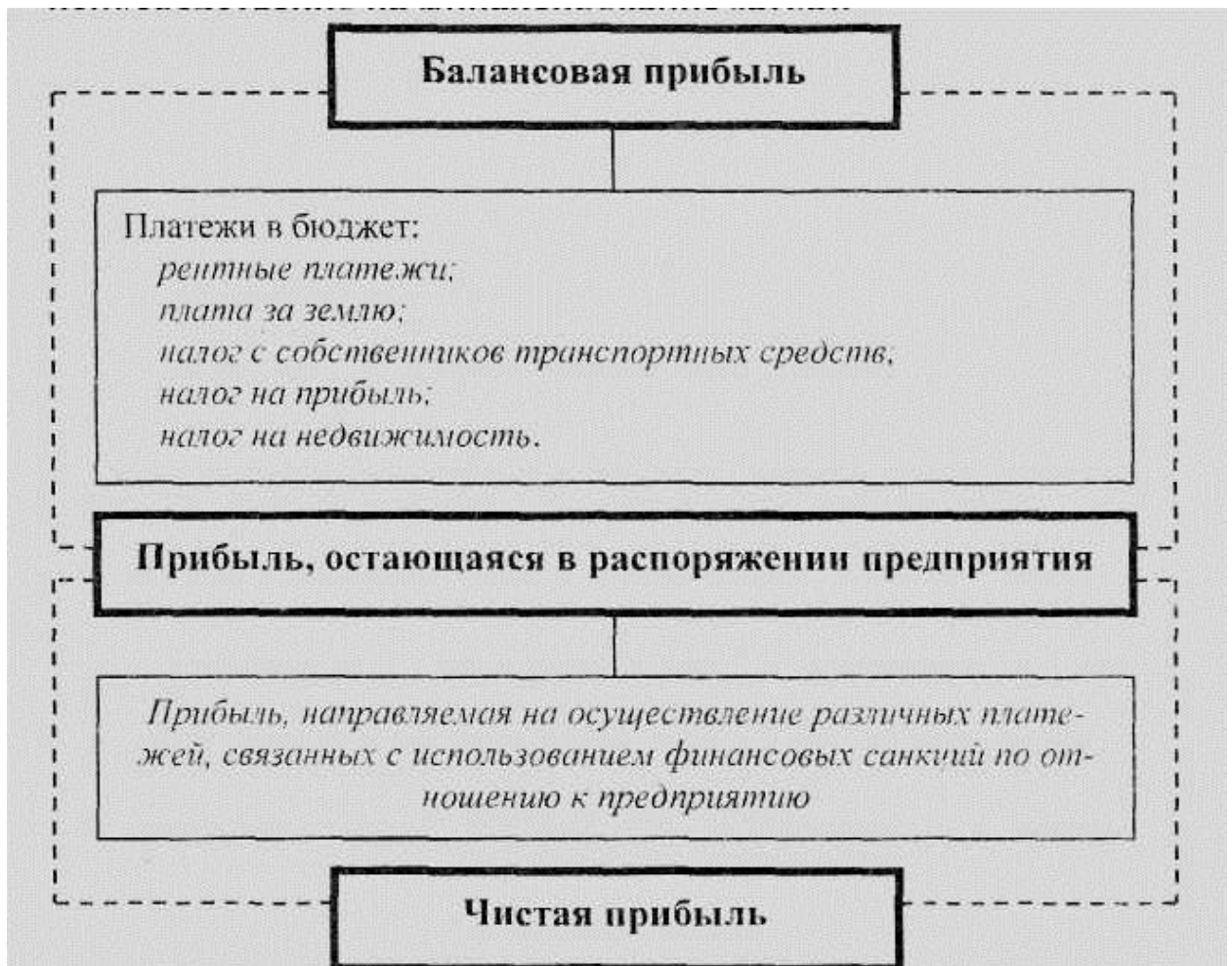


Рис. 3.2. Структурно-логическая схема распределения балансовой прибыли и формирования чистой прибыли предприятия до реформы бухучета

На рисунках 3.3 и 3.4 изображены схемы использования чистой прибыли до и после введения национальных стандартов бухгалтерского учета соответственно.

Использование чистой прибыли осуществляется непосредственно на выплату дивидендов (при акционерном капитале) или процентов (при паевом капитале).

Принципиальное значение в распределении чистой прибыли имеет достижение оптимального соотношения между фондом накопления (ФН) и фондом потребления (ФП). Эти фонды являются условными, т.е. непосредственно на предприятии не создаются. Размер ФП и ФН можно определить на основе расчетов использования чистой прибыли на осуществление определенных затрат.

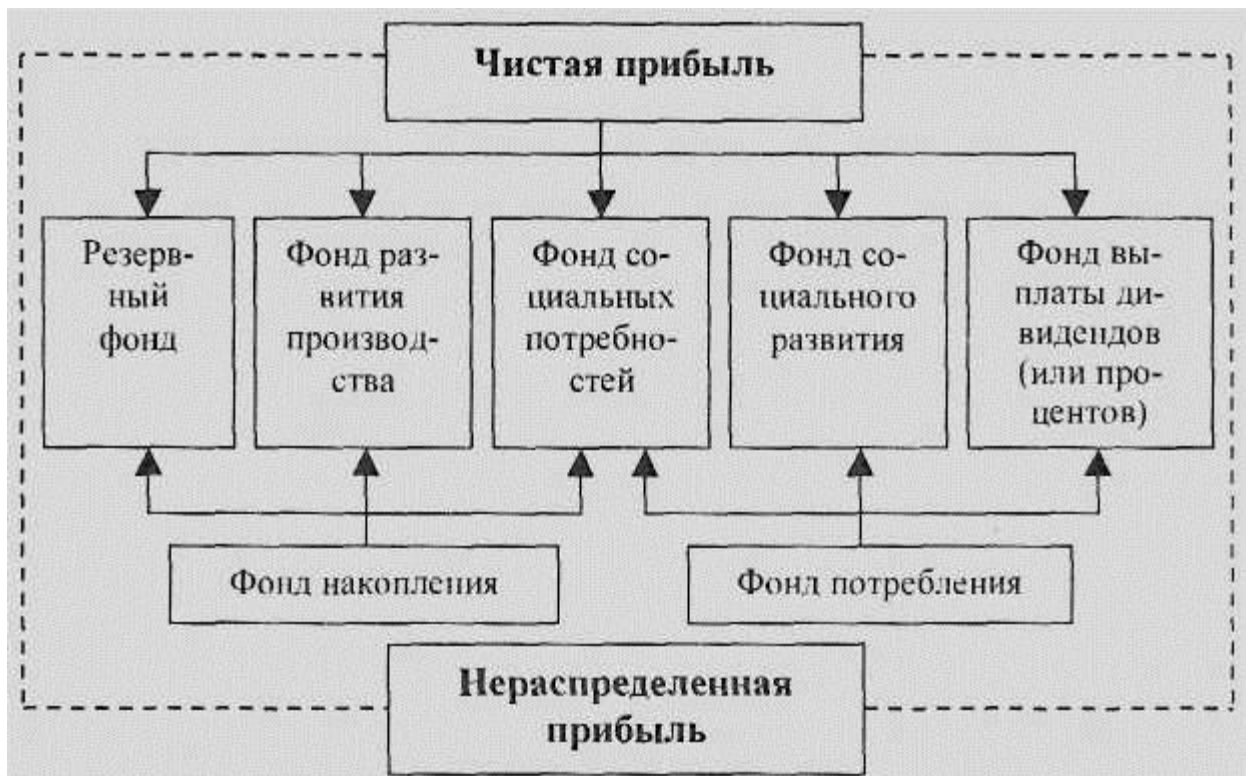


Рисунок 3.3. Структурная схема распределения прибыли и использования прибыли до реформирования бухгалтерского учета.

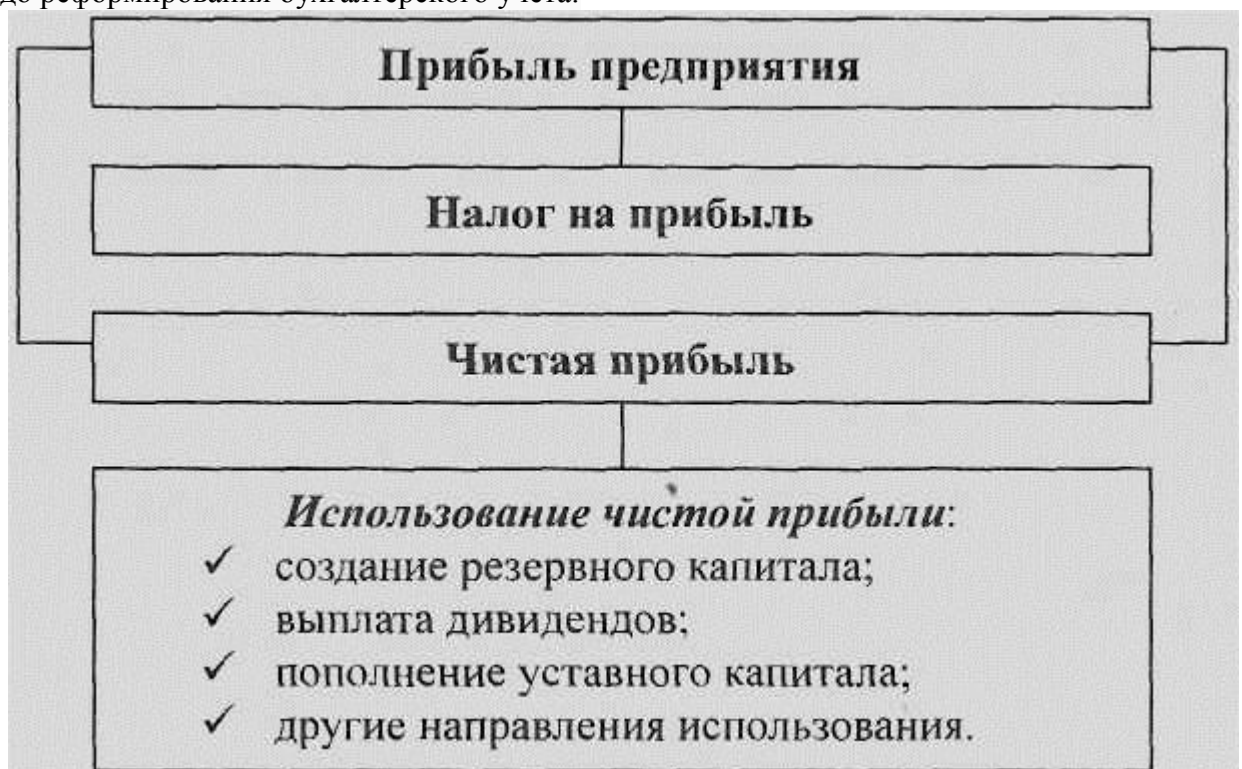


Рисунок 3.4. Структурная схема распределения прибыли и использования прибыли предприятия в соответствии национальным стандартам бухгалтерского учета.

Точки безубыточности предприятия и эффект производственного рычага

Точка безубыточности (порог рентабельности, мертвая точка, критическая точка) показывает объем производства, при котором предприятие получает нулевую прибыль.

Объем производства, превышающий точку безубыточности, дает возможность получить прибыль. Если объем производства меньше точки безубыточности, предприятие терпит убытки.

Для предпринимателей очень важно в процессе бизнес- и финансового планирования определить такой объем производства, при котором оно будет безубыточным.

Точка безубыточности различается по отраслям, видам производственной деятельности и другими характеристиками.

Обычно в капиталоемких отраслях точка безубыточности достаточно велика. В сфере торговли и услуг для предприятий малого бизнеса обычно точка безубыточности соответствует сравнительно низкому объему производства.

Все затраты предприятия делятся на постоянные и переменные. Переменные затраты изменяются с изменением объема производства.

Маржинальная прибыль (величина покрытия, валовая маржа) - это разница между валовой прибылью предприятия и переменными издержками.

Маржинальная прибыль на единицу продукции рассчитывается как ее отношение к количеству произведенной продукции.

Введем некоторые допущения для упрощения анализа точки безубыточности:

1) предприятие всегда может распределить свои затраты на переменные и постоянные;

2) предполагается, что графики валовой выручки и совокупных затрат являются прямыми, то есть ни цена, ни себестоимость реализованной продукции не меняются с изменением объема производства.

Алгебраически точку безубыточности можно рассчитать следующим

образом:

$$П = ВВ - ПЗ - ПоЗ, \text{ или } (3.6)$$

$$П = О (Ц - С) - ПоЗ, \text{ где } (3.7)$$

ВВ - валовая выручка, грн.;

ПЗ - переменные затраты, грн.;

ПоЗ - постоянные затраты, грн.;

О - объем реализации, грн.;

С - переменные затраты на единицу продукции, грн./ед.;

Ц - цена единицы продукции, грн./ед.

Если обозначить объем производства, соответствующий точке безубыточности как O^* , получим

$$0 = O^* (Ц - С) - ПоЗ \quad (3.8)$$

Выразив из данного уравнения точку безубыточности, получим:

$$O^* = ПоЗ / (Ц - С) \quad (3.9)$$

Рассчитанная таким образом точка безубыточности помогает сразу же принять решение о целесообразности бизнеса. Например, если запланированный объем производства ниже точки безубыточности, то надо тщательно пересмотреть свое решение об организации данного бизнеса. Из формулы расчета точки безубыточности видно, что она находится в прямой зависимости от уровня переменных затрат и издержек на единицу продукции и в обратной зависимости от цены реализации.

Недостатком анализа точки безубыточности является тот факт, что она рассматривает лишь один вид произведенной продукции. Если же предприятием производится несколько видов, то анализ усложняется. Если объемы производимых видов продукции изменяются равномерно, то анализ точки безубыточности соответствует рассмотренному анализу для одного вида продукции. Если же изменение объемов производимых видов продукции не синхронно, то анализ несколько усложняется.

Графический анализ точки безубыточности представим на графике (см. рисунок 3.5).

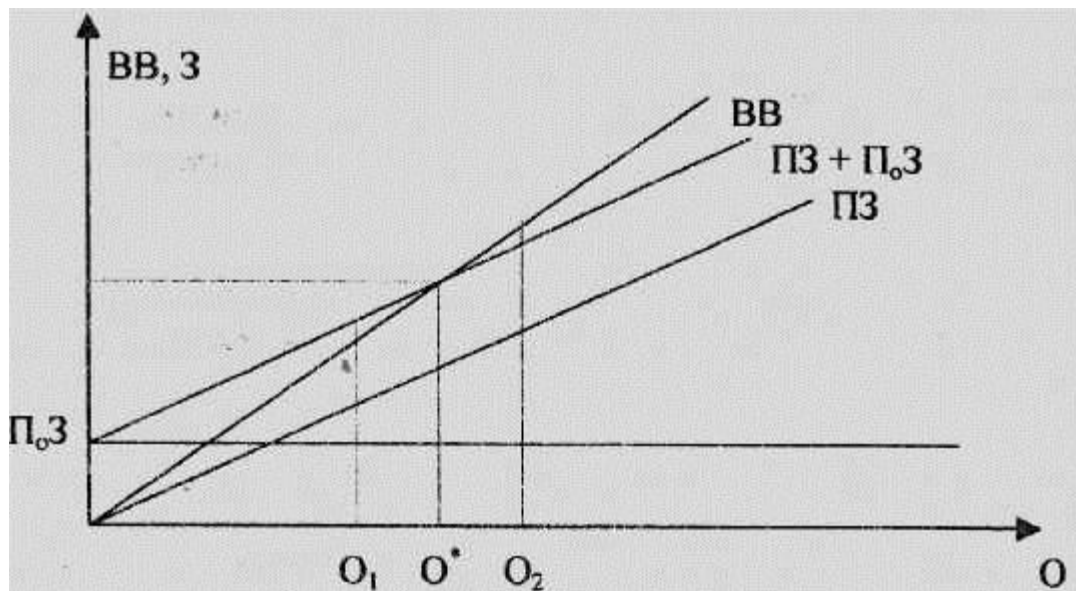


Рисунок 3.5. Определение точки безубыточности предприятия.

Если $O_1 < O^*$, то предприятие терпит убытки; если $O_2 > O^*$, то предприятие получает прибыль. Наклон прямой ВВ равен цене реализации продукции, а наклон прямой ПЗ равен переменным затратам на единицу продукции.

Если отказаться от принятых нами ранее допущений, анализ точки безубыточности несколько усложнится, однако эти сложности можно устранить.

Производственный рычаг (операционный, эксплуатационный рычаг) показывает, насколько в процентном выражении изменится прибыль предприятия при соответствующем процентном изменении валовой выручки или чистого дохода.

Производственный рычаг необходим при планировании прибыли предприятия. Для предпринимателей очень важно знать, насколько увеличится или уменьшится их валовая прибыль при изменении валовой выручки (чистого дохода).

При расчете эффекта производственного рычага (ЭПР) используют следующее соотношение:

$$\text{ЭПР}(W) = \frac{\text{Процентное изменение валовой прибыли}}{\text{Процентное изменение валовой выручки}} \quad (3.10)$$

$$\text{ЭПР} = \Delta\P/\Pi \text{ или } \Delta\text{ВВ}/\text{ВВ} \text{ или } \Delta\text{О}/\text{О} \quad (3.11)$$

ЭПР различен для разного объема валовой выручки. Если валовая выручка предприятия несколько превышает точку безубыточности, то значение производственного рычага будет очень велико. Если же объем валовой выручки намного больше точки безубыточности, то ЭПР ослабевает.

Для непосредственного расчета значения производственного рычага рассчитывается коэффициент производственного рычага как отношение маржинальной прибыли к совокупной валовой прибыли предприятия:

$$W = M / \Pi \quad (3.12)$$

Так как маржинальная прибыль - это валовая прибыль в сумме с постоянными затратами, то данную формулу можно преобразовать:

$$W = \frac{\Pi + \Pi_{o3}}{\Pi} = 1 + \frac{\Pi_{o3}}{\Pi} \quad (3.13)$$

Из полученной формулы видно, что коэффициент производственного рычага напрямую зависит от доли постоянных затрат в валовой прибыли предприятия.

Производственный рычаг, как и точка безубыточности, находится в сильной взаимосвязи с уровнем постоянных затрат, следовательно, для обеспечения качественного анализа предприятию необходимо точно и правильно разделять свои затраты на постоянные и переменные. До настоящего времени такое разделение в Украине практически не использовалось. Поэтому уровень финансового и бизнес-планирования находится на достаточно низком уровне.

Нормативно-правовая литература

1. Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» от 22.05.97 г.
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета № 2 «Баланс», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 31.03.99. №87.
3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета № 3 «Отчет о финансовых результатах», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 31.03.99. № 87.
4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета № 5 «Доход», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 29.11.99. № 87.

Основная литература

1. Коробков М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Учеб. посібник. — К.: Т-во «Знання». КОО, 2000. — С. 123-144.
2. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятий: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2000. — С. 65-82.
3. Фінанси підприємств: Підручник/Керівник авт. кол. і наук, ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 4-ге вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 50-85.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий — М.: ИНФРА-М 2000—С. 109-135.
5. Финансы: Учебное пособие / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2001. — С. 121-159.

Дополнительная литература

1. Шафранова А. Анализ финансовой отчетности // Баланс. -2000. —№43 —С. 45-48.

Тема 4. Налогообложение предприятия

Цель: Дать знания о системе налогообложения на предприятии, дать понятия о видах налогов

4.1 Система налогообложения предприятий в Украине

4.2 Виды налогов и сборов в Украине

4.1 Система налогообложения предприятий в Украине

Действующая система налогообложения в Украине определяется Законом Украинской ССР «О системе налогообложения», принятым в 1991 г., его новой редакцией от 02.02.1994 г., а также Законом Украины «О внесении изменений в Закон Украинской ССР «О системе налогообложения» от 18.02.1997 г.

Согласно этой законодательной базе в Украине взимаются с предприятий общегосударственные налоги и сборы (обязательные платежи) и местные налоги и сборы (обязательные платежи). Общегосударственные налоги и сборы включают:

1. Налог на добавленную стоимость.
2. Акцизный сбор.
3. Налог на прибыль предприятий.
4. Налог на доходы физических лиц.
5. Таможенная пошлина.
6. Государственная пошлина.
7. Налог на недвижимое имущество (недвижимость) (проект).
8. Плата (налог) за землю.
9. Рентные платежи.
10. Налог с владельцев транспортных средств и других самоходных машин и механизмов.
11. Налог на промысел.
12. Сбор за геологоразведочные работы, выполненные за счет государственного бюджета.
13. Сбор за специальное использование природных ресурсов.
14. Сбор за загрязнение окружающей природной среды.
15. Сбор в Фонд по осуществлению мероприятий по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы и социальной защите населения.
16. Сбор на обязательное социальное страхование.
17. Сбор на обязательное государственное пенсионное страхование.
18. Сбор в Государственный инновационный фонд.
19. Плата за торговый патент на некоторые виды предпринимательской деятельности

Основными местными налогами, взимаемыми с предприятий являются: налог с рекламы, коммунальный налог, сбор за парковку автотранспорта, сбор за право использования местной символики.

Рассмотрим основные виды налогов, которые оказывают заметное влияние на результаты финансовой деятельности предприятия.

