**Краткий конспект лекций**

**«Финансы организаций»**

|  |  |
| --- | --- |
| Название темы | стр |
| 1.Финансовые ресурсы и капитал организаций | 2 |
| 2.Финансовый механизм управления деятельностью организаций сферы материального производства | 11 |
| 3.Содержание финансовой работы в организациях | 19 |
| 4.Финансовый анализ и контроль за финансовой деятельностью организаций | 25 |
| 5.Финансовые отношения в условиях экономической несостоятельности и банкротства | 38 |
| 6.Управление финансами внешнеэкономической деятельности организаций | 51 |
| 7.Финансы организаций негосударственной формы собственности | 63 |
| 8.Финансы унитарных предприятий | 83 |
| 9.Финансы организаций сельского хозяйства | 88 |
| 10.Финансы организаций торговли  | 97 |
| 11.Финансы организаций потребительской кооперации | 106 |
| 12.Финансы организаций автомобильного транспорта | 113 |
| 13.Финансы подрядных строительных организаций | 121 |
| 14.Финансы организаций жилищного хозяйства | 134 |
| 15.Финансы организаций коммунального хозяйства | 141 |

# **Тема 1.Финансовые ресурсы и капитал организаций**

1.1Понятие финансовых ресурсов организаций, источники их формирования

1.2 Понятие капитала организации, состав и его классификация

1.3 Активы и пассивы организации и управление ими

1.4 Роль финансовых ресурсов и капитала в деятельности организации

**1.1 Понятие финансовых ресурсов организаций, источники их формирования**

В исследованиях, касающихся содержания финансовых ресурсов организации, отмечается неоднозначность, а порой и противоречивость трактовок этого понятия. Так, по мнению, Романовского М.В. финансовые ресурсы организации – это «все источники денежных средств, аккумулируемые предприятием для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности, как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет различного вида поступлений». Павлова Л. рассматривает финансовые ресурсы как «собственные источники финансирования расширенного воспроизводства, остающиеся в распоряжении предприятия после выполнения текущих обязательств по платежам и расчетам». Бланк И.А. определяет финансовые ресурсы организации как «совокупность привлекаемого и реинвестируемого им собственного и заемного капитала в денежной форме, предназначенного для финансирования его предстоящего развития, формирование и использование которого контролируется им самостоятельно в соответствии с предусматриваемым целевым предназначением.

По мнению ряда отечественных исследователей (Василевская Т.И., Волочко Н.К.и др.) сущность финансовых ресурсов следует тесно связывать с сущностью финансов. Известно, что первоначально финансовые отношения возникают в процессе первичного распределения стоимости общественного продукта на составляющие ее элементы: старую и вновь созданную стоимость. Последняя, в свою очередь, распределяется на стоимость необходимого продукта и стоимость прибавочного продукта. На уровне конкретного субъекта хозяйствования распределению подлежит выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, в составе которой выделяются такие элементы, как прибыль, налог на добавленную стоимость, заработная плата и др.

Распределение и перераспределение стоимости с помощью финансов обязательно сопровождается движением денежных средств, принимающих специфическую форму финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы выступают материальными носителями финансовых отношений.

Финансовые ресурсы организации потенциально образуются на стадии производства, когда создается новая стоимость и осуществляется перенос старой. Реальное формирование финансовых ресурсов начинается только на второй стадии общественного воспроизводственного процесса, когда стоимость реализована и в составе выручки вычленяются конкретные экономические формы реализованной стоимости.

Таким образом, финансовые ресурсы организации – это денежные поступления и накопления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и используемые на цели расширенного воспроизводства, материальное стимулирование работающих, выполнение финансовых обязательств, удовлетворение социальных и других потребностей.

Такое понимание сущности финансовых ресурсов дает возможность сформировать отдельные виды финансовых ресурсов в следующие группы:

1) собственные и приравненные к ним средства (прибыль, амортизационные отчисления, устойчивые пассивы);

2) финансовые ресурсы, мобилизуемые на финансовом рынке (продажа собственных акций, облигаций и других видов ценных бумаг, кредитные инвестиции);

3) финансовые ресурсы, поступающие в порядке перераспределения (страховое возмещение по поступившим рискам, бюджетные субсидии, финансовые ресурсы, поступающие от отраслевых структур и др.).