Система налогообложения предприятий	
прямые налоги	<ul style="list-style-type: none"> — налог на прибыль предприятий; — налог на имущество предприятий (проект); — плата за землю; — налог с владельцев транспортных средств
непрямые налоги	<ul style="list-style-type: none"> — акцизный сбор; — налог на добавленную стоимость; — таможенная пошлина; — плата за геологоразведочные работы
другие налоги, сборы	<ul style="list-style-type: none"> — плата за специальное использование природных ресурсов; — плата за загрязнение окружающей природной среды; — государственная пошлина; — местные налоги и сборы
сборы в государственные целевые фонды	<ul style="list-style-type: none"> — Пенсионный фонд, — Фонд социального страхования; — Фонд для осуществления мероприятий по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы и социальной защите населения; — Государственный инновационный фонд

Рис. 4.1. Система налогообложения предприятий в Украине.

По источникам уплаты налоги, сборы и другие обязательные платежи предприятия подразделяются на три основные группы:

1. налоговые платежи, включаемые в цену продукции (основное место среди них занимают налог на добавленную стоимость, акцизный сбор и таможенные пошлины);
2. налоговые платежи, относимые на себестоимость продукции (основное место среди них занимают сборы в фонд социального страхования, в том числе страхования на случай безработицы, Пенсионный фонд, фонд для осуществления мер по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы);
3. налоговые платежи, уплачиваемые за счет прибыли (основное место среди них занимает налог на прибыль).

Все вышеперечисленные налоговые платежи, на какой бы стадии хозяйственной деятельности предприятия они не осуществлялись, в конечном счете уменьшают размер чистой прибыли предприятия и возможности формирования за счет этого источника собственных финансовых ресурсов, направляемых на производственное развитие. Поэтому каждым предприятием должны активно использоваться законные возможности минимизации налоговых платежей с тем, чтобы обеспечить повышение темпов своего экономического развития.

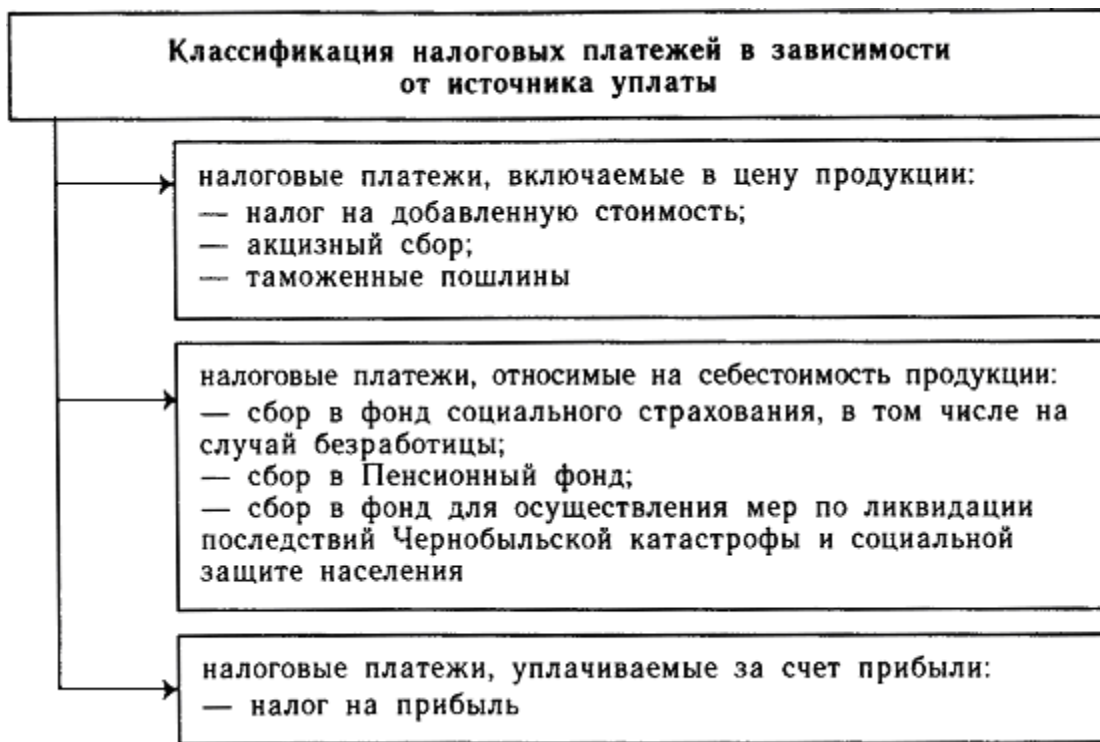


Рис. 4.2. Классификация налоговых платежей в зависимости от источника уплаты

4.2 Виды налогов и сборов в Украине

Налог на добавленную стоимость

При решении вопроса о том, является ли предприятие или организация плательщиком налога на добавленную стоимость, важно исходить из двух признаков, взятых в совокупности. Прежде всего, плательщиком выступает, как правило, юридическое лицо, независимо от формы собственности, отраслевой и ведомственной принадлежности. Другой признак плательщика налога на добавленную стоимость — осуществление коммерческой, хозяйственной или иной деятельности на территории государства.

Плательщики налога на добавленную стоимость — субъекты предпринимательской деятельности и другие юридические и физические лица, не являющиеся субъектами предпринимательской деятельности, которые осуществляют хозяйственную, коммерческую деятельность независимо от формы собственности и хозяйствования.

Единственным ограничением, которое исключает субъектов предпринимательской деятельности из числа плательщиков НДС является объем налогооблагаемых операций по продаже товаров (работ, услуг) на протяжении какого-либо периода из последних 12 календарных месяцев, если его размер не превышает 600 необлагаемых налогом минимумов доходов граждан (в настоящее время необлагаемый налогом минимальный доход составляет 17 гривен).

Объектом налогообложения являются операции предприятия по: продаже товаров (работ, услуг) на таможенной территории Украины, в том числе операции по оплате стоимости услуг по договорам оперативной аренды (лизинга) и операции по передаче права собственности на объекты залога заемщику (кредитору) для погашения кредиторской задолженности залогодателя; ввозу (пересылке) товаров на таможенную территорию Украины и получению работ (услуг), предоставляемых нерезидентам для их использования или потребления на таможенной территории Украины, в том числе операции по ввозу (пересылке) имущества по договорам аренды (лизинга), залога и ипотеки; вывозу (пересылке) товаров за пределы таможенной территории Украины и

предоставлению услуг (выполнению работ) для их потребления за пределами таможенной территории Украины.

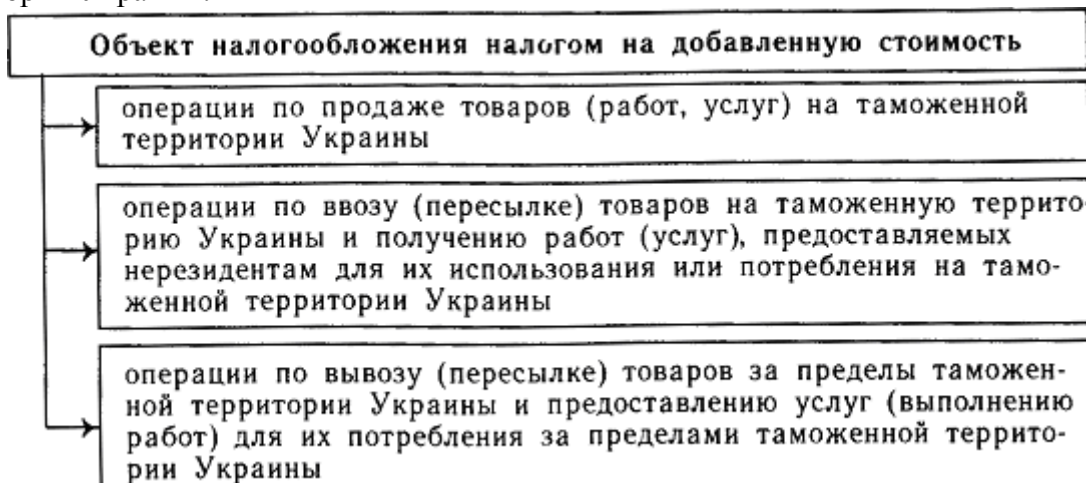


Рис. 4.3. Объект налогообложения налогом на добавленную стоимость.

К объектам обложения налогом на добавленную стоимость применяются две ставки налога: нулевая ставка или ставка 20%. Налог по нулевой ставке исчисляется относительно операций по:

- продаже товаров, которые были вывезены (экспортированы) предприятием за пределы таможенной территории Украины, в том числе операции по поставке для заправки или снабжения морских (океанских) судов, воздушных судов, космических кораблей, а также спутников (продажа товаров для снабжения железнодорожного и автомобильного транспорта независимо от его принадлежности и видов перевозок, которые осуществляет такой транспорт, облагается налогом по ставке 20%);

- продаже работ (услуг), предназначенных для использования и потребления за пределами таможенной территории Украины, в том числе операции по предоставлению нерезидентами в аренду, чартер, фрахт морских или воздушных судов, используемых на международных маршрутах или линиях, предоставлению услуг по передаче авторских прав, лицензий, прав на использование торговых марок и других юридических и экономических знаний, услуг по обработке данных для нерезидентов, предоставлению услуг по организации рекламы и общественных связей за пределами Украины; культурной, спортивной, образовательной деятельности за пределами Украины, предоставлению услуг по туризму на территории Украины в случае их продажи за пределами Украины непосредственно или при посредничестве нерезидентов с применением безналичных расчетов (продажа услуг по туризму резидентам на таможенной территории Украины непосредственно лицом, осуществляющим туристическую деятельность, или через его агентов, не являющихся резидентами, облагается налогом по ставке 20%);

- продаже товаров (работ, услуг) предприятиями розничной торговли, которые расположены на территории Украины в зонах таможенного контроля (беспошлинных магазинах), в соответствии с порядком, установленным Кабинетом Министров Украины;

- продаже угля и продуктов его обогащения, угольных и торфяных брикетов; продаже электроэнергии;

- продаже перерабатывающим предприятиям молока и мяса живым весом сельскохозяйственными товаропроизводителями всех форм собственности и хозяйствования;

- продаже газа, импортированного в Украину.

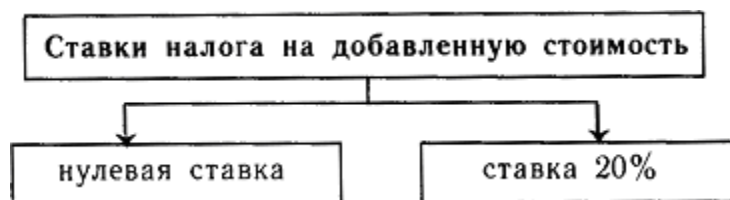


Рис. 4.4. Виды ставок налога на добавленную стоимость.

В остальных случаях к базе налогообложения применяется ставка 20% и исчисленная по данной ставке сумма налога добавляется к цене товаров (работ, услуг).

Для нахождения суммы НДС, прежде всего, необходимо определить базу налогообложения.

В зависимости от того, какие операции осуществляют хозяйствующие субъекты, рассмотрим особенности исчисления базы налогообложения.

База налогообложения определяется прямым методом, суть которого состоит в том, что предприятие, осуществляющее продажу товаров (работ, услуг), определяет свободную (регулируемую) цену (СЦ(РЦ)) без НДС, исходя из себестоимости, прибыли, пошлин, акцизов, других налогов, которые в соответствии с законодательством Украины включаются в свободную цену (например, к таким налогам относится сбор от реализации горюче-смазочных материалов, налог на рекламу и др.), то есть база налогообложения определяется по формуле:

$$БНО = (С + ПР) + ТП + С\alpha + ДН = СЦ(РЦ),$$

где: С — себестоимость; ПР — прибыль;

ТП — таможенная пошлина (с учетом таможенных сборов);

С α — акцизный сбор;

ДН — другие налоги, включаемые в цену.

А для определения суммы налога применяется формула:

$$\sum НДС = БНО \times 20\% : 100\%.$$

Исчисленная по вышеприведенной формуле сумма НДС добавляется к свободной (регулируемой) цене, в результате чего образуется цена продаж.

Таким образом, исчисленная сумма НДС составляет общую сумму налоговых обязательств предприятия по данному налогу.

Налоговое обязательство — общая сумма налога на добавленную стоимость, полученная (начисленная) предприятием — плательщиком налога в отчетном (налоговом) периоде.

В Украине определение базы налогообложения осуществляется как по отечественным, так и по импортным товарам.

1. По товарам, производимым в Украине.

Согласно прямому методу база налогообложения по операциям по продаже товаров (работ, услуг) определяется, исходя из договорной стоимости. В состав договорной стоимости входят любые суммы средств, стоимость материальных и нематериальных активов, передаваемых предприятию — плательщику налога непосредственно покупателем. Как уже отмечалось, договорная стоимость определяется по свободным или регулируемым ценам (тарифам) с учетом акцизного сбора, других налогов. При этом при определении базы налогообложения из себестоимости исключается НДС, ранее начисленный при покупке товарно-материальных ценностей, работ, услуг.

Аналогичный порядок определения базы налогообложения действует не только для производственной сферы, сферы услуг, торговли, но и всех других.

2. По импортируемым товарам.

Для товаров, которые ввозятся (пересылаются) на таможенную территорию Украины предприятиями — плательщиками налога, базой налогообложения является договорная (контрактная) стоимость таких товаров, но не меньше таможенной стоимости, указанной в ввозной таможенной декларации с учетом расходов на транспортировку, погрузку, разгрузку и страхование до пункта пересечения таможенной границы Украины,

уплаты брокерских, агентских, комиссионных и других видов вознаграждений, связанных с ввозом (пересылкой) таких товаров, платы за использование объектов интеллектуальной собственности, относящихся к таким товарам, акцизных сборов, ввозной пошлины, а также других налогов, сборов (обязательных платежей). По импортируемым товарам база налогообложения НДС исчисляется по формуле:

$$БНО = (ТС + Зтр + Зср + Зпр) + ТП + Са + ДН,$$

где: ТС — таможенная стоимость;

Зтр — транспортные расходы;

Зср — расходы по страхованию до пункта пересечения таможенной границы

Украины;

Зпр — прочие виды расходов (брокерские, агентские, комиссионные).

Сумма НДС при таможенном оформлении исчисляется по формуле:

$$\sum НДС = БНО \times 20\% : 100\%.$$

Определенная таким образом стоимость импортируемого товара с учетом всех обязательных налогов, сборов и платежей и НДС является учетной ценой, по которой субъекты предпринимательской деятельности оприходуют товар:

$$СИТ = БНО + НДС,$$

где: СИТ — стоимость импортируемого товара.

Стоимость импортируемого товара пересчитывается в украинские гривны по валютному (обменному) курсу Национального банка Украины, действовавшему на момент возникновения налоговых обязательств.

К этой цене при дальнейшей продаже импортируемых товаров (работ, услуг) на территории Украины предприятием-плательщиком налога на добавленную стоимость добавляется наценка (С+ПР) и сумма НДС_{ср} исчисленная по формуле:

$$\sum НДС_1 = (СИТ + С + ПР) \times 20\% : 100\%,$$

то есть на таможенной территории Украины цена продажи импортного товара составит:

$$ЦП = СИТ + С + ПР + НДС_1,$$

где: ЦП — цена продажи на территории Украины импортного товара.

При этом НДС, начисленный при прохождении таможенного контроля, относится на налоговый кредит налогоплательщика:

$$НК = НДС,$$

где: НК — налоговый кредит.

Соответственно налоговое обязательство субъекта хозяйствования будет уменьшено на величину этого налогового кредита, то есть:

$$НО = НДС_1 - НК(НДС),$$

где: НО — налоговое обязательство.

Суммы налога, подлежащие уплате в бюджет или возмещению из бюджета, определяются как разница между общей суммой налоговых обязательств, возникших в связи с какой-либо продажей товаров (работ, услуг) в течение отчетного периода, и суммой налогового кредита отчетного периода:

$$\sum НДС_б = НО - НК,$$

где: НО — сумма налоговых обязательств предприятия;

НК — сумма налогового кредита предприятия.

Налоговый кредит — сумма, на которую предприятие-плательщик НДС имеет право уменьшить налоговое обязательство отчетного периода.

Налоговый кредит — сумма, на которую предприятие-плательщик НДС имеет право уменьшить налоговое обязательство отчетного периода.

Налоговый кредит отчетного периода состоит из сумм налогов, уплаченных (начисленных) предприятием — плательщиком налога в отчетном периоде в связи с приобретением товаров (работ, услуг), стоимость которых относится к составу валовых

расходов производства (обращения) и основных фондов или нематериальных активов, подлежащих амортизации.

$$НК = \sum НДС_{тлц} + \sum НДС_{оф} + \sum НДС_{нлма},$$

где: $\sum НДС_{тлц}$ — сумма налогов, уплаченных плательщиком в отчетном периоде в связи с приобретением товаров (работ, услуг);

$\sum НДС_{оф}$ — сумма налогов, уплаченных плательщиком в отчетном периоде в связи с приобретением основных фондов;

$\sum НДС_{нлма}$ — сумма налогов, уплаченных плательщиком в отчетном периоде в связи с приобретением нематериальных активов.

Налог на добавленную стоимость — непрямой налог на добавленную стоимость, создаваемую на всех стадиях производства и обращения, включаемый в виде надбавки в цену товара, работ, услуг и полностью оплачиваемый конечным потребителем товаров, работ, услуг.

Таким образом, налог на добавленную стоимость — непрямой налог на добавленную стоимость, создаваемую на всех стадиях производства и обращения, включаемый в виде надбавки в цену товара, работ, услуг и полностью оплачиваемый конечным потребителем товаров, работ, услуг.

Акцизный сбор

Плательщиками акцизного сбора являются все субъекты предпринимательской деятельности, которые изготавливают или импортируют подакцизные товары.

Объектом обложения акцизным сбором являются:

- обороты от продажи произведенных на территории Украины подакцизных товаров, обороты от обмена на другие товары (продукцию, работы, услуги) или бесплатной передачи товаров (продукции) или с частичной их оплатой;
- обороты от продажи (передачи) подакцизных товаров для собственного потребления и промышленной переработки, а также продукция для передачи своим работникам;
- стоимость подакцизных товаров (продукции), изготовленных отечественными производителями на давальческих условиях;
- таможенная стоимость импортируемых подакцизных товаров.

Объект налогообложения	
→	обороты от продажи (обмена) произведенных на территории Украины подакцизных товаров
→	обороты от продажи произведенных на территории Украины подакцизных товаров для собственного потребления и промышленной переработки
→	таможенная стоимость импортируемых подакцизных товаров

Рис. 4.5. Объект налогообложения акцизным сбором.

Особенностью начисления акцизного сбора является отсутствие базовой ставки и использование целой системы конкретных ставок для отдельных товаров.

Перечень подакцизных товаров и ставки акцизного сбора, которые являются едиными на территории Украины, утверждаются Кабинетом Министров Украины.

Согласно Закону Украины «О ставках акцизного сбора и ввозной таможенной пошлины на некоторые товары (продукцию)» взимание акцизного сбора по импортным и по отечественным товарам (продукции) проводится по одинаковым ставкам.

Акцизный сбор, исчисленный в ЭКЮ, по товарам (продукции), произведенной и продаваемой в Украине, уплачивается в валюте Украины по валютному (обменному) курсу Национального банка Украины, действующему на первый день квартала, в котором осуществляется продажа товара (продукции), и остается неизменным на протяжении квартала.

В частности, установлены следующие ставки акцизного сбора (табл. 4.1.).

Таблица 4.1.

Перечень (неполный) товаров (продукции), которые подлежат обложению акцизным сбором согласно действующему законодательству, и ставки этого сбора

№ шт.	Наименование товара	Код ТНВЭД	Ставка акцизного сбора
1.	Кофе	09.01	0,2 ЭКЮ за 1 кг
2.	Икра осетровых (черная икра)	16.04 30100	5 ЭКЮ за 1 кг
3.	Шоколад с начинкой или без начинки	18.06 90110—18.06 90390	0,3 ЭКЮ за 1 кг
4.	Пиво солодовое	22.03 00	0,11 ЭКЮ за 1 л
5.	Вина игристые, шампанское	22.04 10	0,4 ЭКЮ за 1 л
6.	Водка; спиртовые настойки	22.08 90310—22.08 90390	3,5 ЭКЮ за 1 л 100% спирта
7.	Табачные изделия:		
	сигары	24.02 10000	5 ЭКЮ за 100 шт.
	сигареты, папиросы	24.02 20000	3 ЭКЮ за 1000 шт.
	табак для курения	24.03 10000	2 ЭКЮ за 1 кг
	табачное сырье	24.01	0
8.	Одежда из натуральной кожи	42.03 10000	35%
9.	Одежда меховая из норки, нутрии, песца или лисицы	43.03 10900	30%
10.	Ювелирные изделия	7113—7114	35%
11.	Компакт-диски	85.24 90100	0,2 ЭКЮ за 1 шт.

Взимание акцизного сбора смягчает регрессивность косвенных налогов в целом и имеет целью решение фискальных проблем государства за счет обеспеченных слоев населения. Перечень товаров, с которых взимается этот налог, в основном отвечает этой цели. Такие товары, как деликатесная продукция из мяса и рыбы, ювелирные изделия из драгоценных металлов, меховые изделия и т. п. небезосновательно относят к предметам роскоши, без которых можно обойтись в повседневной жизни и потребление которых может себе позволить лишь население с доходами выше средних. (Исключением, из этого перечня являются алкогольные напитки и табачные изделия, которые потребляются широкими "слоями населения. Включение этих товаров в объект обложения акцизным сбором вызвано, прежде всего, высокой рентабельностью этих товаров, так как при отсутствии налога производители получали бы слишком высокие доходы, а также возможностью и необходимостью регулировать спрос на указанную группу товаров.

Для нахождения суммы акцизного сбора, прежде всего, необходимо определить налогооблагаемый оборот. Налогооблагаемым оборотом является стоимость продаваемых подакцизных товаров, которая определяется, исходя из отпускных цен с включенной в них суммой акцизного сбора.

В зависимости от того, какие товары облагаются и кто выступает плательщиком акцизного сбора, рассмотрим особенности исчисления налогооблагаемого оборота и суммы налога.

Порядок расчета сумм акциза можно условно определить следующей схемой (рис. 4.6).

Начисляется акцизный сбор по ставкам в процентах к обороту с продаж и в твердых суммах с единицы реализованного товара.

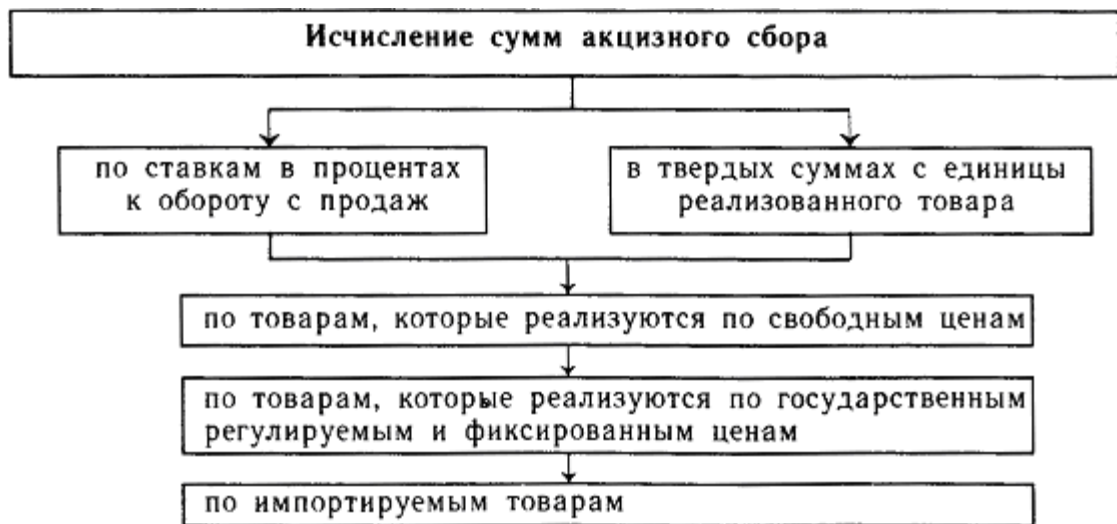


Рис. 4.6. Порядок исчисления сумм акцизного сбора.

В Украине взимание акцизного сбора осуществляется отдельно по отечественным и по импортным товарам.

1. По подакцизным товарам, производимым в Украине,

При определении налогооблагаемого оборота и суммы акцизного сбора по отечественным товарам необходимо разграничить налогооблагаемый оборот по товарам, которые реализуются по свободным ценам, и налогооблагаемый оборот по товарам, которые реализуются по государственным фиксированным и регулируемым ценам.

Налогооблагаемый оборот по товарам, реализуемым по свободным ценам, определяется исходя из их стоимости по этим ценам, установленным с учетом акцизного сбора, без налога на добавленную стоимость.

РЕГУЛИРУЕМАЯ РОЗНИЧНАЯ ЦЕНА		НДС	
ОТПУСКНАЯ ЦЕНА С НДС		торговая наценка	
ОТПУСКНАЯ ЦЕНА			
ОПТОВАЯ ЦЕНА		НДС	
себестоимость прибыль производства			
		акциз	

Рис. 4.7. Структура свободной оптовой цены по подакцизным товарам.

Налогооблагаемый оборот по товарам, которые реализуются по государственным фиксированным и регулируемым ценам, определяется исходя из их стоимости по этим ценам без учета торговых наценок, а также сумм налога на добавленную стоимость по формуле:

$$PC = (C + IP) : (100 - A) \times 100 \times 1,20 \times TH,$$

$$Ca = (PC - TH - НДС) \times A : 100,$$

где: PC — регулируемая розничная цена; TH — торговая наценка в %; C — себестоимость; A — ставка акцизного сбора.

Аналогичный порядок исчисления налогооблагаемого оборота проводится при реализации предприятиями подакцизных товаров, которые были изготовлены из сырья собственного производства на давальческих условиях.

2. По импортируемым подакцизным товарам. В случае приобретения за иностранную валюту подакцизных товаров (продукции) за пределами Украины, включая товары (продукцию), которые ввезены на территорию Украины в порядке товарообменных операций или получены бесплатно, для дальнейшей продажи за национальную валюту Украины, обмена, передачи (кроме оборотов по продаже (передаче) для производства подакцизных товаров в пределах Украины) налогооблагаемый оборот

определяется, исходя из таможенной стоимости этих товаров (продукции), пересчитанной в валюту Украины по валютному курсу Национального банка Украины, который действовал на дату таможенного оформления, с учетом фактически уплаченных сумм пошлины и таможенных сборов, но не ниже индикативных цен, определенных Кабинетом Министров Украины.

Основанием для начисления и уплаты акцизного сбора по ввезенным на территорию Украины товарам (продукции) является грузовая таможенная декларация.

Сумма акцизного сбора исчисляется по формуле:

1) на товары, которые не подлежат обложению таможенной пошлиной:

$$Ca = (TC + Cб) \times A : (100 - A),$$

где: TC — таможенная стоимость; Cб — таможенные сборы; A — ставка акцизного сбора, в %;

2) на товары, подлежащие обложению пошлиной:

$$Ca = (TC + Cб + TP) \times A : (100 - A),$$

где: TP — таможенная пошлина.

Прямой метод применяется при исчислении суммы акцизного сбора тогда, когда ставка акцизного сбора представлена в виде твердой суммы с единицы реализованного товара.

При обложении акцизным сбором алкогольных напитков и табачных изделий есть некоторые особенности. Так, (акцизный сбор уплачивается в Государственный бюджет Украины путем приобретения марок акцизного сбора для алкогольных напитков и табачных изделий. Применяемые марки акцизного сбора для отечественных товаров отличаются от марок для импортированных товаров дизайном и цветом.

Марки акцизного сбора изготавливаются, хранятся и продаются государственными налоговыми органами Украины.

Изготовители алкогольных напитков и табачных изделий маркируют каждую бутылку алкогольных напитков и каждую пачку табачных изделий в таком месте, чтобы она разрывалась во время откупоривания (открытия) товара.

Наличие марки акцизного сбора на бутылке (упаковке) алкогольных напитков и пачке (упаковке) табачных изделий является основанием для продажи их потребителям и ввоза на таможенную территорию Украины.

Таким образом, акциз — это непрямой налог на высокорентабельные и монопольные товары, включаемый в виде надбавки в цену товара и оплачиваемый в конечном счете потребителем, а не производителем данного товара.

Сборы на социальное страхование

Начиная с 1997 г. в Украине введен новый порядок исчисления и уплаты сборов на социальное страхование. Структура сборов на социальное страхование приведена на рис. 4.8.

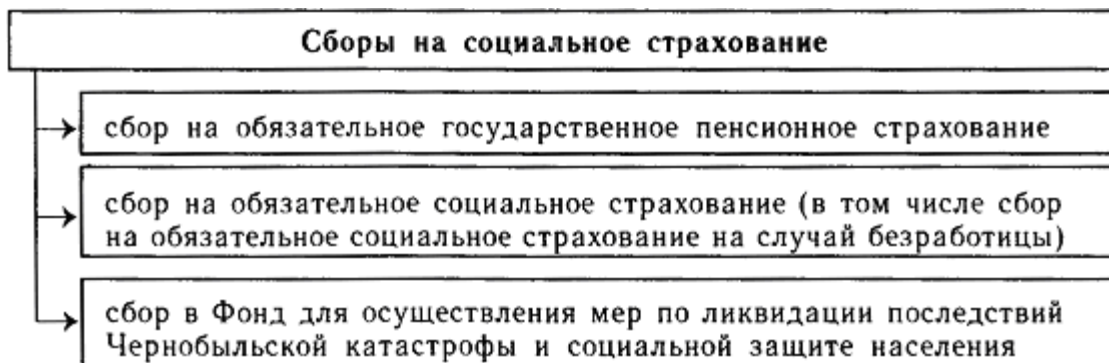


Рис. 4.8. Структура сборов на социальное страхование.

Далее рассмотрим порядок взимания и использования сборов на социальное страхование в Украине.

4.4.1. Сбор на обязательное государственное пенсионное страхование

Пенсионный фонд Украины — это самостоятельный финансово-кредитный институт, средства которого входят в государственный бюджет, но имеют строго целевое назначение для выплаты различного рода пенсий.

Основные задачи Пенсионного фонда Украины состоят в следующем:

- сбор и аккумуляция взносов, предназначенных для пенсионного обеспечения и выплат помощи;
- расширенное воспроизводство средств Пенсионного фонда Украины на основе принципов самофинансирования;
- участие в финансировании государственных, региональных и областных программ социальной поддержки пенсионеров, инвалидов, других категорий населения и в страховании здоровья пенсионеров через страховые компании;
- организация международного сотрудничества в сфере пенсионного обеспечения, в частности, по выплатам пенсий гражданам, которые выехали за пределы Украины;
- контроль за своевременным и полным поступлением страховых взносов в этот фонд;
- финансирование расходов, связанных с выплатой государственных пенсий, помощи и других выплат, предусмотренных законодательством Украины;
- определение порядка использования и обеспечения контроля за правильным использованием средств Фонда;
- участие в подготовке предложений в государственные программы социального развития и повышения уровня народного благосостояния, в разработке проектов межправительственных договоров (соглашений) по вопросам пенсионного обеспечения и финансирования расходов на выплату пенсий гражданам, которые прибыли на постоянное проживание в Украину из других государств и которые выехали за ее пределы;
- участие в подготовке нормативных актов, направленных на усовершенствование системы пенсионного обеспечения и порядка повышения размера пенсий в связи с изменением индекса потребительских цен и повышением заработной платы.

Бюджет Пенсионного фонда формируется в основном за счет сборов на обязательное государственное пенсионное страхование, которые по своей сути выступают целевыми налогами, и плательщиками которых являются субъекты предпринимательской деятельности, использующие наемный труд, и граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью, либо работающие по найму.

Итак, плательщиками сбора на обязательное государственное пенсионное страхование являются следующие субъекты хозяйствования:

1. субъекты предпринимательской деятельности независимо от форм собственности и другие юридические лица, а также физические лица — субъекты предпринимательской деятельности, которые используют труд наемных работников;
2. филиалы, отделения и другие обособленные подразделения вышеуказанных налогоплательщиков, не имеющие статуса юридического лица, расположенные на другой территории, чем плательщик сборов.

Объектом налогообложения являются:

- для субъектов предпринимательской деятельности, использующих труд наемных работников, — фактические расходы на оплату труда работников, включающие расходы на выплату основной и дополнительной заработной платы и других видов поощрений и выплат, в том числе в натуральной форме, подлежащих обложению подходящим налогом с граждан. К этим расходам не относятся расходы на оплату выполненных работ (услуг) согласно гражданско-правовым договорам, выплату доходов в виде дивидендов, процентов и т. п., а также другие расходы, которые не учитываются при исчислении

среднемесячной заработной платы для назначения пенсий, перечень которых утверждается Кабинетом Министров Украины.

Для субъектов предпринимательской деятельности, использующих труд наемных работников в Украине, установлены следующие ставки сбора на обязательное государственное пенсионное страхование: 32% от объекта налогообложения (фонда оплаты труда работников). Для предприятий, учреждений и организаций, где работают инвалиды (не менее 50% общей численности работающих), сбор на обязательное государственное пенсионное страхование определяется по ставке 4% от объекта налогообложения для всех работников такого предприятия.

Сбор на государственное обязательное пенсионное страхование уплачивается одновременно с получением средств в учреждениях банков на оплату труда.

Сборы относятся на валовые расходы предприятия, а в бюджетных учреждениях они предусматриваются отдельной статьей сметы — на содержание учреждения

4.4.2. Сбор на обязательное социальное страхование

Для целей социального страхования граждан Украины Кабинет Министров и Совет Федерации независимых профсоюзов Украины создали Фонд социального страхования Украины, средства которого входят в состав Государственного бюджета Украины.

За счет средств Фонда социального страхования осуществляют расходы на такие цели:

- выплату помощи по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, при рождении ребенка;
- организацию санаторно-курортного лечения и отдыха трудящихся, их детей, ветеранов и инвалидов;
- финансирование затрат, связанных с обеспечением занятости населения.

Бюджет Фонда социального страхования формируется в основном за счет сборов на обязательное социальное страхование (в том числе сбора на обязательное социальное страхование на случай безработицы), которые по своей сути выступают целевыми налогами и плательщиками которых являются субъекты предпринимательской деятельности, использующие наемный труд, и граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью или работающие по найму.

Итак, плательщиками сборов на обязательное социальное страхование (в том числе сбора на обязательное социальное страхование на случай безработицы) являются:

1. субъекты предпринимательской деятельности независимо от формы собственности, бюджетные, общественные и другие юридические лица, а также физические лица — субъекты предпринимательской деятельности, которые используют наемный труд работников;

2. филиалы, отделения и другие обособленные подразделения плательщиков налога, указанные выше, которые не имеют статуса юридического лица, расположенные на другой территории, чем плательщик сборов.

Объектом налогообложения является:

- для субъектов предпринимательской деятельности, использующих труд наемных работников,— фактические расходы на оплату труда работников, включающие расходы на выплату основной и дополнительной заработной платы и других видов поощрений и выплат, в том числе в натуральной форме, подлежащих обложению подоходным налогом с граждан. К этим расходам не относятся расходы на оплату выполненных работ (услуг) согласно гражданско-правовым договорам, выплату доходов в виде дивидендов, процентов и т. п., а также другие расходы, которые не учитываются при исчислении среднемесячной заработной платы для назначения пенсий, перечень которых утверждается Кабинетом Министров Украины.

Ставки сбора на обязательное социальное страхование		
Для субъектов предпринимательской деятельности, использующих труд наемных работников — 5,5% от объекта обложения	→	4% от объекта обложения на обязательное социальное страхование
	→	1,5% от объекта обложения на обязательное социальное страхование на случай безработицы
Для предприятий, где работают инвалиды:	→	в полном объеме в Фонд социальной защиты инвалидов
1% от объекта обложения для всех работников этих предприятий		

Рис. 4.9. Ставки сбора на обязательное социальное страхование.

Сбор на обязательное социальное страхование уплачивается одновременно с получением денежных средств в учреждениях банка на оплату труда.

Денежные средства обязательного социального страхования и обязательного социального страхования на случай безработицы зачисляются на отдельные счета Государственного бюджета Украины.

На обязательное социальное страхование (в том числе на обязательное социальное страхование на случай безработицы) устанавливаются ставки сбора в следующих размерах:

для субъектов предпринимательской деятельности, использующих труд наемных работников, — 5,5% от объекта налогообложения (фонда оплаты труда работников), в том числе 1,5% от объекта налогообложения на сбор на обязательное социальное страхование на случай безработицы. Для предприятий, учреждений и организаций, где работают инвалиды (не менее 50% общей численности работающих), сбор на обязательное социальное страхование определяется по ставке 1% от объекта налогообложения для всех работников такого предприятия. При этом сбор на обязательное социальное страхование, определенный от объекта налогообложения для работающих инвалидов, в полном объеме зачисляется в Фонд социальной защиты инвалидов.

Уплаченный субъектами предпринимательской деятельности сбор на обязательное социальное страхование относится на валовые расходы производства и обращения плательщика сборов.

4.4.3. Сбор в Фонд для осуществления мер по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы и социальной защите населения

Фонд для осуществления мер по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы и социальной защите населения образуется в составе Государственного бюджета Украины за счет сбора в этот Фонд.

Средства Фонда имеют целевой характер и используются на финансирование расходов, связанных с радиоактивным загрязнением вследствие Чернобыльской катастрофы, а именно: на финансирование капитальных вложений, расходов на выплату компенсаций и предоставление льгот, расходов на социальное страхование, расходов, связанных с предоставлением льгот по пенсионному обеспечению и помощи, других расходов на проведение работ по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы.

Плательщиками сбора в Фонд Чернобыля являются:

1. из числа резидентов — субъекты предпринимательской деятельности независимо от форм собственности, общественные и другие учреждения и организации (кроме бюджетных), осуществляющие деятельность, направленную на получение прибыли, как на территории Украины, так и за ее пределами и осуществляющие оплату труда наемных работников;

2. из числа нерезидентов — физические или юридические лица, созданные в какой-либо организационно-правовой форме, получающие доходы из источников происхождения в Украине, осуществляющие оплату труда наемных работников, за исключением учреждений и организаций, имеющих дипломатический статус, либо иммунитет согласно международному договору или закону;

3. филиалы, отделения и другие обособленные подразделения вышеуказанных плательщиков сбора, не имеющие статуса юридического лица, осуществляющие оплату труда наемным работникам;

4. постоянные представительства нерезидентов, получающие доходы из источников происхождения в Украине, либо выполняющие агентские (представительские) функции относительно таких нерезидентов или их учреждений, осуществляющие оплату труда наемным работникам.

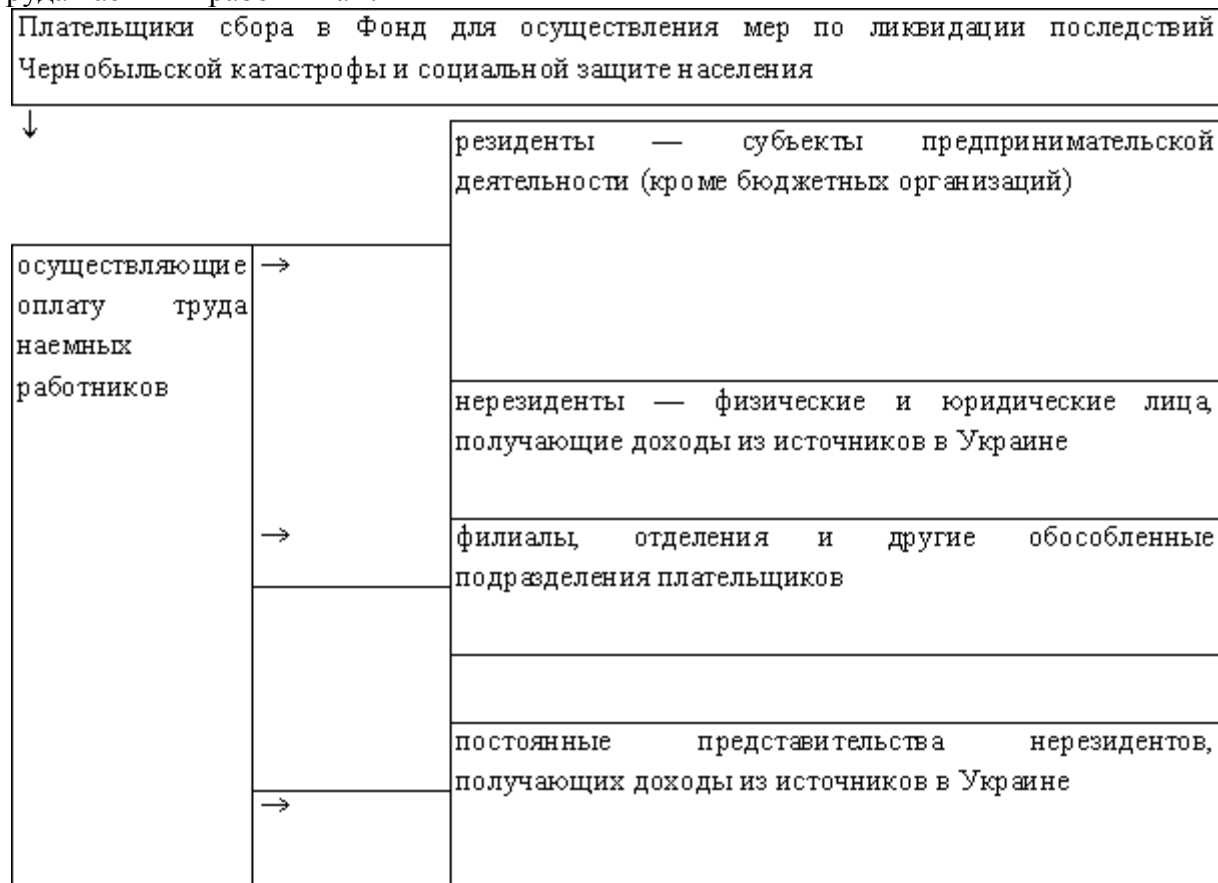


Рис. 4.10. Плательщики сбора в Фонд для осуществления мер по ликвидации.

Объектом налогообложения являются фактические расходы плательщиков сбора на оплату труда лиц, находящихся в трудовых отношениях с плательщиком сбора, включающие расходы на выплату основной и дополнительной заработной платы и другие поощрительные и компенсационные выплаты, а также расходы на выплату авторских вознаграждений и выплаты за выполнение работ (услуг) согласно договорам гражданско-правового характера.