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

– платежи органам финансово-банковской системы, обусловленные выполнением финансовых обязательств перед банками, бюджетом, страховыми компаниями;

– инвестирование собственных средств в капитальные затраты, связанное с расширением производства и его техническим обновлением;

– инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги, приобретаемые на рынке

– направление финансовых ресурсов на образование денежных фондов поощрительного и социального характера, на благотворительные цели;

Таким образом, финансовые ресурсы организации – это денежные поступления и накопления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и используемые на цели расширенного воспроизводства, материальное стимулирование работающих, выполнение финансовых обязательств, удовлетворение социальных и других потребностей.

**1.2 Понятие капитала организации, состав и его классификация**

Капитал – одна из фундаментальных экономических категорий, сущность которой научная мысль выясняет на протяжении ряда столетий. Термин "капитал" происходит от латинского "саpitalis", что означает основной, главный. По мере развития экономической мысли это первоначальное абстрактное и обобщенное понятие капитала наполнялось конкретным содержанием, соответствующим господствую­щей парадигме экономического развития общества.

Классификация капитала. Под общим понятием капитала предприятия обычно понимаются различные его виды:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды капитала предприятия | По принадлежности | собственный капитал |
| заемный капитал |
| По объекту инвестирования | основной капитал |
| оборотный капитал |
| По цели использования | производительный капитал |
| ссудный капитал |
| спекулятивный капитал |

*Собственный капитал*характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на праве собственности.В его составе выделяются учредительный, добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы.

*Заемный капитал*включает в себя денежные средства или другие имущественные ценности, привлекаемые на возвратной и платной основе для финансирования развития деятельности фирмы.

*Основной и оборотный капитал* **–** это деление по объекту инвестирования:

*-*основной капитал представляет ту часть используемого предприятием капитала, которая инвестирована во все виды внеоборотных активов.

 -оборотный капитал – это часть капитала предприятия, которая инвестирована в его оборотные средства.

*Производительный капитал* – те средства предприятия, которые инвестированы в операционные активы для осуществления хозяйственной деятельности;

*Ссудный капитал* – финансовые инвестиции (депозитные вклады, облигации, векселя);

*Спекулятивный капитал* – участвует в операциях, основанных на разнице в ценах приобретения и реализации.

Кругооборот капитала **–** это результат его непрерывного обращения, прохождения по всем стадиям процесса воспроизводства:

1 стадия – подготовительная. Капитал находится в денежной форме (денежный капитал). На эти деньги предприятие приобретает необходимые ему средства производства (станки, оборудование, сырье и т.п.);

2 стадия – процесс производства. Здесь осуществляется производство продукции (работ, услуг) и капитал находится в своей производственной форме;

3 стадия – реализация продукции. Здесь капитал функционирует в товарной форме. После реализации продукции, часть полученных денежных доходов направляется в производство. Капитал принимает свою первоначальную денежную форму.

*Первоначальный капитал вновь создаваемого предприятия* (учредительный капитал) – это стартовый капитал предприятия,образуемый за счет средств учредителей.

 В зависимости от организационно-правовой формы предприятия он называется по-разному: уставный или складочный капитал, уставный или паевой фонд. Например, при создании акционерного предприятия формируется уставный фонд, при создании товарищества - складочный капитал и т.п.

**Организационно-правовая форма предприятия**

Акционерные общества

Государственные и муниципальные унитарные предприятия

Производ-ственные кооперативы

Минимальный размер Уставного капитала определяется законодательством государства.

Товарищества и общества с ограниченной ответственностью

Уставный капитал

Складочный капитал

##### Уставный

фонд

##### Паевой

фонд

*Капитал действующего предприятия.* За время жизненного цикла предприятия ее уставный капитал может увеличиваться или уменьшаться.

К примеру, уставный фонд предприятий акционерного типа (акционерных обществ) может:

*а) увеличиваться* за счет капитализации средств самого общества, за счет дополнительных вкладов участников общества или вкладов третьих лиц, принимаемых в общество;

*б)**уменьшаться* за счет уменьшения номинальной стоимости долей всех участников общества и погашения стоимости долей, принадлежащих обществу.

Объемы увеличения уставного капитала за счет средств самого общества не могут превышать разницы между стоимостью чистых активов общества и суммой их уставного и резервного фондов. Увеличение уставного капитала приводит к пропорциональному увеличению номинальной стоимости долей всех участников без изменения их размеров.