Ставка сбора в Фонд Чернобыля составляет 5% от объекта налогообложения с отнесением уплаченных сумм на валовые расходы производства и обращения плательщика сбора.

Сбор уплачивается ежемесячно, независимо от получения заработной платы в учреждениях банков.

Сбор зачисляется в состав доходов Государственного бюджета Украины на специальный счет, создаваемый Фондом.

От уплаты сбора освобождаются:

- предприятия угольной промышленности;

- предприятия, осуществляющие добычу железной, марганцевой и урановых руд подземным способом и строительство шахт;
- предприятия (объединения) и организации Украинского общества слепых и Украинского общества глухих, где инвалиды составляют более 50% общей численности работающих в основном производстве

Распорядителем денежных средств Фонда Чернобыля является Министерство Украины по вопросам чрезвычайных ситуаций и по делам защиты населения от последствий Чернобыльской катастрофы. Денежные средства Фонда расходуются исключительно на финансирование мер по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы и социальной защите населения.

Налог на прибыль

В соответствии с законодательством Украины плательщиками налога на прибыль являются:

1. Резиденты — субъекты предпринимательской деятельности, бюджетные, общественные и другие предприятия, учреждения и организации, которые осуществляют деятельность, направленную на получение прибыли как на территории Украины, так и за ее пределами.

2. Нерезиденты — физические или юридические лица, созданные в любой организационно-правовой форме, которые получают доходы с источником их происхождения из Украины, в том числе постоянные представительства нерезидентов, получающие доходы из источников их происхождения из Украины или выполняющие агентские (представительские) функции относительно таких нерезидентов или их учредителей.

3. Управления железной дороги — на прибыль, полученную от основной деятельности железнодорожного транспорта, а также предприятия железнодорожного транспорта и их структурные подразделения — на прибыль, полученную не от основной деятельности железнодорожного транспорта.

4. Национальный банк Украины и его учреждения (кроме хозрасчетных, которые облагаются в общем порядке) уплачивают в Государственный бюджет Украины сумму превышения валовых доходов консолидированного баланса над валовыми расходами и частью валовых расходов лет, предшествующих отчетному (в случае, если они не возмещены валовыми доходами таких лет), по окончании финансового года. В случае превышения по итогам года утвержденных расходов Национального банка Украины над полученными доходами дефицит покрывается за счет Государственного бюджета Украины.

Объектом налогообложения является прибыль, которая определяется путем уменьшения суммы скорректированного валового дохода отчетного периода на сумму валовых расходов предприятия и сумму амортизационных отчислений.

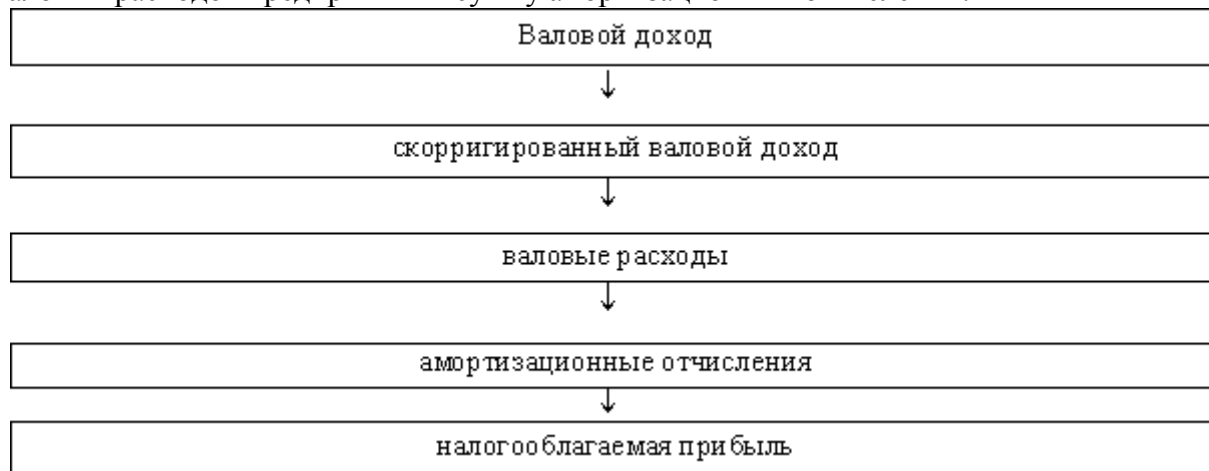


Рис. 4.11. Порядок определения объекта обложения налогом на прибыль.

Прибыль предприятия, включая предприятия, основанные на собственности отдельного физического лица, облагается налогом по ставке 30% объекта налогообложения.

Предприятие, осуществляющее выплату выигрышей в лотерею, либо другие виды игр или розыгрышей (казино, бинго и др.) обязано удерживать и вносить в бюджет 30% от суммы таких выигрышей.

4.6. Планирование сумм налогов, уплачиваемых предприятием

Плановое определение сумм предстоящих налоговых платежей позволяет предприятию оперативно и эффективно управлять финансовыми ресурсами, имеющимися в его распоряжении.

В основу такого планирования должна быть положена сумма прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия, а также предусматриваемый объем его хозяйственной деятельности.

Разработка эффективной налоговой политики предприятия требует высокой квалификации исполнителей и комплексного участия различных служб предприятия — плановой, финансовой, юридической, бухгалтерии и т. п.

Эффективная налоговая политика предприятия должна осуществляться по следующим этапам (рис.4.12.).

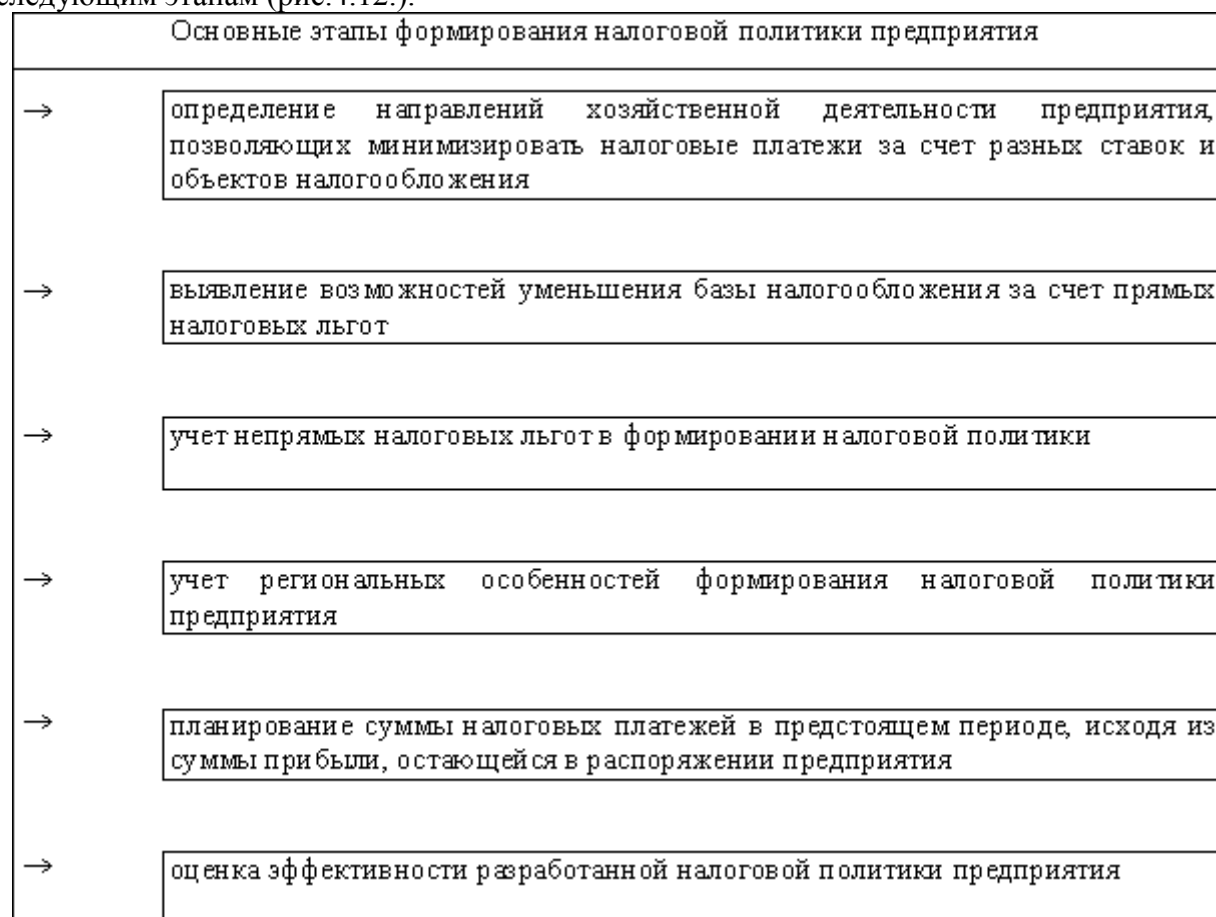


Рис. 4.12. Основные этапы формирования налоговой политики предприятия.

1. Определение направлений хозяйственной деятельности предприятия, позволяющих минимизировать налоговые платежи за счет разных ставок и объектов налогообложения

Так, например, валовой доход от страховой деятельности облагается налогом по ставке 3% и не подлежит обложению налогом на прибыль. А суммы доходов нерезидентов, полученные в виде страховых взносов (платежей, премий) облагаются налогом по ставке 10% у источника их выплаты за счет таких выплат.

2. Выявление возможностей уменьшения базы налогообложения предприятия за счет прямых налоговых льгот.

Налоговые льготы предоставляются обычно в следующих основных формах: а) уменьшение размера ставок налогообложения (прямое или в процентах к средней ставке); б) предоставление налогового кредита; в) полное освобождение от уплаты отдельных налогов.

При использовании предприятием прямых налоговых льгот следует учесть, что все они носят целевой характер. В соответствии с целью их предоставления и использования при формировании налоговой политики все налоговые льготы рекомендуется подразделять на три группы:

1) налоговые льготы, предоставляемые отдельным категориям предприятий. К их составу относятся льготы, предоставляемые предприятиям общественных организаций инвалидов. Так, полностью освобождается от налогообложения прибыль предприятий, которые основаны Всеукраинской общественной организацией инвалидов;

2) налоговые льготы, предоставляемые по отдельным видам хозяйственных операций;

3) налоговые льготы, предоставляемые при продаже отдельных видов продукции. К их составу относятся льготы по уплате налога на добавленную стоимость, акцизного сбора (он установлен лишь по отдельным группам товаров), таможенных пошлин и т. п.

В соответствии с такой группировкой прямых налоговых льгот предприятия могут на альтернативной основе формировать свою налоговую политику, соответствующим образом диверсифицируя организационные формы своих филиалов (дочерних предприятий), виды хозяйственных и финансовых операций, ассортимент производимой и продаваемой продукции.

3. Учет непрямых налоговых льгот в формировании налоговой политики предприятия.

Состав непрямых налоговых льгот определяется всеми возможностями уменьшения базы налогообложения в разрезе отдельных групп налогов. По группе налогов, относимых на себестоимость продукции, такие возможности достигаются, прежде всего, за счет уменьшения фонда потребления (фонда оплаты труда). По группе налогов, включаемых в цену товара, основные резервы заключены в умелом маневрировании ценами продажи и ассортиментом продаваемой продукции. По группе налогов, уплачиваемых за счет прибыли, основные возможности заключены в быстрейшем списании отдельных текущих затрат на себестоимость продукции, например, путем ускоренной амортизации активной части основных фондов.

За счет умелого использования непрямых налоговых льгот при формировании налоговой политики предприятие может значительно уменьшить базу налогообложения, а соответственно и сумму налоговых платежей.

4. Учет региональных особенностей формирования налоговой политики предприятия.

Формирование эффективной налоговой политики отдельных предприятий непосредственно связано с региональной диверсификацией их деятельности, что позволяет использовать налоговые преимущества отдельных территорий.

При формировании налоговой политики предприятий выделяют, как правило, три группы региональных образований с различной системой налогообложения:

1) специальные (свободные) экономические зоны своей страны. В границах этих зон законодательно устанавливается и действует специальный правовой режим хозяйственной деятельности и специальный порядок установления налогового режима;

2) страны с более льготной налоговой системой. Такие страны могут быть объектом региональной диверсификации деятельности предприятий в том случае, если с ними установлены обширные хозяйственные связи и действует льготный таможенный

режим. Для наших предприятий объектом такой региональной диверсификации являются, как правило, страны СНГ и другие приграничные государства;

3) оффшорные территории. Термин «оффшор» означает, что учредители создают свои предприятия вне территории страны, в которой они проживают (являются резидентами). Как правило, для этого выбираются территории с очень низким уровнем налогообложения (а иногда и безналоговые территории).

При осуществлении региональной диверсификации деятельности выбор конкретной оффшорной территории зависит от конкретной цели хозяйственной деятельности предприятия, налогового режима, развитости коммерческой и финансовой инфраструктуры, стоимости инкорпорирования и ряда других условий. Привлекательность открытия оффшорных предприятий заключается не только в возможностях легального уменьшения налоговых платежей, но и в других возможностях — обеспечении визовой поддержки государства — регистрации, открытия за рубежом валютного счета и т. п.

5. Планирование суммы налоговых платежей в предстоящем периоде, исходя из суммы чистой прибыли.

При планировании суммы налоговых платежей, исходя из суммы чистой прибыли, предварительно рассчитываются следующие показатели: а) валовой доход предприятия или доход от продажи продукции; б) фонд оплаты труда.

Плановые расчеты общей суммы налоговых платежей производятся по таким основным видам налогов и сборов:

- а) налог на прибыль;
- б) налог на добавленную стоимость;
- в) акцизный сбор;

г) сбор в государственный фонд социального страхования, в том числе социального страхования на случай безработицы;

д) сбор в Пенсионный фонд;

е) сбор в Фонд для осуществления мер по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы и социальной защите населения.

Плановые расчеты осуществляются в такой последовательности.

На первом этапе определяется сумма налоговых платежей от фонда оплаты труда. Учитывая, что налоговые платежи, перечисленные в пунктах г, д, е, рассчитываются по единой базе (фонд оплаты труда), в процессе расчетов ставки этих взносов суммируются с целью использования единой ставки отчислений (в 1998 г. она составляет 42,5%). Расчет этой суммы налоговых платежей осуществляется по формуле:

$$НФ = \frac{ФОТ \times СТф}{100},$$

где: Нф — плановая сумма налоговых платежей, рассчитанная по величине фонда оплаты труда;

ФОТ — планируемая сумма фонда оплаты труда;

СТф — сводная ставка налоговых платежей от фонда оплаты труда.

На втором этапе определяется сумма налоговых платежей, входящих в цену продаваемой продукции. При этом по данным отчетного периода предварительно рассчитываются и суммируются средние ставки налога на добавленную стоимость и акцизного сбора (по предприятиям с большим объемом внешнеэкономической деятельности — еще и средний размер таможенных пошлин). Расчет этой суммы налоговых платежей осуществляется по формуле:

$$Нц = \frac{ВД \times СТц}{100},$$

где: Нц — плановая сумма налоговых платежей, входящих в цену продукции;

ВД — планируемый, исходя из целевой суммы прибыли, размер валового дохода предприятия (или доход от продажи продукции);

СТц — сводная ставка налоговых платежей, входящих в цену продукции.

На третьем этапе определяется сумма налога на прибыль. Расчет производится по формуле:

$$H_n = \frac{ЧП_n \times СТ_n}{100},$$

где: H_n — плановая сумма налога на прибыль;

$ЧП_n$ — планируемая сумма прибыли;

$СТ_n$ — ставка налога на прибыль.

На четвертом этапе определяется общая сумма планируемых налоговых платежей предприятия. Расчет осуществляется по формуле:

$$H_o = H_f + H_u + H_n,$$

где: H_o — общая сумма планируемых налоговых платежей предприятия, исходя из суммы прибыли.

Этот расчет можно скорректировать на удельный вес сумм рассмотренных налоговых платежей в общей сумме всех налоговых платежей предприятия в отчетном периоде.

6. Оценка эффективности разработанной налоговой политики предприятия.

Разработанная предприятием налоговая политика требует оценки ее эффективности. Такая оценка осуществляется с помощью системы соответствующих показателей, основными из которых являются:

а) коэффициент эффективности налогообложения. Он позволяет получить наиболее обобщенную характеристику эффективности избранной налоговой политики, показывая, как соотносятся между собой показатели чистой прибыли и общей суммы налоговых платежей. Расчет этого показателя осуществляется по формуле:

$$Э_n = \frac{ЧП_n}{H_o},$$

где: $Э_n$ — коэффициент эффективности налогообложения;

б) налогообъемность продаваемой продукции. Этот показатель позволяет определить сумму налоговых платежей, приходящихся на единицу объема проданной продукции. Расчет этого показателя осуществляется по формуле:

$$H_{E_{np}} = \frac{H_o}{Q_n},$$

где: $H_{E_{np}}$ — планируемая налогообъемность продаваемой продукции;

Q_n — планируемый объем продажи продукции;

в) коэффициент льготного налогообложения. Этот показатель позволяет определить, насколько эффективно предприятие использует предоставленные законодательством льготы по налоговым платежам в целом (или по отдельным видам налогов). При расчете этого показателя используется следующая формула:

$$K_{лн} = \frac{\sum НЛ}{\sum НЛ + H_o},$$

где: $K_{лн}$ — коэффициент льготного налогообложения;

$\sum НЛ$ — общая сумма налоговых льгот, используемая предприятием;

$\sum НЛ + H_o$ — общая сумма планируемых налоговых платежей.

Эта система показателей может быть дополнена системой частных показателей, характеризующих долю отдельных групп налоговых платежей в себестоимости продукции, в цене продукции, в чистой прибыли.

С помощью вышеприведенных показателей оцениваются альтернативные варианты налоговой политики предприятия, сравнение которых позволяет избрать для реализации наиболее эффективный ее вариант.

Тема 5. Оборотные средства и их организация на предприятиях

Цель: Дать понятия студентам о сущности оборотных средств, принципах их организации и классификации, а также о потребности предприятия в оборотных средствах

5. 1. Экономическая сущность оборотных активов
5. 2. Принципы организации и классификация оборотных средств предприятий
5. 3. Определение потребности предприятия в оборотных активах
5. 4. Анализ эффективности использования оборотных активов (анализ деловой активности)
5. 5. Управление запасами на предприятии

5.1 Экономическая сущность оборотных активов

В настоящее время все активы предприятия делятся на оборотные и необоротные. Сравнительно недавно понятие «оборотные активы» сменило понятие «оборотные средства», которое использовалось на протяжении многих лет в отечественной экономической науке.

Для осуществления финансово-экономической деятельности предприятие нуждается в производственных фондах. В зависимости от характеристики участия в процессе производства производственные фонды делятся на основные и оборотные. Данное деление происходит в зависимости от участия того или иного производственного фонда в одном или нескольких производственных циклах.

Производственный цикл - промежуток времени от приобретения производственных фондов до реализации продукции, которая вырабатывалась с помощью данных производственных фондов.

Оборотные активы (ОА) - денежные средства и их эквиваленты, не ограниченные в использовании, а также другие активы, предназначенные для реализации или потребления в течение производственного цикла, операционного цикла или в течение 12 месяцев.

Данное определение оборотных активов соответствует стандартам бухгалтерского учета и отчетности.

Финансовая наука определяет оборотные активы как совокупность средств, авансированных в оборотные производственные фонды и в фонды обращения для обеспечения непрерывности процесса производства и реализации продукции.

В отечественной финансовой науке оборотные активы принято разделять на оборотные производственные фонды (ОПФ) и фонды обращения (ФО).

Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства, потребляются в одном производственном цикле и их стоимость полностью переносится на стоимость готовой продукции.

К оборотным производственным фондам относятся запасы сырья, основных материалов, полуфабрикатов, вспомогательных материалов и быстро изнашивающихся предметов, незавершенного производства.

К фондам обращения относятся запасы готовой продукции, отгруженные товары, денежные средства и их эквиваленты.

Для отечественной финансовой науки очень важно разделять оборотные активы на две данные категории, потому что традиционно обособляется процесс производства и реализации. В Украине и по сей день оборотные производственные фонды подлежат нормированию.

В связи с принятием новых стандартов бухучета и отчетности состав оборотных изменился. К ним относят:

- 1) запасы:
 - производственные запасы;
 - животные на выращивании и откорме;

- незавершенное производство;
 - готовая продукция;
 - товары;
- 2) векселя полученные;
- 3) дебиторская задолженность:
- за товары, работы, услуги;
 - по расчетам с бюджетом;
 - по выданным авансам;
 - по начисленным доходам;
 - по внутренним расчетам;
 - прочая текущая дебиторская задолженность;
- 4) текущие денежные инвестиции;
- 5) денежные средства и их эквиваленты:
- в национальной валюте;
 - в иностранной валюте;
- 6) другие оборотные активы.

В международной практике к оборотным активам относятся расходы будущих периодов, которые в Украине выделяются только в третьем разделе активов баланса.

Состав оборотных активов - совокупность отдельных элементов оборотных активов.

Структура оборотных активов - удельный вес стоимости отдельных элементов в общем объеме оборотных активов.

Оборотные активы раскрывают свою сущность посредством одновременно выполняемых двух функций: производственной и платежно-расчетной. Производственная функция обеспечивает непрерывность процесса производства. Платежно-расчетная функция поддерживает совокупность средств, которые участвуют в расчетах и в целом денежном обращении при постоянном формировании материальных запасов на предприятии.

5.2. Принципы организации и классификация оборотных средств предприятий

Любое предприятие, вне зависимости от форм собственности, сферы деятельности и ее масштабов залогом успехов имеет должную организацию оборотных средств.

Организация оборотных средств включает:

- определение состава и структуры оборотных средств;
- установление потребности предприятия в оборотных средствах;
- определение источников формирования оборотных средств;
- распоряжение и маневрирование оборотными средствами;
- ответственность за сохранность и эффективность использования 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.

К основным принципам организации оборотных средств относятся:

⌘ предоставление предприятиям самостоятельности в распоряжении, управлении оборотными средствами. Это означает оперативную самостоятельность в использовании оборотных средств;

⌘ определение плановой потребности и размещения оборотных средств по отдельным элементам и подразделениям. Имеется в виду расчет оптимальных потребностей в оборотных средствах, обеспечивающей непрерывность процесса производства, выполнения плановых заданий с учетом ритмичности производства;

⊗ корректировка расчетных нормативов с учетом изменяющихся условий хозяйствования: объемов производства, цен на сырье и материалы; поставщиков и потребителей; форм применяемых расчетов;

⊗ рациональная система финансирования оборотных средств. Это означает формирование оборотных средств за счет собственных ресурсов и привлеченных средств, обеспечивающих нормальное финансовое состояние предприятия;

⊗ контроль за рациональным размещением и использованием оборотных средств. Имеется в виду проведение анализа эффективности кругооборота используемых средств, с целью ускорения оборачиваемости.

Размещение оборотных средств по статьям активов обуславливает их состав, а соотношение отдельных элементов и общей совокупности, образует структуру оборотных средств на предприятии (рисунок 1).



Рисунок 1. Состав оборотных средств предприятий

Если состав оборотных средств представляет собой достаточно устоявшийся 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. Также имеют место значительные различия и структуре в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия и сферы деятельности.

Классификация оборотных средств предприятий

В практике планирования, учета и анализа оборотные средства группируются (классифицируются) по следующим признакам:

⊗ в зависимости от функциональной роли в процессе производства - оборотные производственные фонды (средства) и фонды обращения (табл. 1).

⊗ в зависимости от материально - вещественного содержания— предметы труда, готовая продукция и товары, денежные средства и средства в расчетах (рис. 1).

Источники формирования оборотных активов

Оборотные активы предприятия являются важным объектом финансово-экономического анализа.

Основные источники формирования оборотных активов:

- 1) собственный капитал;
- 2) заемный капитал;

3) привлеченный капитал.

В зависимости от структуры формирования оборотных активов может существенно различаться финансовая устойчивость предприятия. Основным источником формирования оборотных активов является собственный капитал. Для нормального функционирования предприятия величина собственного капитала должна быть больше суммы необоротных активов. Разница между собственным капиталом и необоротными активами называется собственным оборотным капиталом, которые должны составлять, по меньшей мере, четвертую часть оборотных активов. В противном случае следует указать на неудовлетворительное финансовое состояние предприятия.

Заемный капитал также является важнейшим компонентом финансирования оборотных активов. За счет данного источника предприятие способно быстро увеличить объем производства, установить новое, более производительное оборудование и т.д.

Привлеченный капитал является достаточно нестабильным источником финансирования оборотных активов. Обычно предприятие старается уменьшить его вес в общей структуре источников формирования оборотных активов.

5.3. Определение потребности предприятия в оборотных активах

Организация оборотных активов на предприятии включает расчет потребностей в оборотных активах в зависимости от состава и структуры, источников формирования и других показателей.

Показателями организации оборотных активов являются:

- 1) формирование оборотных активов, необходимых для обеспечения бесперебойного производственного процесса;
- 2) рациональное использование и перераспределение имеющихся оборотных активов;
- 3) самостоятельность предприятия в управлении оборотными активами.
- 4) контроль над эффективностью использования оборотных активов.

В отечественной финансовой науке и практике хозяйствования было принято нормировать все оборотные активы за исключением денежных средств и их эквивалентов.

Процесс нормирования оборотных активов включает:

- 1) определение норм запасов по каждому виду оборотных активов;
- 2) установление однодневного норматива использования товарно-материальных ценностей;
- 3) определение нормативного объема по каждому виду оборотных активов;
- 4) определение общего норматива по всем оборотным активам.

Методика установления нормативов составляется централизованно, однако, с учетом отраслевых и др. решений.

В настоящее время нормирование оборотных активов в централизованном порядке также сохранилось для тех предприятий, которые либо являются государственной собственностью, либо подвержены значительному влиянию государства.

Нормирование оборотных активов составлялось для каждого отдельного предприятия, и при этом учитывались:

- условия поставки и сбыта;
- удаленность поставщиков от потребителей;
- транспортные условия;
- время, необходимое для поставки материалов, использования в процессе производства товаров и реализации;
- периодичность введения материалов в процесс производства;
- продолжительность производственного цикла и распределение его между подразделениями предприятия.

Определение минимальной потребности в оборотных активах означает установление резервов денежных средств, которые необходимо направить в тот или иной вид оборотных активов.

Минимальная потребность в денежных средствах рассчитывается разницей между плановой стоимостью готовой продукции и величин амортизации, деленной на количество оборотов в году.

Для расчета нормативов по другим элементам оборотных активов используется следующая методика:

1) рассчитывается однодневный выпуск продукции или однодневные затраты конкретного элемента оборотных активов.

2) потребность в оборотных активах рассчитывается как произведение нормы оборотных активов, выраженной в днях, на однодневный выпуск продукции или расход оборотных активов.

Норматив на готовую продукцию рассчитывается как произведение однодневного выпуска товарной продукции на норматив запасов дня:

$$H = D * M, \text{ где (1)}$$

H - норматив по отдельному элементу оборотных активов;

D - норма запаса оборотных активов;

M - однодневные затраты (однодневный выпуск).

На предприятиях Украины принято отдельно рассчитывать норматив оборотных активов в незавершенном производстве:

$$H = K * 3 * D, \text{ где (2)}$$

K - коэффициент нарастания затрат;

3 - однодневные затраты;

D - продолжительность производственного (операционного цикла).

В данной формуле значение имеет расчет коэффициента нарастания затрат, который принимает значение от 0 до 1 и характеризует процесс нарастания затрат в производстве. Все затраты, включающиеся в стоимость продукции, делятся на единовременные (однодневные) и нарастающие.

Единовременные затраты производятся в первый день производства одноразово. Нарастающие затраты осуществляются на протяжении все производственного цикла. Нарастающие затраты бывают нарастающими прямолинейно (равномерно) и неравномерно.

В западной финансовой науке конкретно не определены нормативы потребностей в оборотных активах, но зато используется общий принцип минимизации общей величины оборотных активов при выпуске одного и того же объема продукции.

Оборотные активы, участвующие в производстве, обеспечивают, с одной стороны, его непрерывность, а с другой стороны, могут приносить доход при инвестиционной деятельности предприятия.

Например, денежные средства, хранящиеся в кассе предприятия, и остатки на счетах могут быть помещены на депозитный счет или реализованы в виде финансовых инвестиций и таким образом приносить дополнительный доход предприятию.

В последнее время развивается наука логистика, которая разрабатывает аппарат, позволяющий активизировать процесс производства, работы с поставщиками и реализации продукции.

В настоящее время многие предприятия отказались от советской системы нормирования оборотных активов, но вместе с тем не приобрели навыков и не научились использовать другие методы финансового планирования. Данное положение объясняет низкую рентабельность большинства украинских предприятий, а также высокий уровень банкротств.

5.4. Анализ эффективности использования оборотных активов (анализ деловой активности)

Любой хозяйствующий субъект обладает определенными возможностями для достижения целей, ради которых он был создан.

В известном смысле экономический потенциал — это статика, потенциальные возможности осуществления процессов производства и сбыта; вторая не менее важная характеристика хозяйствующего субъекта — это динамика и результативность этих процессов, т.е. подтвержденные:

а) целесообразность создания данного субъекта;

б) эффективность использования его экономического потенциала. Результативность функционирования коммерческой организации чаще всего оценивается показателями прибыли и рентабельности, которые в свою очередь существенно зависят от организации производственного процесса, его ритмичности, эффективности использования отдельных видов имущественного потенциала, т.е. динамики финансово-хозяйственной деятельности. Динамичность и результативность деятельности могут анализироваться с различной степенью детализации в зависимости, в частности, от доступной информационной базы.

В рыночной экономике субъекты хозяйствования должны принимать эффективные управленческие решения и иметь возможность влиять на среду функционирования. Для этого необходимо искать пути оптимального сочетания имеющихся в распоряжении экономических ресурсов и количеством благ, производимых с их помощью. Поэтому, анализ деловой активности является основой, на которой базируются рациональные и разумные управленческие решения.

Обобщающими показателями, характеризующими деловую активность предприятия и его рыночное состояние, являются:

- длительность (продолжительность) операционного цикла;
- длительность финансового цикла.

Деятельность предприятия представляет собой процесс непрерывной трансформации одних видов активов в другие, который можно представить в следующем виде:

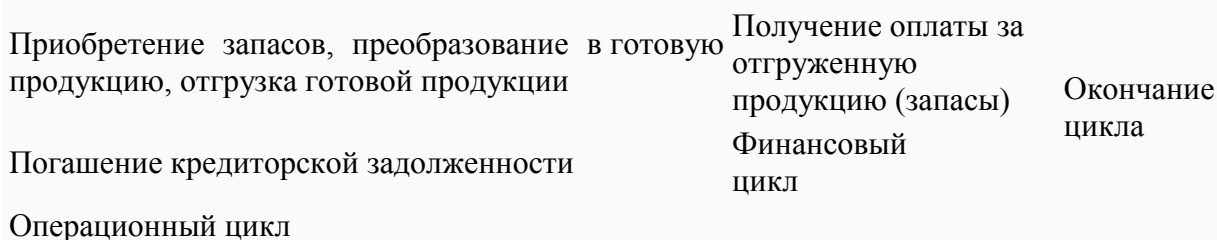


Рис. 2 Взаимосвязь операционного и финансового цикла

Анализ деловой активности проводится по двум направлениям:

1. финансовая активность, коэффициенты оборачиваемости;
2. деловая активность.

Финансовая активность определяется с помощью следующих показателей.

1. Оборачиваемость средств в расчетах: показывает снижение или расширение коммерческого кредита представляемого предприятием. Снижение коэффициента говорит об увеличении объема представляемого кредита.

$$OB_{CP} = \frac{\text{Выручка от реализации (стр.0.35)}}{\text{Дебиторская задолженность (стр.160 + 180 + 210)}} \quad (5.6)$$

2. Оборачиваемость средств в расчетах (в днях): характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности.

$$OB_{CPD} = \frac{360}{\text{Оборачиваемость ДЗ}} \quad (5.7)$$

3. Оборачиваемость запасов: показывает увеличение или снижение оборотов производственных запасов, снижение коэффициента говорит об увеличении срока хранения запасов.

$$OB_3 = \frac{\text{Себестоимость реализованной продукции (Стр. 040)}}{\text{Запасы (стр.100 – –140 Ф №1)}} \quad (5.8)$$

4. Оборачиваемость запасов (в днях): характеризует средний срок оборота средств и запасов.

$$OB_{3D} = \frac{360}{\text{Оборачиваемость запасов}} \quad (5.9)$$

5. Оборачиваемость кредиторской задолженности: показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию.

$$OB_{K3} = \frac{\text{Себестоимость продукции (стр.040 Ф №2)}}{\text{Кредиторская задолженность (стр.530 Ф №1)}} \quad (5.10)$$

6. Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях): рост этого показателя означает увеличение скорости оплаты задолженности, снижение роста покупок в кредит.

$$OB_{K3D} = \frac{360}{\text{Оборачиваемость КЗ}} \quad (5.11)$$

7. Продолжительность операционного цикла: операционный цикл – это промежуток времени между приобретением запасов для осуществления деятельности и получением средств от реализации, произведенной из них продукции.

$$\text{Продолжительность Операционного цикла} = OB_{D3D} + OB_{3D} \quad (5.12)$$

8. продолжительность финансового цикла: финансовый цикл - это промежуток времени равный разнице операционного цикла и оборачиваемости кредиторской задолженности.

$$\text{Продолжительность финансового цикла} = \text{Прод. опер. цикла} - \text{Об}_{\text{кзД}} \quad (5.13)$$

9. оборачиваемость собственного капитала: показывает количество оборотов собственного капитала. Резкий рост отражает повышение уровня продаж.

$$\text{ОБ}_{\text{СК}} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Величина собственного капитала}} \quad (5.14)$$

10. Оборачиваемость мобильных активов: показывает количество оборотов оборотного капитала.

$$\text{ОБ}_{\text{МАК}} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Величина мобильных активов (стр.260 + 270Ф№1)}} \quad (5.15)$$

11. Оборачиваемость совокупного капитала: характеризует количество оборотов всей стоимости имущества предприятия за анализируемый период.

$$\text{ОБ}_{\text{СВОКК}} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{На итог баланса}} \quad (5.16)$$

12. Оборачиваемость готовой продукции: показывает, во сколько раз выручка от реализации превышает средние запасы готовой продукции.

$$\text{ОБ}_{\text{ГП}} = \frac{\text{Себестоимость реализованной продукции}}{\text{Готовая продукция}} \quad (5.17)$$

13. Оборачиваемость готовой продукции (в днях): характеризует средний срок оборота готовой продукции.

$$\text{ОБ}_{\text{ГПД}} = \frac{360}{\text{ОБ}_{\text{ГП}}} \quad (5.18)$$

5.5. Управление запасами на предприятии

Целью управления запасами является минимизация затрат по их содержанию. С одной стороны, увеличение приводит к дополнительным затратам: расходы на складские помещения, страхование запасов, риск норм и т. д. С другой стороны, происходит уменьшение затрат, связанных с простоем производства вследствие отсутствия запасов. Т.е. чтобы одновременно не подвергаться риску простоя производства и не замораживать значительные оборотные активы в виде запасов.

Классическая модель управления запасами

Целью данной модели является оптимальное количество запасов по каждой номенклатуре товара с учетом постоянных затрат на обработку каждого запаса:

- объем реализации;
- издержки, связанные с хранением единицы запаса. Данная модель справедлива при некоторых предположениях.

1. Считается, что годовой объем запасов заранее известен и он отображается в объеме продаж.

2. Продажи предполагаются постоянными в течение периода.

3. Издержки, связанные с временным отсутствием запасов на складе, не рассматриваются.

4. Не учитывается необходимость наличия страхового запаса.

5. Сроки поставки запасов предполагаются одинаковыми.

Если требуемое количество запасов во время каждого поступления равно $Q/2$, то среднее количество запасов в течение периода - $Q/2$.

Запасы вызывают два вида издержек:

1) издержки на содержание:

- стоимость складирования;
- страховка;
- порча, износ, устаревание;
- затраты, связанные с замораживанием запасов.

2) затраты по исполнению заказов.

Связаны с организацией снабжения и поставок. Их также называют затратами на заказ.

Если затраты на содержание единицы запасов обозначить как «с», то общие затраты на содержание равны $(C * Q/2)$.

Затраты по исполнению заказов - это произведение затрат на каждый заказ на количества заказов в течение периода. Если обозначить годовой объем заказов как «Д» и затраты на единицу заказа как «С», то общая сумма затрат на исполнение заказа составит $C * D/Q$.

Поэтому общие затраты предприятия по содержанию запасов составят:

$$C * \frac{D}{Q} + C * \frac{Q}{2} \quad (5.19)$$

Данная функция имеет свой оптимум, для нахождения которой найдем ее первую производную:

$$Q^1 = -\frac{D}{Q^2} * C + \frac{C}{2} = 0 \quad (5.20)$$

Следовательно,

$$Q^* = \sqrt{\frac{2D * C}{C}} \quad (5.21)$$

Используя выведенную формулу можно рассчитать оптимальный объем одного заказа. Если предприятие заказывает другой объем, больший или меньший оптимального, то его затраты возрастут.

Для того чтобы определить дату нового заказа, предприятие должно знать при достижении какого текущего размера запасов следует делать заказ. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$D = M * (T+N)$, где (5.22)

M - однодневные расходы запасов;

T- время, между моментом заказа и поставкой;

N - временной период, который предусмотрен предприятием для снижения риска исполнения заказа вовремя.

Основная литература

1. Багатур О.С, Марченко М.С. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. — Харків: ХДУ, 1998. — С. 35-61.

2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — 2-е изд., пераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2000. — С. 202-228.

3. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятий: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2000. — С.31-50.

4. Фінанси підприємств: Підручник/Керівник авт. кол. і наук, ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 4-ге вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 143-172.

5. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий — М.: ИНФРА-М, 2000. — С. 78-109.

6. Шуляк П.Н. Финансы предприятий: Учебник. — М.: Издательский Дом «Дашков и К°», 2003. — С. 228-264.

Тема 6. Кредитование предприятия

Цель: Дать понятия о необходимости и сущности кредитования предприятий, классификацию кредитов

6. 1. Необходимость и сущность кредитования предприятий

6. 2. Классификация кредитов

6. 3. Банковское кредитование предприятий

6. 4. Небанковское кредитование предприятий

6.1. Необходимость и сущность кредитования предприятий

Деятельность предприятий в системе рыночной экономики невозможна без периодического использования разнообразных форм привлечения кредитов.

С экономической точки зрения, кредит — это форма заемного капитала (в товарной или денежной форме), которая предоставляется на условиях возвратности, и обуславливает возникновение кредитных отношений между теми, кто дает кредит, и теми, кто его получает.

Основными причинами возникновения и функционирования кредитных отношений являются:

1) общеэкономические:

- товарное производство:

- движение стоимости в сфере товарного обмена:

- функционирование предприятий на условиях коммерческого расчета.

2) специфические:

- сезонный характер отдельных производств;

- несогласованность между накоплением средств и их расходованием на предприятии:

- отклонение фактического использования оборотных средств от их норматива в процессе индивидуального кругооборота оборотных фондов предприятий.

Таким образом, возникновение кредита связано с необходимостью обеспечения непрерывного процесса воспроизводства, с временным высвобождением средств одних

предприятий и появлением потребности у других. При этом возникновение кредитных отношений связано не с самим фактом разногласия во времени, а в договоренности между субъектами кредитных отношений в отношении составления кредитного соглашения.

Особенности индивидуального оборота средств предприятий обуславливаются многими объективными и субъективными факторами.

К объективным факторам относятся:

- ⊗ отраслевая принадлежность предприятия;
- ⊗ характер производственного процесса;
- ⊗ сезонность производства.

К субъективным факторам относят:

- ⊗ уровень организации производства;
- ⊗ уровень организации сбыта и поставки;
- ⊗ др. факторы.

Кредитные отношения характеризуются тем, что их субъектами являются две стороны: кредитор и заемщик. Субъектами кредитных отношений могут быть не только специализированные финансово-кредитные учреждения, но и самостоятельные предприятия, имеющие временно свободные денежные средства.

Объектом кредита могут выступать денежные средства, ТМЦ, затраты, товары, выполненные работы, оказанные услуги.

Основными объектами при краткосрочном кредитовании оборотных средств являются: производственные запасы; незавершенное производство или полуфабрикаты собственного производства; затраты будущих периодов; готовая продукция и товары; платежные и расчетные операции с поставщиками и покупателями.

Объектами долгосрочного или среднесрочного кредитования являются: капитальные вложения, связанные с реконструкцией, модернизацией предприятия, внедрением новой техники, усовершенствованием технологии производства.

В экономике бывшего СССР не было четкого разграничения процессов финансирования и кредитования. В условиях, когда объем кредитных ресурсов определялся объемами кредитных вложений, необходимых народному хозяйству (устанавливался централизованно Госпланом), кредит превращался в разновидность государственных финансов. Только в рыночной экономике кредитные ресурсы становятся полноценным объектом купли-продажи, отделяясь от финансовых ресурсов.

В экономической науке имеются две основные теории кредита. Натуралистическая теория трактует кредит, как способ перераспределения капитала (Л. Смит, Д. Рикардо, К.Маркс). Объектом кредитования при этом считались средства производства и средства существования работников.

Капиталотворческая теория (наиболее распространенная) исходит из того, что кредит создает капитал и является двигателем расширенного воспроизводства капитала. Основоположником этой теории считается английский экономист Дж. Ло (1671-1729). Идея его финансовой системы состояла в том, чтобы при помощи кредита поддерживать постоянное процветание в экономике. Расширяя объемы кредитования и выпуская деньги, банки создают капитал и тем самым увеличивают богатство и занятость. Объемы кредитования определяются при этом капиталотворческими возможностями банков.

В развитом рыночном хозяйстве кредит выполняет следующие основные функции: 1) перераспределительную; 2) замещения денег в обороте; 3) стимулирующую; 4) контрольную.

Таблица 1- Сущность функций кредита

Функция	Сущность функции
Перераспределительная	Перераспределение стоимости на основе платности, срочности, обеспеченности и возвратности. Особенность — временной

		характер. Перераспределению подлежат как денежные средства, так и товарные ресурсы.
Стимулирующая		Стимулирует эффективное использование займа со стороны заемщика. Со стороны кредитора стимулирующим фактором является заемный процент.
Функция денег	замещения	Кредит создает деньги для безналичного денежного оборота (векселя, чеки, кредитные карточки). В основе лежит антиципированная сущность кредита — возможность предупреждать процесс накопления в товарной и денежной форме.
	Контрольная	В процессе кредитования осуществляется взаимный контроль за использованием и возвратом займа.