Объемы уменьшения уставного капитала ООО и ОДО определяются с учетом того обстоятельства, что уставный капитал не может быть уменьшен, если в результате его размер станет меньше минимального размера, установленного законом. Уменьшение уставного капитала ведет к уменьшению номинальной стоимости вкладов всех участников общества, но с сохранением размеров их долей.

Одним из элементов движения капитала действующего предприятия является формирование им добавочного и резервного капитала.

*Добавочный капитал (ДК)* аккумулирует денежные средства, поступающие предприятию в течение года по следующим каналам:

* прирост стоимости имущества в результате переоценки;
* эмиссионный доход;
* стоимость имущества, полученного предприятием безвозмездно.

Добавочный капитал используется на увеличение стоимости уставного капитала, погашение убытков предприятия по результатам работы за год, погашение убытков, возникающих при безвозмездной передаче имущества предприятия. Кроме этого добавочный капитал может распределяться между учредителями предприятия.

*Резервный капитал* *(РК)* образуется за счет отчислений от прибыли в размере, определенном уставом.

Для акционерных обществ величина резервного капитала должна соответствовать условию *РК ≥ 0,15 УК.*

Резервный капитал предназначен для покрытия убытков, для погашения

облигационных займов, для выкупа акций акционерного общества. В целях равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства отчетного периода предприятие может создавать следующие резервы:

* сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами;
* на предстоящую оплату отпусков работникам и т.п.

Капитал предприятия в денежной форме представляет его пассивы, а капитал в производительной форме – активы.

**1.3 Активы и пассивы организации и управление ими**

**Термин «актив»** в переводе с латинского означает «деятельный». Активы отражают в стоимостном выражении все материальные, нематериальные ценности предприятия, его имущественные права. Наиболее известные классификации активов предприятия представим схемой 1.1

Кратко прокомментируем приведенную классификацию активов предприятия:

*Материальные активы* – это имущество предприятия, имеющее материальную форму: здания, сооружения, машины и т.п.

*Нематериальные активы* не имеют вещественной формы. Они представлены интеллектуальной собственностью.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Активы****организации** | В зависимости от формы функционирования | Материальные активы; |
| Нематериальные активы; |
| Финансовые активы |
| В зависимости от характера участия в производственном цикле | Краткосрочные активы; |
| Долгосрочные активы |
| В зависимости от источников формирования | Валовые активы |
| Чистые активы |
| В зависимости от формы владения | Собственные активы |
| Арендованные активы |
| В зависимости от степени ликвидности | Абсолютно ликвидные активы |
| Высоколиквидные активы |
| Среднеликвидные активы |
| Неликвидные активы |

Схема 1.1 Классификация активов организации

*Финансовые активы* представлены денежной наличностью предприятия в национальной и иностранной валюте (в кассе или на расчетном счете), дебиторской задолженностью, краткосрочными и долгосрочными финансовыми вложениями предприятия.

*Краткосрочные активы* или текущие активы участвуют в производственном процессе, полностью потребляясь в одном производственном цикле.

*Долгосрочные активы* обслуживают несколько производственных циклов, постепенно перенося свою стоимость на производимую продукцию.

*Валовые активы* сформированы за счет всех возможных источников: собственный капитал, заемные средства, привлеченные средства, бюджетные ассигнования.

*Чистые активы* сформированы исключительно за счет собственного капитала предприятия.

*Собственные активы* находятся в постоянном владении предприятия на праве собственности.

*Арендуемые активы* находятся во временном владении предприятия на

праве аренды, лизинга.

*Абсолютно ликвидные* *активы* – денежные средства фирмы;

*Высоколиквидные активы* – это активы легко и в короткие сроки превращаемые в денежные средства: краткосрочные финансовые вложения, краткосрочная дебиторская задолженность;

*Среднеликвидные* *активы* – это запасы готовой продукции, дебиторская задолженность и др., которые при необходимости могут быть реализованы или востребованы для осуществления расчетов предприятия по его финансовым обязательствам;

*Неликвидные активы*– это активы предприятия, представленные безнадежной дебиторской задолженностью, убытками и т.п. Их использование в качестве платежных средств предприятия невозможно.