6.2. Классификация кредитов

Кредиты, которые может получить предприятие, классифицируются по таким признакам:

- ⊗ по кредиторам;
- ⊗ по формам и видам;
- ⊗ по цели использования;
- ⊗ по сроку;
- ⊗ по обеспечению;
- ⊗ по порядку предоставления.

Кредиторами предприятия могут быть: банки и специализированные финансово-кредитные институты, предприятия; государство, международные финансово-кредитные учреждения.

Формы кредитов: денежная и товарная.

Виды кредитов: банковский, коммерческий, государственный, лизинговый.

В зависимости от цели использования выделяют кредиты, которые направлены на финансирование: оборотных средств, основных средств.

По сроку использования выделяют краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (до 3 лет) и долгосрочные кредиты (свыше 3 лет).

В зависимости от обеспечения кредиты делят на обеспеченные (недвижимостью, ценными бумагами, ТМЦ, дебиторской задолженностью, гарантиями, поручительством, страховыми полисами) и бланковые (получают только финансово-устойчивые предприятия на 1-10 дней)

Порядок предоставления кредитов предусматривает такие виды займов: прямые, консорциональные, кредиты участия.

Предоставление прямых займов предусматривает кредитование предприятия непосредственно одним кредитором.

Консорциональные займы предоставляются тогда, когда предприятию — заемщику необходимы средства в объеме, который не может обеспечить один кредитор. В этом случае несколько кредиторов объединяется и каждый из них предоставляет часть общего кредита.

Кредиты участия — банки передают (переуступают) часть займа другим кредиторам. Договоренность о таком займе может производиться, даже без ведома предприятия — заемщика, а условия такого займа отличаются от условий предоставления первоначального кредита.

6. 3. Банковское кредитование предприятий

Сейчас наиболее распространенным видом кредита является банковский. Банковский кредит классифицируют по таким притокам:

- 1) целевая направленность;
- 2) срок кредита;
- 3) вид процентной ставки;
- 4) валюта кредита;
- 5) виды обслуживания.

В зависимости от цели кредит может выдаваться на:

- ⊗ финансирование оборотного капитала;
- ⊗ финансирование основного капитала;
- ⊗ выкуп приватизированного предприятия.

Действующее украинское законодательство запрещает давать кредиты предприятиям на покрытие убытков от хозяйственной деятельности, на формирование и увеличение уставных фондов банков, для внесения платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

Не могут получить кредиты предприятия:

- ⊗ против которых начато дело о банкротстве (кроме кредитования мер финансовой санации);
- ⊗ под контракты, которые не предусматривают защиту поставщика от возможных затрат, связанных с задержками в поставках товаров;
- ⊗ когда они имеют просроченную задолженность по ранее полученным кредитам.

В зависимости от срока выделяют: краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный кредиты

В зависимости от процентной ставки предприятия могут получать кредиты с плавающей и фиксированной процентной ставкой.

Предприятия могут получать в банках кредиты, как в национальной, так и в иностранной валюте.

Предприятия могут получать в банках разные виды кредитов и услуг кредитного характера (Рис. 1).



Рис. 1. Банковское обслуживание предприятия

Срочный кредит — это кредит, который выдается полностью непосредственно после составления кредитного договора. Погашается он или периодическими платежами или единовременным взносом в конце срока.

Кредитная линия — это соглашение банка выдать кредит на протяжении соответствующего периода времени в размере, который не превышает оговоренной суммы.

Разделяют два вида кредитных линий: сезонную и постоянно возобновляемую. Сезонную кредитную линию открывают при периодической нехватке оборотных средств, связанных с сезонностью производства или с необходимостью создания запасов товаров на складе.

Возобновляемую кредитную линию открывают предприятию тогда, когда оно имеет постоянную нехватку оборотных средств для возобновления производства в заданном объеме. Особенность в том, что предприятие, погасив часть кредита, может получить новую сумму, но в пределах соответствующего лимита и периода действия кредитного соглашения.

Овердрафт — краткосрочный кредит, который предоставляется банком надежному предприятию сверх остатка его средств на текущем счете в пределах оговоренной суммы путем дебетования его счета.

Для предприятия в коммерческом банке может открываться специальный заемный счет — контокоррент — единый счет, на котором учитываются все операции предприятия. Контокоррент — это соединение заемного счета с текущим, и он может иметь дебетовое и кредитовое сальдо. Использование контокоррентного кредита связано с большими затратами для предприятия. Проценты за пользование займом на контокоррентном счете являются наивысшими в банковской практике.

Контокоррентный счет может использоваться для:

- ⊗ финансирования приобретения средств производства, готовой продукции, ТМЦ;
- ⊗ преодоления временных финансовых трудностей.

⊗ С другой стороны, такой вид кредита имеет преимущества:

- ⊗ проценты за кредит начисляются только за фактические дни использования;
- ⊗ кредитными средствами предприятие может пользоваться когда-либо без составления кредитного соглашения.

Кредит под учет векселей (учетный кредит) — это краткосрочный кредит, который банк предоставляет предъявителю векселей, учитывая (покупая) их до наступления срока исполнения обязательств по ним и выплачивая предъявителю номинальную стоимость векселя за минусом дисконта.

Преимущества такого кредита для предприятия:

- ⊗ гарантия того, что кредиты, которые предоставляет предприятие своим контрагентам, могут быть рефинансированы в банк за выгодной процентной ставкой;
- ⊗ в связи с наличием солидарной ответственности по векселю, банки не требуют дополнительных гарантий от предприятия;
- ⊗ такой кредит улучшает условия ликвидности субъекта хозяйствования.

К кредитно-гарантийным услугам относят: акцептный кредит и авальный кредит.

Акцептный кредит — это заем, который предусматривает акцептирование банком инкассованной предприятием — заемщиком тратты при условии, что предприятие предоставляет в распоряжение банку вексель до срока его оплаты.

Особенность акцептного кредита состоит в том, что банк даст предприятию не деньги, а гарантию оплатить вексель в назначенный срок. При этом банк становится должником и в экономическом смысле исполняет обусловленные обязательства, т.е. осуществляет оплату векселя только тогда, когда предприятие не выполняет своих обязательств. Акцептный кредит имеет краткосрочный характер и используется для финансирования оборотных средств предприятия преимущественного в сфере внешней

торговли. Этот кредит дешевле для предприятий в сравнении с дисконтным, поскольку они уплачивают банку только комиссионные за акцепт векселя.

Авальный кредит — это заем, когда банк берет на себя ответственность по обязательствам предприятия в форме поручительства или гарантии. Предприятие - получатель платежа, как и при акцептном кредите, получает от банка-гаранта (авалиста) условное платежное обязательство. Если владелец векселя вносит протест в связи с неоплатой, банк- авалист погашает всю сумму векселя за плательщика.

Принципиальная разница между авальным и акцептным кредитами состоит в характере ответственности банка. При выдаче авального кредита, банк несет только субсидиарную (дополнительную) ответственность, т.е. требование, может быть повернуто на него только при неисполнении ее предприятием. При акцентном кредите банк несет солидарную ответственность, и требование на выбор кредитора может быть обращено как на предприятие, так и на банк.

К услугам кредитного характера также относится факторинг - система финансирования, по условиям которой предприятие — поставщик товаров переуступает краткосрочные требования неторговым операциям коммерческому банку.

Факторинговые операции включают:

- ⊗ кредитование в форме предоплаты долговых требований;
- ⊗ ведение бухгалтерского учета клиента, кроме учета реализации продукции;
- ⊗ инкассацию задолженности клиента;
- ⊗ страхование от кредитного риска.

В основу факторинговой операции положен принцип приобретения банком счетов-фактур предприятия-поставщика за отгруженную продукцию, т.е. передачу банку поставщиком права требовать платежи с покупателя продукции.

Перед осуществлением факторингового соглашения банк изучает предприятие-поставщика с точки зрения соответствия таким требованиям:

- ⊗ продукция должна быть высокого качества и пользоваться спросом на рынке;
- ⊗ поставщик должен придерживаться четко установленных условий продажи продукции;

⊗ предприятие должно быть финансово устойчивым и иметь хорошую репутацию.

Для осуществления факторинговых операций поставщик предоставляет в банк такие документы:

- ⊗ заявление;
- ⊗ баланс на последнюю отчетную дату;
- ⊗ копии расчетных документов, выданных на покупателя;
- ⊗ другие документы по требованию банка.

Классификация факторинговых операций приведена в таблице 4.2.

Плата за факторинговое обслуживание зависит от вида факторинга, финансового состояния предприятия-заемщика, масштабов и структуры его производственной деятельности и надежности покупателей. При расчете платы за факторинг учитывают проценты за кредит и средний срок оборота средств банка в расчетах с покупателем.

Факторинговые услуги банка имеют для предприятия такие преимущества:

- ⊗ большая гарантия инкассации дебиторской задолженности покупателя;
- ⊗ предоставление продавцу краткосрочного кредита;
- ⊗ уменьшение кредитных рисков продавца;
- ⊗ улучшение финансового состояния продавца за счет ускорения оплаты за продукцию.

Недостатком факторинга для предприятия является высокая стоимость этой услуги по сравнению с обычным кредитом.

6.4. Небанковское кредитование предприятий

Небанковское кредитование может осуществляться в виде:

- 1) коммерческого кредитования предприятий;
- 2) лизингового кредитования;
- 3) государственного кредитования;

4) кредитования предприятий за счет международных финансово-кредитных институтов.

Коммерческое кредитование предприятий

Коммерческий кредит — это соответствующее кредитное соглашение между двумя предприятиями — продавцом (кредитором) и покупателем (заемщиком). Инструментом коммерческого кредита традиционно является вексель. Процент за коммерческий кредит входит в цену товара и сумму векселя, который, как правило, меньше, чем банковский процент.

Погашение кредита может осуществляться: оплатой векселя, передачей векселя другому юридическому лицу, переоформлением коммерческого кредита на банковский.

Коммерческий кредит принципиально отличается от банковского кредита:

⌘ в роли кредитора выступают не специальные кредитно-финансовые организации, а юридические лица, которые связаны с производством и реализацией товаров и услуг;

⌘ коммерческий кредит предоставляется только в товарной форме;

⌘ заемный капитал интегрируется с промышленным или торговым, что приводит к созданию ФПГ, холдингов и др.

Коммерческий кредит имеет свои преимущества и недостатки. К преимуществам относится:

⌘ оперативность предоставления средств в товарной форме;

⌘ техническая несложность оформления соглашения;

⌘ предоставление предприятию широких возможностей маневрирования оборотными средствами;

⌘ содействие развитию заемного рынка.

Недостатками коммерческого кредита являются:

⌘ ограниченные возможности во времени и размерах;

⌘ наличие значительного риска для кредитора;

⌘ возможность влияния банков, которые дисконтируют векселя.

Сейчас на практике используются преимущественно три разновидности коммерческого кредита:

1) кредит с фиксированным сроком погашения;

2) кредит с погашением после фактической оплаты реализации заемщиком полученных товаров;

3) кредитование по открытому счету, когда поставки следующей партии товаров на условиях коммерческого кредита осуществляются до момента погашения предыдущей задолженности.

В настоящее время с целью ускорения реализации товаров и превращения товарного кредита в денежный используются такие способы предоставления коммерческого кредита, как торговые скидки, сезонный кредит, консигнация.

Лизинговое кредитование предприятий

В экономическом смысле лизинг — это кредит, который предоставляется в товарной форме лизингодателем лизингополучателю.

Финансовая функция лизинга заключается:

⌘ в освобождении предприятия от одновременной полной оплаты приобретенных основных средств и получении их на условиях долгосрочного кредита;

⌘ в использовании предприятием налоговых и амортизационных льгот.

Объектом лизинга может быть какой-либо объект недвижимости, относящийся к основным фондам и не имеющий ограничений по свободному обращению на рынке. К

объектам лизинга относятся: машины и оборудование, вычислительная техника, транспортные средства производственные здания и сооружения, и др. основные фонды. Не могут быть объектами лизинга объекты аренды государственного имущества (кроме индивидуально определенной собственности государственных предприятий), земельные участки и другие природные объекты.

Основными субъектами лизинговых отношений являются лизингодатель, лизингополучатель, поставщик.

Лизингодатель - субъект предпринимательской деятельности, в том числе банковское или небанковское учреждение, который передает в пользование объект лизинга согласно договору.

Лизингополучатель — субъект предпринимательской деятельности, который получает в пользование объект лизинга согласно договора.

Поставщик лизингового имущества — субъект предпринимательской деятельности, который производит машины, оборудование и др. и/или передает собственное имущество, являющееся объектом лизинга.

Взаимоотношения между субъектами лизинговых отношений представлены на рисунке 2.

Предприятие-лизингополучатель имеет ряд преимуществ:

⊗ лизинг дает возможность на 100% финансировать приобретение основных средств в отличие от банковского кредита, где финансовыми ресурсами обеспечивается только 60-70% их стоимости;

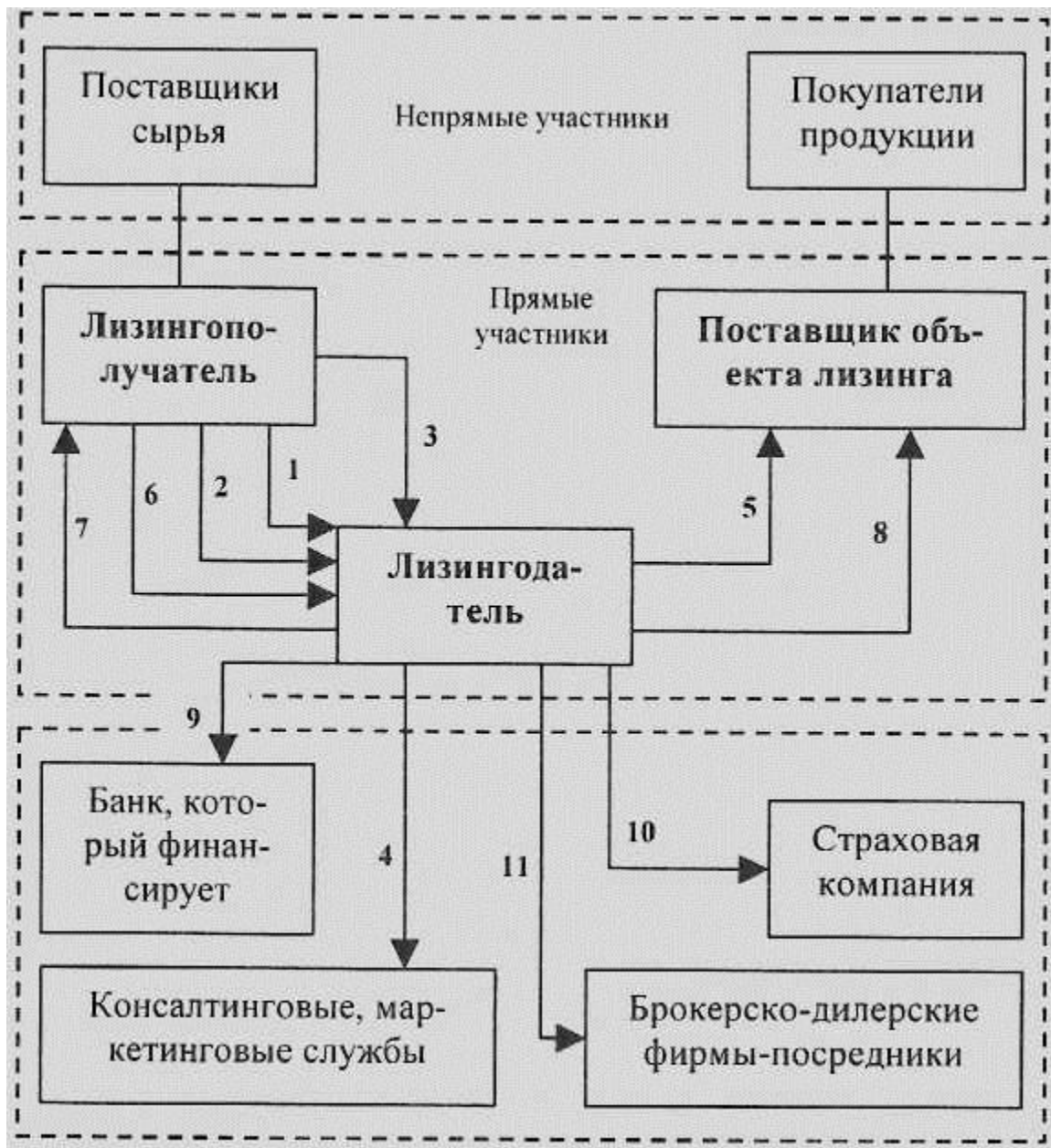
⊗ предприятию легче получить имущество в лизинг, чем займ на его приобретение; лизинговое имущество выступает как залог, право собственности принадлежит лизингодателю;

⊗ лизинг дает возможность для маневрирования во время уплаты лизинговых платежей;

⊗ уменьшается риск морального старения оборудования, таким образом, расширяются возможности оперативного обновления старой техники без привлечения собственного капитала на его финансирование;

⊗ лизинговое имущество не учитывается на балансе предприятия, что повышает его ликвидность;

⊗ лизинговые платежи включаются в состав валовых затрат, что уменьшает налогооблагаемую прибыль.



Непрямые участники

1. Инициация получения заявки на лизинг. 2. Заявка на лизинг. 3. Рассмотрение заявки. 4. Заявка на проведение маркетингового исследования основных поставщиков оборудования. 5. Выбор подходящего поставщика. 6. Пакет документов на требование лизингодателя. 7. Оценка финансового положения клиента и эффективности лизингового проекта. 8. Заявление-наряд на установление. 9. Выбор банка-кредитора. 10. Выбор страховой компании. 11. Договоренность о продаже имущества по остаточной стоимости

Рис. 2. Взаимодействие между участниками лизингового бизнеса.

Наряду с преимуществами лизинг имеет ряд недостатков:

- ⊗ стоимость лизинга для лизингополучателя больше на сумму лизинговой маржи, по сравнению со стоимостью обычного займа;

- ⊗ составление лизингового соглашения требует больше времени и сложной организации;

- ⊗ лизингодатель берет на себя риск неполного и несвоевременного получения лизинговых платежей.

В состав лизинговых платежей включают:

- ⊗ сумму возмещения стоимости объекта лизинга, который амортизируется на срок, за который вносится лизинговый платеж;

⊗ сумму, которая уплачивается лизингодателю как процент для приобретения имущества в соответствии с договором лизинга;

⊗ платеж-вознаграждение лизингодателю за полученное в лизинг имущество;

⊗ возмещение страховых платежей по договору страхования лизинга;

⊗ др. затраты лизингодателя, предусмотренные договором.

Механизм заключения соглашения по лизингу представлен на рисунке 3.

Государственное кредитование предприятий

Государственный кредит — это экономические отношения, которые возникают между предприятием и государством вследствие купли-продажи первым государственных ценных бумаг, а также вследствие получения бюджетных и внебюджетных кредитов.

Государственное кредитование осуществляется предоставлением бюджетных займов непосредственно министерствам, ведомствам для финансирования через банковские учреждения:

⊗ пусковых объектов;

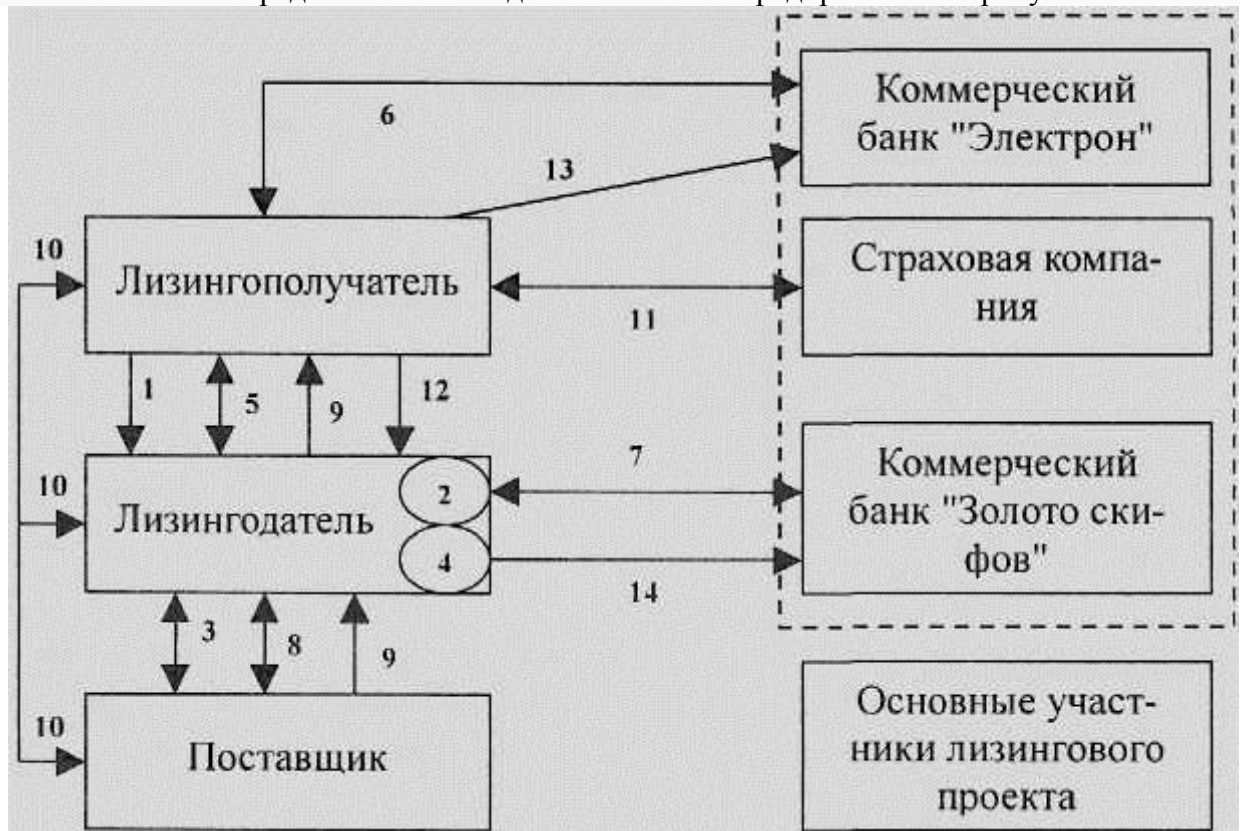
⊗ ранее начатых новых строительных объектов производственного назначения;

⊗ технического перевооружения и реконструкции действующих предприятий независимо от форм собственности.