**Термин «пассив» в переводе** с латинского означает «недеятельный» - это совокупность долгов и обязательств предприятия (в противоположность активу). Классификация пассивов приведена в схеме 1.2.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Пассивы****организации** | В зависимости от источников средств | Собственный капитал:-Уставный фонд-Добавочный фонд-Резервный фонд-Нераспределенная прибыль |
| Заемный капитал |
| Привлеченный капитал |
| Целевое финансирование |
| В зависимости от времени функционирования | Текущие пассивы; |
| Долговременные пассивы |
| В зависимости от структуры пассивов | Кредиторская задолженность; |
| Краткосрочные кредиты; |
| Краткосрочные займы; |
| Долгосрочные кредиты; |
| Долгосрочные займы и т.п. |
| В зависимости от характера расчетов с кредиторами | Расчеты за товары, работы, услуги |
| Расчеты по выданным векселям и авансам; |
| Расчеты с бюджетом, бюджетными фондами;  |
| Расчеты по оплате труда и т.п. |

Схема 1.2 Классификация пассивов организации

Сумму краткосрочной задолженности и краткосрочных кредитов и займов принято называть текущими пассивами. Это одна из важнейших финансовых характеристик фирмы, которая используется во многих финансовых расчетах и является предметом постоянного анализа.

**Равенство активов и пассивов.** Активы и пассивы предприятия всегда равны. Это равенство активов и пассивов получило название балансового равновесия.

Активы и пассивы предприятия отображаются в балансе предприятия, который составляется на определенный отчетный период.

Активы в балансе располагаются в последовательности нарастания ликвидности вложений: основные средства, нематериальные активы, затраты и запасы, готовая продукция, дебиторская задолженность, финансовые вложения, денежные средства.

Пассивы в балансе располагаются по срочности вовлечения в оборот: Уставный фонд, резервный фонд, добавочный фонд, нераспределенная прибыль, целевое финансирование, краткосрочные кредиты и займы, долгосрочные кредиты и займы.

**1.4 Роль финансовых ресурсов и капитала в деятельности организации**

**Структура капитала** – это соотношение собственного и заемного капитала предприятия в их общем объеме**.** Различные пропорции собственных и заемных средств предопределяют различный уровень эффективности хозяйствования предприятия. Такая взаимосвязь обусловлена тем фактом, что издержки на обслуживание собственного и заемного капитала различаются.

Роль финансового менеджера в этой сфере заключается в том, чтобы, управляя структурой капитала, обеспечить минимизацию его стоимости. Минимальная средневзвешенная стоимость капитала будет складываться при оптимальном варианте его структуры.

**Оптимальная структура капитала и его средневзвешенная стоимость**. Оптимальная структура капитала обеспечивает его минимальную средневзвешенную стоимость. И наоборот, минимальная средневзвешенная стоимость капитала складывается при оптимальной его структуре. Проиллюстрируем эту взаимосвязь на примере.

*ПРИМЕР. Определить оптимальную структуру капитал общим объемом100 млн.€ при следующих вариантах финансирования:*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Величина капитала, млн. € | Варианты финансовой структуры капитала в % | Уровень предполагаемой выплаты владельцам СК, % | Процентная ставка за кредит, % | Средневзвешенная стоимость капитала |
| СК | ЗК |
| 100 | 25 | 75 | 6,8 | 11 | 9,95=6,8⋅0,25+11·0,75 |
| 100 | 40 | 60 | 7,5 | 10 | 9 |
| 100 | 60 | 40 | 8,5 | 9 | 8,7 |
| 100 | 70 | 30 | 9 | 7 | 8,4 |
| 100 | 100 | 0 | 10 | - | 10 |

В данной ситуации оптимальной пропорцией для предприятия является наличие 70% собственного капитала и 30% заемного капитала. При таком соотношении средневзвешенная стоимость капитала является минимальной

*Преимущества и недостатки собственного и заемного капитала* **–** работа по их изучению является предметом финансового менеджера(схема 1.3):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Преимущества использования в бизнесе** | **Недостатки использования в бизнесе** |
| **Собственный капитал** | 1. Высокий уровень финансовой независимости, низкий риск бан­кротства (предпри­ятие не зависит от кредиторов). | 1.Ограничены возможности для увеличения капитала прежними совладельцами  |
| 2.Относительно высокая отдача собственного капитала (за него платить не надо).  | 2.Не используются возможности прироста рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемного. |
| 3. Простота привлечения капитала (средства владельца или совладельцев предприятия) |
| **Заемный капитал** | 1.Относительно хорошие возможности привлечения большого количества капитала | 1.Привлечение дополнительного капитала зависит от решения других субъектов (банков, фирм)  |
| 2.Возможность повышения финансового потенциала предприятия при необхо­димости расширения производства | 2.Необходимость предоставления гарантий (залога) |
| 3.Повышение рентабельности собственного капитала за счет использования заемного | 3.Повышенный финансовый риск |
| 4.За использование заемного капитала необходимо платить |

Схема 1.3 Преимущества и недостатки собственного и заемного капитала

Анализ, приведенных достоинств и недостатков собственного и заемного капитала позволяет сформулировать следующие выводы:

|  |
| --- |
| **Вывод 1**. Чем выше доля собственного капитала в его структуре, тем выше финансовая устойчивость предприятия и его финансовая независимость, но тем ниже возможности прироста объема собственного капитала.**Вывод 2**. Чем выше доля заемного капитала в его структуре, тем выше возможности расширенного воспроизводства за счет формирования дополнительных объемов капитала, но, в то же время – тем выше финансовый риск его деятельности. |

Таким образом, управление структурой капитала является одной из наиболее важных и сложных задач финансового менеджмента. Оно заключает­ся в создании смешанной структуры капитала, представляющей такое оптимальное соотношение собственных и заемных источников, при котором минимизируется средневзвешенная стоимость капитала.

Практическая значимость управления структурой капитала предприятия связывается с эффектом финансового ливериджа.

**Вопросы для повторения:**

1. Как соотносятся понятия «финансовые ресурсы» и «финансовый капитал»?
2. Виды финансового капитала предприятия.
3. Что такое активы предприятия и в чем состоит суть управления ими?
4. Что такое пассивы предприятия и в чем состоит суть управления ими?
5. Прокомментируйте достоинства и недостатки собственного и заемного капитала предприятия

**Тема 2.Финансовый механизм управления деятельностью организаций сферы материального производства**

## 2.1 Сущность финансового механизма организации

## 2.2. Принципы организации финансов коммерческих предприятий

## 2.3 Роль финансов предприятий в развитии экономики государства

2.4Влияние форм собственности и отраслевых особенностей на организацию финансов субъектов хозяйствования

## **2.1 Сущность финансового механизма организации**

*Финансовый механизм предприятия* – это система управления финансовыми отношениями предприятия через финансовые рычаги с помощью финансовых методов. Следовательно, основными элементами финансового механизма являются: финансовые рычаги, стимулы, финансовые методы, финансовые инструменты, правовое обеспечение и информационное обеспечение финансового управления.

*Финансовые рычаги* – инструменты формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов финансовых ресурсов в процессе распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода. В их состав входят: прибыль, налог на прибыль (доходы) предприятий, амортизационные отчисления, отчисления на социальное страхование, налоги с населения, страховые платежи и т.д.

*Финансовые стимулы*– поощрение за хорошие показатели деятельности и применение санкций за нарушения.

Различного рода стимулы, выражающие содержание финансового механизма, могут быть применены при формировании доходов, накоплений и фондов. Значительный спектр различных льгот предусмотрен по налогам, взимаемым в бюджет путем частичного или полного освобождения предприятий от их уплаты. Задачей стимулирования является увеличение средств, направляемых на мероприятия, связанные с развитием производства, с социальными потребностями персонала предприятия, природоохранными действиями, благотворительными целями, расширением производства отдельных видов продукции (работ, услуг). В случае сокрытия доходов или уплаты их с опозданием применяются различного рода санкции как экономического, так и административного характера.

*Финансовые методы* – это способы управления финансовой деятельностью предприятия. К основным финансовым методам относятся: финансовое планирование, финансовый и управленческий учет, финансовое регулирование, финансовый анализ и контроль. Они обеспечивают на предприятии образование и использование денежных фондов, которые в процессе финансово-хозяйственной деятельности совершают непрерывный кругооборот, и, принимая разнообразные функциональные формы, материализуются во всевозможных активах.

В качестве одного из элементов финансового механизма выступают финансовые инструменты. По международным стандартам бухгалтерского учета под *финансовым инструментом* следует понимать любой договор между двумя контрагентами, в результате которого у одного контрагента возникает финансовый актив, а у другого – финансовое обязательство долгового или долевого характера (участие в капитале).

Финансовые инструменты подразделяются на первичные и вторичные, или производные. К *первичным* относятся: денежные средства, ценные бумаги, кредиторская и дебиторская задолженность по текущим операциям и др.