Финансирование инвестиционных потребностей предприятий бывает целевым, прямым, возвратным, срочным, обеспеченным залогом или гарантией.

Организация работы по обслуживанию бюджетных кредитов, их учету и проведению расчетов с заемщиками возлагается на уполномоченные коммерческие банки Украины.

Механизм предоставления бюджетных займов предприятиям на рисунке 3.



1. Поступление заказа на лизинг оборудования. 2. Анализ заказа, заказчика как потенциального лизингополучателя. 3. Изучение и обсуждение условий поставки оборудования. 4. Принятие решения об участии в соглашении. 5. Составление лизингового соглашения. 6. Составление кредитного соглашения, получение кредита для выплаты аванса и оплаты таможенных сборов. 7. Составление кредитного соглашения,

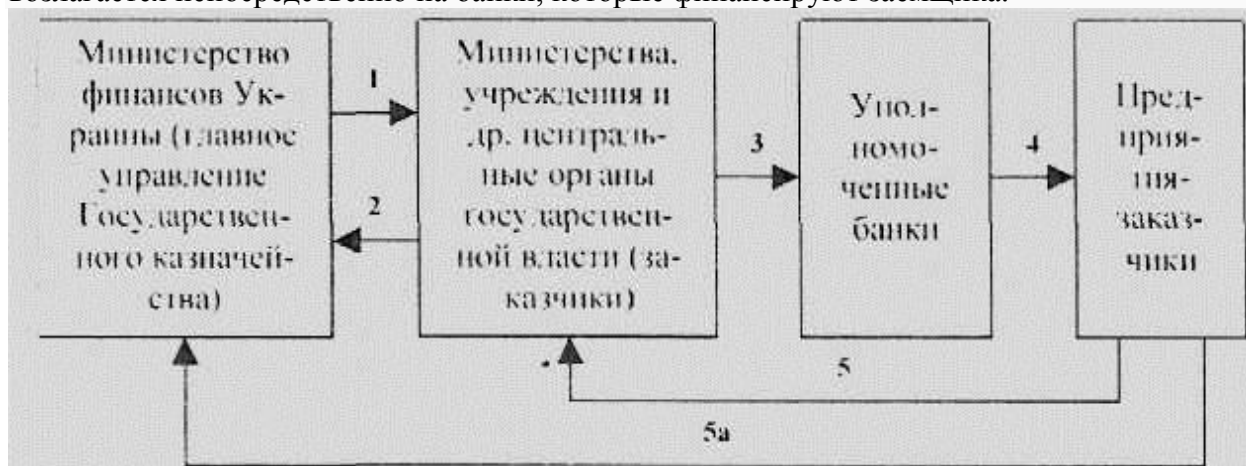
получение кредита для приобретения оборудования. 8. Составление договора купли-продажи, оплата стоимости имущества. 9. Поставка оборудования. 10. Составление акта приемки-передачи оборудования. 11. Страхование имущества в пользу лизингодателя за счет лизингополучателя. 12. Оплата лизинговых платежей. 13. Погашение кредита лизингополучателем. 14. Погашение кредита лизингодателем.

Рис. 3. Механизм составления и реализации лизингового соглашения.

Уполномоченные банки используют бюджетные кредиты в соответствии с целевым назначением.

За пользование бюджетным кредитом предприятия уплачивают процент в бюджет и банку в установленные сроки. Оплата процентов осуществляется за счет собственных средств предприятия.

Контроль за целевым и эффективным использованием бюджетных кредитов возлагается непосредственно на банки, которые финансируют заемщика.



1. Перечисление на отдельный счет средств, и рамках которых предоставляется бюджетный заем в соответствии с Государственной программой социального и экономического развития Украины. 2. Составление кредитного соглашения с определением условий предоставления займа и гарантированного его возврата в соответствующий срок. 3. Порядок предоставления информации об объектах, которые финансируются. 4. Составление кредитных договоров в месячный срок с момента получения заказчиком бюджетных займов. 5, 5а. Конин кредитных договоров и приложений к ним, которые подаются в двухнедельных срок с момента подписания их банком.

Рис. 4. Порядок финансирования инвестиционных потребностей предприятия 1а счет бюджетных займов.

Кредитование предприятий за счет средств международных финансово-кредитных институтов

В настоящее время коммерческие банки Украины очень редко предоставляют предприятиям долгосрочные кредиты. Возможность подучить такой кредит является реальностью через кредитные линии Мирового банка и Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), которые предоставляются уполномоченными банками.

Главные критерии и объемы финансирования предприятия по линии ЕБРР:

⊗ финансируются только проекты предприятия с частной формой собственности, которые функционируют преимущественно в отраслях сельскохозяйственного производства, пищевой промышленности и уедут;

⊗ допроектные активы предприятий не должны превышать 2,5 млн. долл. США за исключением стоимости сооружений и зданий;

⊗ количество работников не должно превышать 500 лиц;

⊗ доля частной собственности не может быть меньше чем 51%;

⊗ предприятие должно отвечать требованиям техники безопасности, экологическим, санитарно-гигиеническим, а также нормам охраны окружающей среды, которые установлены законодательством Украины;

⊗ собственный взнос заемщика в проект не может быть меньше чем 30% стоимости проекта;

⊗ коэффициент обслуживания долга (отношение прибыли заемщика после уплаты процентов, амортизационных отчислений и затрат на оплату процентов по всем займам ко всей задолженности с учетом кредита ЕБРР) должен быть не меньше чем 1,3.

За счет ЕБРР осуществляются краткосрочное и долгосрочное финансирование проектов. Краткосрочное кредитование предоставляется для реализации экспортных контрактов и приобретения импортной продукции с целью дальнейшего использования в процессе производства. Долгосрочное кредитование предоставляется для финансирования основных средств (приобретения нового отечественного и импортного оборудования).

Типовые условия кредитования ЕБРР:

⊗ минимальная сумма кредита — 50 тыс. долл. США;

⊗ максимальная сумма кредита — устанавливается для каждого уполномоченного банка отдельно;

⊗ термин краткосрочного кредита — от 6 до 12 месяцев;

⊗ максимальный термин долгосрочного кредита — 5 лет;

⊗ максимальная отсрочка погашения основной суммы долга — 2 года;

⊗ ориентировочная ставка процента по кредиту — 15% годовых.

Кредитные линии не направляются на рефинансирование уже существующих обязательств, частных предприятий или на финансирование приобретения ценных бумаг действующих предприятий и недвижимости; на реализацию проектов, связанных с игорным бизнесом, производством или поставкой оружия и др.

Литература

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? — VI.: Финансы и статистика. 1995. — С. 229-304.

2. Лагун В.Д. Кредитования: теория і практика: Навч. посіб. - К.: Т-во «Знання». КОО. 2000. — 215 с.

3. Фінанси підприємств: Підручник/Керівник авт. кол. і наук, ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 4-ге вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 194-253.

Тема 7. Оценка финансового состояния предприятия

Цель: Дать знания о комплексе показателей по оценке финансового состояния предприятия, алгоритме определения финансового состояния.

7.1. Содержание и задачи оценки финансового состояния предприятия.

7.2. Методы анализа финансового состояния предприятия

7.3. Алгоритм определения финансовой устойчивости предприятия

7.4. Комплекс показателей финансового состояния предприятия

7.5. Финансовые коэффициенты, используемые в международной финансовой практике

7.1. Содержание и задачи оценки финансового состояния предприятия.

В командно-административной экономике, начиная с 30-х годов XX века, финансовый анализ и анализ финансового состояния предприятия постепенно теряли свои позиции, и к началу 80-х годов анализ финансового состояния предприятия практически не проводился. Связано это было с тем, что в условиях жесткого регулирования цен и распределения финансовых ресурсов оценка ликвидности, кредитоспособности, финансовой устойчивости предприятий потеряла смысл. Однако существенное внимание было оказано методам экономического анализа:

- 1) анализ рентабельности;
- 2) анализ выполнения плана;
- 3) факторный анализ.

В настоящее время в связи с резким усилением самостоятельности предприятий, появлением финансовых рынков и финансовых институтов, анализ финансового состояния предприятия является важным источником для получения объективной информации о финансово-экономической деятельности предприятия. Если во времена СССР экономический анализ был ретроспективным (ex-post), то сейчас большое значение уделяется перспективному анализу (ex-ante).

Целью оценки финансового состояния предприятия является предоставление оценки результатов деятельности предприятия за определенный период и на конкретную дату.

Финансовый анализ определяет результативность деятельности предприятия и его способность финансировать свою деятельность. С помощью финансового анализа можно определить, способно ли предприятие вовремя и в полном объеме рассчитаться с заёмщиками, поддержать бесперебойную деятельность, своевременно осуществлять расчёты с поставщиками и с государством.

Главной целью финансового анализа является своевременное установление и исправление недостатков финансовой деятельности, а так же выявление резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности.

При этом необходимо решить следующие задачи:

→ на основании изучения причинно-следственной взаимосвязи между различными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия дать оценку выполнению плана поступления финансовых ресурсов и их использования в целях улучшения финансового состояния предприятия;

→ осуществить прогноз возможных финансовых результатов экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйствования и наличия собственных и заемных ресурсов;

→ разработать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов и усиление финансового состояния предприятия.

Существует множество различных внешних пользователей результатов анализа. Это могут быть государственные органы, кредитно-финансовые учреждения, инвесторы и др.

Внутренний анализ представляется так же двум группам заинтересованных лиц: менеджерам и собственникам.

Внешний и внутренний анализ основывается на одних и тех же принципах.

1. Назначение анализа:

внешний анализ: общая оценка имущественного и финансового состояния;
внутренний анализ: поиск резервов повышения прибыли и эффективности деятельности.

2. Исполнители и пользователи:

внешний анализ: участники рынка ценных бумаг, налоговые органы, кредиторы и инвесторы;

внутренний анализ: управляющий персонал предприятия и его собственники. Собственники предприятия могут рассматриваться как внутренние агенты по отношению к предприятию, так и как внешние.

3. Базовое информационное обеспечение: внешний анализ: бухгалтерская отчетность;

внутренний анализ; регламентированные и нерегламентированные источники информации.

4. Характер предоставления информации: внешний анализ: общедоступная аналитическая информация; внутренний анализ: детализированная информация общего характера.

5. Степень унификации методов анализа:

внешний анализ: достаточно высокая возможность унификации процедур и алгоритмов;

внутренний анализ: индивидуальные разработки, нестандартные методы.

6. Доминирующий временной интервал анализа: внешний анализ: ретроспективный и перспективный; внутренний анализ: оперативный.

Основным содержанием внутреннего анализа финансового состояния предприятия является:

1) анализ динамики прибыли и рентабельности предприятия;

2) анализ кредитоспособности предприятия;

3) анализ собственных финансовых ресурсов;

4) анализ ликвидности и платежеспособности;

5) анализ самоокупаемости предприятия.

Содержание внешнего анализа:

1) анализ абсолютных показателей прибыли;

2) анализ показателей рентабельности;

3) анализ финансового состояния предприятия, его финансовой стабильности;

4) анализ эффективности использования привлеченного капитала;

5) комплексная диагностика финансово-экономического состояния предприятия.

Основным источником при проведении анализа финансового состояния предприятия является финансовая отчетность. Однако анализ, основанный только лишь на исследовании финансовой отчетности, не способен дать наиболее полную информацию по финансово-экономическому состоянию предприятия, а только ориентирует потребителя информации на общие элементы оценки финансового состояния предприятия и на определение его узких мест. Определение финансового состояния предприятия является необходимым условием управления финансами и строится на использовании финансовой отчетности и определенных методов анализа.

7.2. Методы анализа финансового состояния предприятия

В отечественной финансовой науке разделяют финансовый анализ и анализ финансового состояния предприятия, причем последний является частью финансового анализа. За рубежом не существует такого разделения, а используется понятие финансового анализа. Данное различие в отечественной школе связано с тем, что анализ финансового состояния предприятия являлся частью экономического анализа, проводимого в условиях командно-административной экономики, а термин «финансовый анализ» пришел с Запада и связан также с анализом трендов курсов ценных бумаг, etc.

Международная практика разработала определенные методы анализа финансового состояния, которые основываются на использовании различных абсолютных и относительных показателей, дающих возможность не только проводить анализ статей баланса, но и сравнивать предприятия внутри отрасли, а также предприятия одной отрасли с предприятиями другой. Такое

сопоставление должно проводиться не только за отчетный период, но и за ряд лет.

Основные методы анализа:

1) чтение отчетности;

2) горизонтальный анализ;

3) вертикальный анализ;

4) трендовый анализ;

5) расчет финансовых коэффициентов.

Чтение отчетности предполагает изучение абсолютных показателей, представленных в финансовой отчетности.

Горизонтальный анализ позволяет определить абсолютные и относительные отклонения показателей в сравнении с предыдущими годами.

Вертикальный анализ является анализом внутренней структуры отчетности. При его применении целая часть принимается за 100%, и вычисляется удельный вес каждой из составляющих.

Трендовый анализ позволяет выявить определенные тенденции показателей деятельности предприятия, например, курса акций, прибыльности, рентабельности, валовой выручки и др.

Расчет финансовых коэффициентов показывает финансовые пропорции и соотношения между различными статьями финансовой отчетности. Всю совокупность финансовых коэффициентов можно условно разделить на 4 группы:

- 1) показатели эффективности производственной деятельности;
- 2) показатели деловой активности;
- 3) показатели ликвидности и платежеспособности;
- 4) показатели финансовой устойчивости.

В зависимости от целей и задач финансовый анализ можно проводить с различной степенью детализации. Единой методики проведения финансового анализа не существует, но каждый аналитик использует свою собственную методику. Существует сотни методик проведения анализа.

Качество проводимого финансового анализа зависит, во-первых, от обоснованности методов анализа, во-вторых, от полноты, достоверности и качества используемой информации. Чаще всего финансовый анализ проводится с помощью рейтинговой оценки, когда рассчитываются отдельные показатели, которые переводятся в баллы; кроме этого, каждый показатель или группа показателей имеют свой вес. При проведении рейтинговой оценки качество анализа зависит от того, насколько обоснована балльная оценка конкретного показателя, насколько точным является вес данного показателя или группы показателей.

Перед использованием информации в финансовой отчетности, необходимо учитывать ее достоверность, правильность заполнения отчетов и точность осуществления различных арифметических операций. При предоставлении финансовой отчетности отдельные показатели дублируются в различных формах, следовательно, первоначальный анализ достоверности отчетности следует производить путем сопоставления идентичности показателей, представленных в различных отчетах.

В настоящее время выделяют следующие методы искажения информации: вуалирование и фальсификация.

Вуалирование - это искажение, влияющее на понимание информации, но не изменяющее размер финансовых результатов и капитала предприятия. Основные виды вуалирования баланса:

- объединение различных сумм в одной балансовой статье;
- разбивка одной суммы на несколько частей с последующим включением данных частей в различные статьи баланса;
- взаимоучет определенных статей активов и пассивов.

Фальсификация - это искажения, несущие в себе нарушение различных данных финансовой отчетности, которые связаны с финансовыми результатами или капиталом предприятия. Наиболее используемые методы фальсификации:

- не включение в баланс определенных статей;
- включение в баланс сумм, подлежащих списанию;
- самовольная оценка статей баланса.

Как правило, основными целями искажения баланса являются:

- 1) занижение или завышение результатов хозяйственной деятельности за отчетный период;
- 2) увеличение стоимости собственного капитала;
- 3) сокрытие тех или иных особенностей в структуре имущества или источников;
- 4) повышение доли ликвидных активов в структуре активов предприятия.

Необходимо знать, что выводы и практические рекомендации, основанные на результатах анализа, могут быть поставлены под сомнение, если имеется подозрение в недостоверности информации или в ходе анализа допущены серьезные ошибки в сфере применения методики и т.д.

Следует отметить 5 основных принципов, которые необходимо учитывать при проведении анализа.

1. Перед началом исполнения каких-либо процедур составить четкий план проведения анализа.

2. Схема проведения анализа должна быть построена на принципе «от общего к частному».

3. Некоторые отклонения от нормативов и планов показателей должны быть тщательно изучены, даже если они носили позитивный характер.

4. Завершенность и ценность анализа в значительной степени определяется совокупностью используемых критериев.

5. Осуществляя анализ, не нужно без необходимости стараться достигнуть сверхточных оценок, потому что, как правило, наибольшую ценность имеет выявление тенденций и закономерностей, а сверхточные оценки приводят к повышению затрат.

7.3. Алгоритм определения финансовой устойчивости предприятия

Под финансовой устойчивостью предприятия понимается его способность самостоятельно обеспечивать производственный процесс.

При определении уровня финансовой устойчивости предприятия осуществляются следующие шаги.

1. Определяется размер собственного капитала предприятия.

Для этого данные баланса предприятия проверяются на их достоверность и отсутствие искажения информации.

2. Определяется величина собственного оборотного капитала. Собственный оборотный капитал представляет собой разницу между собственным капиталом и необоротными активами предприятия:

$$A1 = СОС = СК - НА \quad (7.1)$$

где, СОС - собственный оборотный капитал;

СК - собственный капитал;

НА - необоротные активы.

3. Определяется величина запасов и затрат предприятия (З). Для этого используются данные из баланса предприятия.

4. Определяется величина покрытия запасов и затрат за счет собственных источников и долгосрочных обязательств (кредитных средств):

$$A2 = A1 + ДО \quad (7.2)$$

где, ДО - долгосрочные кредитные обязательства.

5. Определяется покрытие оборотных активов за счет собственного оборотного капитала, текущих и долгосрочных обязательств:

$$A3 = A2 + ТО \quad (7.3)$$

где ТО - текущие кредитные обязательства.

6. Величина оборотных активов (З) поочередно сопоставляется с показателями A1, A2 и A3:

→ если $З < A1$, то предприятие является абсолютно устойчивым;

→ если $A1 < З < A2$, то предприятие нормально устойчивое;

→ если $A2 < З < A3$, то финансовое положение предприятия неустойчивое;

→ если $З > A3$, то финансовое положение предприятия кризисное.

7.4. Комплекс показателей финансового состояния предприятия

При проведении углубленного анализа финансово-экономической деятельности предприятия рекомендуется использовать следующий алгоритм.

1. Предварительное исследование экономического и финансового состояния предприятия (экспресс-анализ)

1.1. Характеристика общей направленности финансово-экономической деятельности.

1.2. Выявление «больных» статей отчетности.

2. Оценка и анализ экономического потенциала предприятия. 2.1. Оценка имущественного состояния.

2.1.1. Построение аналитического баланса-нетто.

2.1.2. Вертикальный анализ баланса.

2.1.3. Горизонтальный анализ баланса.

2.1.4. Анализ качественных изменений в структуре имущественного состояния предприятия.

2.2. Оценка финансового состояния.

2.2.1. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия.

2.2.2. Оценка финансовой устойчивости предприятия.

3. Оценка и анализ результатов финансово-экономической деятельности предприятия.

3.1. Оценка производственной (основной) деятельности предприятия.

3.2. Анализ рентабельности.

3.3. Оценка состояния предприятия на рынке ценных бумаг.

Оценка финансового состояния предприятия на практике проводится в следующих случаях:

→ при прогнозировании банкротства предприятия;

→ для предоставления предприятию кредитов;

→ для выявления и устранения проблем в текущей финансово-экономической деятельности предприятия;

→ при инвестировании средств в предприятие.

Комплекс показателей финансового состояния предприятия включает в себя следующие элементы.

I. Показатели платежеспособности предприятия

1) Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{АЛ} = \frac{A_B}{ТО} \quad (7.4)$$

A_B - высоколиквидные активы (денежные средства и их эквиваленты; текущие финансовые инвестиции).

Нормативное значение $K_{АЛ} \geq 0,2$.

2) Коэффициент ликвидности (коэффициент, текущей ликвидности):

где, A_L - высоколиквидные активы, а также дебиторская задолженность и векселя полученные.