Развитие рыночных отношений приводит к формированию и использованию в предпринимательской деятельности *производных финансовых инструментов*, т.е. производных от базовых инструментов, применяемых в банковской сфере, в финансовых отделах промышленных и торговых фирм. К ним относятся фьючерсные и форвардные контракты, финансовые опционы, процентные и валютные свопы.

Действующее законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность предприятия составляет *правовое обеспечение финансового механизма*. Оно позволяет установить единые правила организации финансовых связей, защитить экономические интересы общества, коллективов предприятий и отдельных граждан. Соблюдение правовых норм обеспечивает строгую финансовую дисциплину, позволяет проводить единую политику в области финансов. Процесс непрерывного целенаправленного подбора соответствующих информативных показателей, необходимых для осуществления эффективных управленческих решений по всем аспектам финансовой деятельности предприятия представляет собой *информационное обеспечение финансового механизма предприятия.*

##

## **2.2. Принципы организации финансов предприятий**

В условиях рыночных отношений принципы организации финансов предприятий отраслей экономики должны обеспечивать принятие эффективных стратегических и тактических финансовых решений. На их основе разрабатывается финансовая политика предприятия, т.е. формирование собственного и заемного капитала, вложений в активы, способов увеличения имущества и объемов продаж, формирования и использования прибыли, оптимизации денежных потоков.

Очевидно, что реализация финансовой политики на основе конкретного механизма функционирования финансов предприятия должна базироваться на определенных принципах, адекватных рыночной экономике. Отсюда организация финансов предприятия строится на принципах: хозяйственной самостоятельности, самофинансировании, материальной ответственности, заинтересованности в результатах деятельности, формировании финансовых резервов.

*Принцип хозяйственной самостоятельности*не может быть реализован без самостоятельности в области финансов. Реализация этого принципа обеспечивается тем, что хозяйствующие субъекты отраслей экономики независимо от формы собственности самостоятельно определяют свои расходы, источники финансирования, направления вложений денежных средств с целью получения прибыли. В условиях рыночных отношений существенно расширилась самостоятельность хозяйствующих субъектов, появились новые возможности в инвестировании денежных средств. Хозяйствующие субъекты с целью получения дополнительной прибыли могут осуществлять финансовые инвестиции краткосрочного и долгосрочного характера. В рыночной экономике существенно расширились права предприятий. Вместе с тем предприятия не имеют полной хозяйственной самостоятельности. Государство регламентирует отдельные стороны их деятельности. Например, предприятия всех форм собственности в соответствии с законодательством уплачивают необходимые налоги в соответствии с установленными ставками, участвуют в формировании внебюджетных фондов.

*Принцип самофинансирования* означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и, при необходимости, банковских и коммерческих кредитов. Самофинансирование составляет экономическую базу самостоятельности и самоуправления предприятия, образующих в комплексе основные предпосылки для создания эффективной системы мотивации работающих к высокоэффективному и высококачественному труду, повышает экономическую ответственность предприятия.

В условиях самофинансирования важнейшей становится категория прибыли, которая составляет источник самофинансирования, в том числе финансирования инвестиций предприятия. В каждый конкретный период для отдельного предприятия существует критическая величина доходов, ниже которой режим самофинансирования невозможен. Следует отметить, что получение того объема доходов, который обеспечивает процесс самофинансирования, зависит не только от собственных усилий предприятия (внутренних факторов), но и от принятой в обществе модели хозяйствования, правового режима взаимоотношений с органами экономического управления.

Реализация принципа самофинансирования – одно из основных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающее конкурентоспособность предприятия. В странах с развитой рыночной экономикой уровень самофинансирования считается высоким, если удельный вес собственных средств предпринимательской фирмы достигает 70% и более.

*Принцип материальной ответственности* означает наличие определенной системы ответственности за результаты финансово-хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных предприятий, их руководителей и работников предприятия.

В соответствии с белорусским законодательством предприятия отраслей экономики, нарушающие договорные обязательства (сроки, качество продукции), расчетную дисциплину, налоговое законодательство, сроки погашения векселей, допускающие несвоевременный возврат краткосрочных и долгосрочных ссуд, уплачивают пени, неустойки, штрафы. В случае неэффективной деятельности к предприятию может быть применена процедура банкротства.

Для руководителей предприятия принцип материальной ответственности реализуется через систему штрафов в случаях нарушения предприятием налогового законодательства.

К отдельным работникам предприятий и организаций применяется система штрафов, лишения премий, увольнение с работы в случаях нарушения трудовой дисциплины, допущенного брака.

Объективная необходимость*принципа материальной заинтересованности* определяется основной целью предпринимательской деятельности – получением прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности в равной степени присуща коллективам предприятий и организаций, отдельным работникам и государству в целом:

заинтересованность предприятия проявляется в установлении оптимальной налоговой нагрузки, получении достаточной прибыли для развития производства и решения социальных задач, рациональном распределении чистой прибыли на фонды накопления и потребления;

работников - в установлении достойного уровня оплаты труда, системы премирования, материального поощрения из фонда потребления, включающего единовременные выплаты по итогам года, материальную помощь и т.д.;

государства - в рентабельной работе предприятий.

*Принцип обеспечения финансовых резервов* связан с необходимостью формирования финансовых резервов для обеспечения предпринимательской деятельности, которая сопряжена с риском, возникающим в результате неопределенности внешней среды, например вследствие возможных колебаний рыночной конъюнктуры.

Финансовые резервы могут формироваться предприятиями всех организационно-правовых форм из чистой прибыли, после уплаты налогов и других обязательных платежей. Следует отметить, что денежные средства, направляемые в резервные фонды, целесообразно хранить в ликвидной форме, чтобы они приносили доход и при необходимости легко могли быть превращены в наличный капитал.

Реализация перечисленных принципов должна осуществляться при разработке финансовой политики и организации системы управления финансами конкретного предприятия. При этом необходимо учитывать:

* сферу деятельности (материальное производство, непроизводственная сфера);
* отраслевую принадлежность (промышленность, транспорт, строительство, сельское хозяйство, торговля и т.д.);
* организационно-правовые формы предпринимательской деятельности;
* виды (направления) деятельности (экспорт, импорт).

Все принципы организации финансов хозяйствующих субъектов отраслей экономики находятся в развитии, и для их реализации в каждой конкретной экономической ситуации применяются свои формы и методы, соответствующие уровню развития производительных сил и производственных отношений.

## **2.3 Роль финансов предприятий в развитии экономики государства**

Финансы предприятий отраслей экономики являются исходной основой всей финансовой системы страны. Они занимают определяющее положение в этой системе, поскольку охватывают важнейшую часть всех денежных отношений: финансовые отношения в сфере воспроизводства, где создается валовой внутренний продукт, национальное богатство и национальный доход – основные источники финансовых ресурсов экономики. В связи с этим от состояния финансов предприятий зависит возможность удовлетворения общественных потребностей экономики, улучшения финансового положения страны. В обеспечении нормального состояния экономики велика роль финансов предприятий отраслей экономики, так как в силу своей специфической особенности они осуществляют процесс распределения и перераспределения национального дохода и национального богатства на трех основных уровнях: общегосударственном; уровне предприятий; уровне производственных коллективов.

В ходе распределения и перераспределения национального дохода и национального богатства на общегосударственном уровне, финансы предприятий отраслей экономики обеспечивают формирование финансовых ресурсов государства, используемых для образования бюджета и внебюджетных фондов.

Распределяя и перераспределяя национальный доход и национальное богатство на уровне предприятий финансы субъектов хозяйствования обеспечивают сферу материального производства необходимыми финансовыми ресурсами и денежными средствами для непрерывного процесса расширенного воспроизводства.

Непосредственная связь финансов предприятий отраслей экономики со всеми фазами воспроизводственного процесса обусловливает их высокую потенциальную активность и широкую возможность воздействования на все стороны хозяйствования. В связи с этим финансы предприятий могут служить главным инструментом государственного регулирования экономики. С их помощью осуществляется регулирование воспроизводства производимого продукта, обеспечивается финансирование потребностей расширенного воспроизводства на основе оптимального соотношения между средствами, направляемыми на накопление и потребление. В рыночной экономике финансы предприятий могут использоваться для регулирования отраслевых пропорций. Это выглядит следующим образом. Предприятия ищут на финансовом рынке зоны наиболее выгодного приложения финансовых ресурсов, имеющихся в их распоряжении: покупают акции других предприятий, инвестируют свои средства в недвижимость, предоставляют их взаймы банкам и государству и т.д.

Финансы предприятий способствуют ускорению развития отдельных отраслей экономики, созданию новых производств и современных технологий, ускорению инновационного развития в экономике.