Нормативное значение $K_L \geq 0,5$.

3) Коэффициент общей ликвидности:

$$K_L = \frac{A_L}{ТО} \quad (7.5)$$

где, Ал- высоколиквидные активы, а также дебиторская задолженность и векселя полученные.

Нормативное значение $Kл \geq 0,5$.

3) Коэффициент общей ликвидности:

$$K_{лг} = \frac{OA}{TO} \quad (7.6)$$

Нормативное значение $Kол \geq 2$.

II. Показатели финансовой устойчивости.

Коэффициент финансовой устойчивости:

$$K_{фУ} = \frac{СК + ДЗС}{\text{Валюта баланса}} \quad (7.7)$$

Нормативное значение $KФУ \geq 0,6$,

2) Коэффициент финансовой автономии:

$$K_{фА} = \frac{СК}{TO + ДО} \quad (7.8)$$

Нормативное значение $Kфа \geq 0,2$.

3) Коэффициент финансовой зависимости:

$$K_{фЗ} = \frac{1}{K_{фА}} = \frac{O}{СК} \quad (7.9)$$

Нормативное значение $Kфа \leq 1$.

4) Коэффициент оборачиваемости баланса:

$$K_{об} = \frac{\text{Годовая выручка от реализации}}{\text{Средняя стоимость валюты баланса}} \quad (7.10)$$

1) Коэффициент маневренности собственных средств:

2)

$$K_M = \frac{СК - НА}{СК} \quad (.11)$$

Нормативное значение $Kм \geq 0,5$.

III. Показатели надежности предприятия

1) Коэффициент обеспечения кредита:

$$K_{OK} = \frac{\text{Стоимость залога}}{\text{Кредит} + \text{процент}} \quad (6.12)$$

2) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$O_{ДЗ} = \frac{ВВ}{\text{Среднегодовая дебиторская задолженность}} \quad (7.12)$$

3) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$O_{КЗ} = \frac{\text{Себестоимость продукции}}{\text{Среднегодовая кредиторская задолженность}} \quad (7.13)$$

4) Коэффициент оборачиваемости готовой продукции:

$$O_{ГП} = \frac{\text{Себестоимость продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость готовой продукции}} \quad (7.14)$$

Последние три коэффициента исследуются на их динамику по сравнению с предыдущим периодом. Если значение коэффициентов оборачиваемости увеличивается, то это свидетельствует о положительных тенденциях и наоборот.

7.5. Финансовые коэффициенты, используемые в международной финансовой практике

Коэффициенты рентабельности

1) коэффициент рентабельности:

рентабельность = чистая прибыль / выручка от реализации (7.15)

2) коэффициент валовой прибыли:

КВП = валовая прибыль / выручка от реализации (7.16)

3) рентабельность активов (КОА):

ROA = прибыль до уплаты налогов / сумма активов (7.17)

4) рентабельность инвестиций (ROI):

ROI = чистая прибыль / сумма активов (7.18)

5) рентабельность собственного капитала (ROE):

ROE = чистая прибыль / собственный капитал (7.18)

Коэффициенты эффективности

1) оборачиваемость активов:

OA = выручка от реализации / сумма активов (7.19)

2) длительность оборота дебиторской задолженности (DSR):

DSR = 360 / оборачиваемость дебиторской задолженности (7.20)

3) длительность оборота товарно-материального запаса (ТМЗ): ТМЗ = товарно-материальные запасы /

средняя себестоимость продаж в день; (7.21)

Коэффициенты финансирования

1) коэффициент платежеспособности:

К платежеспособности = сумма обязательств / сумма активов (7.22)

2) коэффициент финансовой независимости:

КФЗ= заемные средства / собственный капитал (7.23)

3) левиридж:

левиридж= сумма активов / собственный капитал (7.24)

4) коэффициент обеспеченности процентов к уплате:

К обеспеченности процентов к уплате = $EBIT / \text{выплаченные проценты (нетто)}$, где (7.25)

EBIT - прибыль до финансовых прибылей к налога на прибыль.

Коэффициенты ликвидности

1) коэффициент текущей ликвидности:

КТЛ = оборотные активы / краткосрочные обязательства (7.25)

2) коэффициент быстрой ликвидности:

КБЛ = быстрореализуемые активы / краткосрочные обязательства (7.26)

Где, быстрореализуемые активы - это краткосрочные активы за вычетом товарно-материальных запасов;

2) длительность оборота кредиторской задолженности:

длительность оборота кредиторской задолженности = кредиторская задолженность поставщикам / объем закупок в день (7.27)

4) длительность оборота денежных средств:

длительность оборота денежных средств =

= длительность оборота товарно-материального запаса + длительность оборота дебиторской задолженности - длительность оборота кредиторской задолженности (7.28)

Нормативно-правовая литература

1. Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 16.07.99 г. №996.

2. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій: Лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.98 р.

3. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству від 23 лютого 1998 р. №22.

4. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій: Заїв, наказом Агентства з питань запобігання банкрутству під 27 червня 1997 р.

Основная литература

1. Буряковский В.В., Карамзин В.Я., Каламбет СВ. Финансы предприятий. Учебное пособие. — Днепропетровск: «Пороги», 1998. — С. 217-232.

2. Горицкая Н.Г. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: Практическое пособие. — К.: ООО Редакция газеты «Бухгалтерия. Налоги. Бизнес». 2001. — С. 260-270.

3. Измайлова К.В. Фінансовий аналіз: Павч. посіб. — К.: МАУ11,2000.— 152с.

4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 560 с.

5.Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 512 с.

6. Кононенко О. Читаем финансовую отчетность. — Х.: Фактор, 2000. — 96с.

7. Курсом реформ —учет 2000. Учебно-практическое пособие. Часть П. — Днепропетровск: «Баланс-клуб», 2000. — С. 129-139.

8. Фінанси підприємств: Підручник/Керівник авт. кол. і наук, ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 4-ге вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 50-85.

9. Финансы: Учеб. пособие / Под ред. проф. АМ. Ковалевой. — 3-е изд., пераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 1999.— С. 298-333.

Тема 8. Финансовое планирование на предприятии

Цель: Дать знания о проведении финансового планирования на предприятии, о принципах и методах финансового планирования и порядка разработки финансового плана

- 8.1. Место финансового планирования в рыночной экономике.
- 8.2. Содержание и задачи финансового планирования.
- 8.3. Принципы и методы финансового планирования.
- 8.4. Порядок разработки финансового плана.

8.1. Место финансового планирования в рыночной экономике.

Финансовое планирование - это важнейший элемент бизнес- планирования, т.е. процесса составления, реализации бизнес-плана.

В корне неверным является мнение, что в рыночной экономике, в отличие от командно-административной, не существует планирования. При создании нового предприятия или при организации нового производства без правильно разработанного бизнес- и финансового плана, в условиях конкуренции, очень велика вероятность банкротства.

Финансовое планирование - процесс разработки и принятия целевых установок количественного и качественного характера, а также определение эффекта достижения ранее намеченных целей.

Место финансовое планирования в рыночной экономике определяется тем, что оно является одной из функций управления финансами. В общем случае, планирование в процессе управления - это;

- } конкретизация целей управления в системе показателей финансово-экономической деятельности предприятия;
- } разработка стратегии и тактики деятельности, ориентированных на достижение целей менеджмента.

Необходимость составления бизнес- и финансового планов определяется многими причинами, основными из которых являются:

- } координирующая роль плана: проявляется в наличии хорошо детализированных и взаимосвязанных установок, дисциплинирующих оперативную и перспективную деятельность предприятия;
- } неопределенность будущего: установление важнейших направлений (коридора), в пределах которых может изменяться тот или иной показатель;
- } оптимизация экономических последствий: при наличии плана вероятность несогласованности и сбоя в деятельности намного ниже, а, следовательно, снижаются совокупные затраты предприятия.

В настоящее время финансовое планирование в Украине сталкивается с большим количеством трудностей.

-первых, у многих руководителей предприятий при переходе к рыночным отношениям не складывается понятия о стратегии деятельности предприятия уже в новых экономических условиях.

Во-вторых, очень часто возможны сложности при определении потребностей финансовых ресурсов, необходимых для финансирования текущих расходов.

В-третьих, сегодня планы и финансовые ресурсы не спускаются «сверху», и предприятие должно самостоятельно ориентироваться в условиях рынка и принимать решения.

В-четвертых, отсутствует качественная информация, содержащая в себе необходимые показатели в нужное время и в нужном месте.

Финансовое планирование не тождественно финансовому прогнозированию. Финансовое прогнозирование сконцентрировано на наиболее вероятных событиях и результатах.

Финансовое планирование, в свою очередь, не ставит своей целью снести к минимуму различные риски, наоборот, его содержание состоит в анализе и выборе тех рисков, которые необходимо принять, и тех, которые можно избежать.

В основе финансового планирования лежат стратегические и производственные планы. Первые предусматривают формирование целей, сфер и сферы деятельности предприятия, в то время, как производственные планы составляются на основе стратегических и предусматривают определение производственной, маркетинговой, научно-исследовательской и инвестиционной политики.

В рамках стратегического планирования выделяют четыре типа целей:

- 1) рыночная: проявляется в определении сегмента рынка, его размеров и характеристики;
- 2) производственная: структура производства и набор технологий;
- 3) финансово-экономическая: потребность в финансовых ресурсах, а также ожидаемые результаты деятельности предприятия;
- 4) социальная: удовлетворение потребностей общества.

Финансовое планирование представляет собой процесс, состоящий из следующих процедур:

- ⊗ анализ финансовых и инвестиционных возможностей предприятия;
- ⊗ прогнозирование последствий текущих решений во избежание неожиданностей и установления связи между результатами и принятыми ранее решениями (позитивный анализ);
- ⊗ обоснование принятого варианта решения;
- ⊗ оценка результатов деятельности предприятия в соответствии с целями, обозначенными в финансовом плане.

Факторы, ограничивающие использование финансового планирования в Украине:

- ⊗ отсутствие стратегических целей предприятия;
- ⊗ нестабильность финансовой политики государства;
- ⊗ низкая степень применения управленческого учета на предприятии;
- ⊗ сложности при определении потребностей предприятия в ресурсах;
- ⊗ недостаточность опыта в постановке задач, определении целей и стратегии;
- ⊗ наличие устаревших методик, методов, приемов, алгоритмов;
- ⊗ нехватка современных информационных технологий на предприятии.

8.2. Содержание и задачи финансового планирования

Цель финансового планирования заключается в определении возможных объемов поступления денежных средств и их расходования в плановом периоде.

Финансовый план можно рассматривать как совокупность заданий по отдельным показателям, а также как финансовый документ, обеспечивающий взаимосвязь между показателями развития предприятия и имеющимися ресурсами.

Основной задачей финансового планирования является обеспечение нормального производственного процесса необходимыми источниками финансирования, их формирование и использование. Также выделяют следующие задачи:

- соблюдение интересов акционеров и других инвесторов:
 - ⊗ финансовый план содержит достаточное обоснование инвестиционного проекта и является для инвестора основным документом наряду с бизнес-планом;
 - ⊗ гарантия выполнения обязательств перед бюджетом, внебюджетными фондами, банками и другими кредиторами;

⊗ выявление резервов и денежных ресурсов с целью эффективного использования прибыли и других доходов;

⊗ контроль над финансовым состоянием, платежеспособностью и кредитоспособностью предприятия.

Предприятие представляет собой целостную систему, состоящую из отдельных подразделений, одни из которых приносят прибыль предприятию, другие - нет. В процессе финансового планирования необходимо выделять на предприятии центры доходов (профиты), центры затрат, центры инвестиций и, в общем случае, центры ответственности.

Центры ответственности — это совокупность отдельных полномочий по принятию каких-либо решений. На данные центры также возлагается ответственность за эффективную реализацию предоставленных им полномочий. Некоторые подразделения предприятия (бухгалтерия, финансовый отдел, другие) не приносят прибыли, но являются неотъемлемой частью предприятия, и поэтому их относят к центрам затрат.

В основе финансового планирования лежат его составляющие:

- планирование потока денежных средств;
- планирование инвестиций и дезинвестиций;
- планирование внешнего финансирования и дефинансирования;
- планирование резервов ликвидности предприятия.

8.3. Принципы и методы финансового планирования

Методология финансового планирования включает в себя организацию планирования финансов, построенную на определенных принципах.

1. Принцип полноты.

Связан с разработкой финансовых планов различных уровней:

→ стратегический финансовый план на несколько лет (определяет цели предприятия);

→ тактический план на квартал - год (задачи, связанные с выполнением стратегических целей);

→ оперативный (функции по выполнению ранее поставленных задач). Принцип полноты отражает постоянную взаимосвязь и корректировку всех планов с учетом реальных условий и общих целей.

2. Принцип обоснования.

Финансовое планирование должно ориентироваться на реальные экономические условия, существующее финансово - экономическое состояние предприятия и другие факторы.

3. Принцип реальности.

Учет лимита финансовых ресурсов, норм и нормативов, использование современных методов.

4. Принцип интегрированности.

Финансовые планы всех уровней характеризуются очень тесной взаимосвязью, и поэтому нельзя сказать, что выполнен один план, а не выполнен другой. Существует интегральная оценка выполнения плана.

5. Принцип гибкости.

Разработанная система финансовых планов обязательно должна содержать механизмы корректировки с учетом постоянно изменяющихся внутренних и внешних условий.

6. Принцип экономичности.

Расходы на планирование должны рационально соотноситься с ожидаемыми результатами.

Главным инструментом финансового планирования является сметное планирование (бюджетирование). В современных условиях различают термины «план» и «бюджет» (смета).

Бюджет является составной частью плана, в котором представлены возможные источники финансирования и направления расходования финансовых ресурсов.

Основными целями формирования бюджетов на предприятиях являются:

- согласование оперативного и перспективного планов;
- координация действий различных подразделений предприятия;
- детализация общих целей производства и доведение их к сведению руководителей и различных центров ответственности;
- стимулирование эффективной работы руководителей и персонала предприятия;
- определение будущих параметров финансово-экономической деятельности;
- постоянное сравнение фактических величин с плановыми.

Внедрение бюджетирования несет для предприятия много преимуществ:

} ежемесячное планирование бюджетов дает возможность получить наиболее точные показатели размеров и структуры затрат.

} в пределах утвержденных планов подразделения могут часть сэкономленных затрат дополнительно перечислять на материальное стимулирование сотрудников.

} бюджетное планирование позволяет осуществить режим экономии финансовых ресурсов предприятия.

Сметное (бюджетное) планирование включает два этапа:

I. Планирование (определение будущих целей).

II. Мониторинг (анализ выполнения целей).

Сметы (бюджеты) составляются в целом на год с поквартальной и помесечной разбивками.

Различают два подхода к расчету смет:

1) разработка сметы «с нуля», т. е. для вновь созданных предприятий или для новых производств;

2) планирование «от достигнутого» - для уже действующих предприятий.

При составлении смет используются следующие методы: нормативный; расчетно-аналитический; балансовый; метод оптимизации; методы моделирования.

8.4. Порядок разработки финансового плана

Финансовое планирование является заключительной частью бизнес-планирования, и в нем обобщена информация по предыдущим разделам в стоимостной форме.

В финансовом плане должна быть отражена информация об объеме производства, общей прибыли, объеме инвестирования, источниках финансирования предприятия, об использовании собственных средств, заемного и привлеченного капиталов, процентное соотношение доходов и затрат, срок выплаты дивидендов.

В процессе разработки плана должны быть сделаны акцент на следующие характеристики, влияющие на его эффективность:

} прогнозирование - способность составить аккуратный и сбалансированный прогноз.

В процессе прогнозирования недостаточно использования только лишь данных за прошлые годы. Необходимо постоянно учитывать изменения

внешних внутренних факторов и оценивать их возможное влияние на показатели деятельности предприятия.

} выбор оптимального финансового плана.

В процессе планирования рекомендуется составление нескольких

финансовых планов, из которых путем экспертной оценки выбирается наилучший.

} анализ безубыточности.

Важнейшим документом в финансовом планировании является баланс денежных расходов и поступлений, который называется балансом денежных потоков. В нем содержится информация о наличии денежных средств на начало отчетного периода, всех прогнозных поступлений денежных средств, а также всех планируемых денежных расходов, и в заключении - остаток денежных средств на конец периода.

Баланс денежных потоков не имеет стандартизированной формы, а составляется по каждому предприятию в зависимости от структуры денежных потоков. Баланс денежных потоков необходим для оценки уровня ликвидности предприятия в течение отчетного периода. На основе данного баланса принимаются решения о необходимости среднесрочного кредитования.

В процессе финансового планирования производится анализ безубыточности «затраты-объем-прибыль». Причем предприятие эффективно работает, если наблюдается следующее соотношение:

$$\Delta Z (\%) < \Delta O (\%) < \Delta П (\%) \quad (9.1)$$

где ΔZ - процентное изменение затрат предприятия;

ΔO - соответственно объема производства (или объема реализации);

$\Delta П$ - изменение прибыли.

Помимо баланса денежных потоков и анализа безубыточности определяется непосредственно финансовый план предприятия, который состоит из двух частей:

1) все доходы предприятия и денежные поступления (например, прибыль от реализации, поступления от краткосрочных кредитов, доходы от инвестиционной деятельности, др.)

2) все возможные расходы и отчисления средств (например, расходы на заработную плату, отчисления в бюджет, др.)

Финансовый план завершается балансом (разницей) доходов и расходов, причем четко указывается, имеет ли место превышение доходов над расходами, или наоборот.

Финансовый план рекомендуется составлять на один год или полугодие с поквартальной или помесечной разбивкой.

В процессе финансового планирования должно быть четко установлено соответствие между капитальными вложениями, затратами и отчислениями предприятия, с одной стороны, и источниками покрытия расходов финансирования инвестиций — с другой. Поэтому в целях качественного контроля над источниками финансовых ресурсов и их расходованием рекомендуется составлять проверочную (шахматную) таблицу, где по вертикали учитываются направления использования финансовых ресурсов, а по горизонтали — источники. Путем заполнения данной таблицы финансовый аналитик имеет более полную информацию обо всех видах расходов и источниках их финансирования, и в случае необходимости может наиболее точно принять решение о финансировании того или иного направления расходов (или минимизации данных расходов).

Оперативное финансовое планирование включает в себя составление платежного календаря, кассового плана и расчета потребности в краткосрочном кредитовании.

Содержание оперативного финансового планирования при разработке платежного календаря заключается в определении конкретных сроков платежей и их последовательности, что позволяет своевременно осуществлять бюджетные платежи, платежи во внебюджетные фонды и другие виды платежей (в частности, выплата заработной платы), а также оперативно следить за платежеспособностью предприятия.

Платежный календарь составляется на короткие сроки (месяц, 15 дней, декада, 5 дней). Рекомендуется составлять платежный календарь на один месяц с подекадной разбивкой. Процесс составления платежного календаря можно представить в виде пяти последовательных этапов.

1. Расчет возможных денежных поступлений.

2. Оценка денежных расходов в плановом периоде.
3. Определение денежного сальдо.
4. Подведение итогов.
5. Построение бюджета (сметы) предприятия.

В случае превышения выплат над поступлениями денежных средств необходимо часть первоочередных платежей перенести на поздние сроки ими оперативно находить дополнительные источники финансирования. Источниками для составления платежного календаря являются:

- } данные учета операций по текущему счету;
- } данные учета предоставления расчетных документов в банк;
- } данные о срочных (просроченных) платежах поставщикам;
- } данные о графике отгрузки товаров;
- } финансовые результаты от реализации продукции;
- } данные о сроках платежей в бюджет и внебюджетные фонды;
- } данные о состоянии расчетов с дебиторами и кредиторами.

Кроме платежного календаря в процессе оперативного финансового планирования составляется кассовый план (имеет типовую форму), на котором фиксируются операции по движению наличности и который должен предоставляться в обслуживающий банк.

Кассовый план состоит из 4 разделов:

1. информация о поступлении наличности (кроме наличности, выдаваемой банком) по конкретным источникам поступлений;
2. информация обо всех расходах предприятия наличными с указанием конкретных мероприятий;
3. информация о расчете выплаты заработной платы и других видов оплаты труда на плановый квартал с учетом всех необходимых удержаний из заработной платы;
4. точный календарь выплаты заработной платы в конкретные сроки с указанием всех сумм выплат.

Кассовый план необходим как предприятию, так и банковскому учреждению. Банк составляет сводный кассовый план по всем клиентам, планируя, таким образом, свои операции с наличными.

Нормативно правовая литература

1. Приказ Министерства экономики Украины «Об утверждении Положения о порядке составления годового финансового плана государственным предприятием» от 25.12.2000 №277.

Основная литература

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. — М.: Финансы и статистика, 1995 — С. 159-175.

2. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций / Под ред. И.П. Мерзлякова. — М.: ИНФРА-М, 1998. — С. 237-265.

3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 2000. — С. 237-292.

4. Крутик А.Б., Хайкин ММ. Основы финансовой деятельности предприятия: Учебн. пособие. — СПб.: Бизнес-пресса, 1999. —448 с.

5. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятия: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2000. — С. 95-107.

6. Финансы: Учебн. пособие. / Под ред. А.М. Ковалевой. — М.: Финансы и статистика, 1999. — С. 225-257.

7. Фінанси підприємств: Підручник/Керівник авт. кол. і наук, ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 4-ге вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 325-340.

8. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. — М.: ИНФРА-М, 2000. —С. 178-202.