Влияние финансов предприятий на территориальную структуру общественного производства происходит путем расширения зоны предпринимательства, инвестирования средств в затраты на развитие городов и новых населенных пунктов и т.д.

В экономике место и роль финансов схематически может быть представлена в виде встречного движения ресурсов и денежных средств между субъектами хозяйственной деятельности в условиях наличия рынка ресурсов и рынка товаров, работ и услуг. На рынке ресурсов предприятия приобретают сырье, материалы, основные фонды, рабочую силу и другие элементы производства. На рынке товаров, работ и услуг субъекты хозяйствования, реализуя производимые работы и услуги, в свою очередь получают выручку, часть которой идет на формирование целевых фондов, часть - в инвестиционные вложения и т.д. Следует также отметить, что предприятия в соответствии с налоговым законодательством платят налоги, за счет которых формируются республиканский и местные бюджеты.

В связи с этим эффективное функционирование финансов предприятий является основой стабильности финансовой системы страны.

**2.4 Влияние форм собственности и отраслевых особенностей на организацию финансов субъектов хозяйствования**

В Республике Беларусь собственность может быть государственной и частной. Субъектами права государственной собственности являются Республика Беларусь и административно-территориальные единицы. Субъектами права частной собственности являются физические и негосударственные юридические лица.

Формы собственности оказывают влияние на организацию финансов предприятий отраслей экономики. Субъекты хозяйствования различных форм собственности имеют специфические финансовые отношения, которые определяются особенностями создания и функционирования предприятий как юридических лиц.

Особенности организации финансов различных форм собственности определяются учредительными документами (уставом или решением о создании предприятия).

Финансы государственных и коммунальных предприятий функционируют на основе полного хозяйственного ведения принадлежащего им имущества, которое в форме основных и оборотных средств включается в состав уставного фонда. Собственником имущества является государство или территориальные фонды государственного имущества.

Первоначальным источником инвестиций в производство на государственных и коммунальных предприятиях служат средства бюджетов разных уровней. На этих предприятиях финансовая деятельность осуществляется на основе полной самостоятельности. Отрасль или ведомство несут полную ответственность за их деятельность и отвечают по их обязательствам. Финансы государственных и коммунальных предприятий отделены от бюджетов всех уровней.

При частной форме собственности субъекты управления ответственны за результаты своей деятельности, чем отличаются от пользователя государственной собственности. Предприятия частной формы собственности в большей степени, чем государственные подвержены финансовому риску, поскольку их хозяйственная деятельность осуществляется за счет личных средств владельцев предприятий и кредитов банков.

В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь (ГК РБ) существуют следующие организационно-правовые формы организаций.

1. Хозяйственные товарищества:

2. Хозяйственные общества:

- акционерные общества открытого и закрытого типа;

- общество с ограниченной ответственностью;

- общество с дополнительной ответственностью.

3. Производственные кооперативы.

4. Государственные и коммунальные унитарные предприятия:

- на праве полного хозяйственного ведения;

- на праве оперативного управления (казенное предприятие).

Организационно-правовые формы хозяйствования определяют различные особенности в организации финансов предприятия. Эти особенности заключаются: в источниках и порядке формирования уставного фонда;в системе распределения прибыли; во взаимоотношениях с бюджетом и т.д.

Специфика финансов предприятий во многом обусловлена той отраслью экономики, в которой функционирует предприятие. Среди отраслевых особенностей, оказывающих влияние на организацию финансов предприятий, можно выделить следующие:

во-первых, различия в технологии и характере труда разных отраслей, сказывающихся на составе и структуре производственных фондов, уровне материально-технической оснащенности производства, видах и структуре оборотных средств, уровне и квалификации работающих и т.п. В свою очередь эти различия требуют разных подходов к источникам формирования финансовых ресурсов, системе распределения прибыли, созданию механизма финансового стимулирования лучших результатов труда и др.;

во-вторых, разную длительность производственного цикла и различный характер нарастания затрат в производстве;

в-третьих, зависимость производства от природных и климатических факторов, влияющих на количество и качество продукции, уровень затрат на ее производство, финансовые результаты деятельности предприятий и т.п.;

в-четвертых, зависимость экономических условий хозяйствования от возможности получения доходов рентного характера;

в-пятых, различия в экономических условиях хозяйствования производственных и инфраструктурных отраслей, что сказывается на источниках формирования финансовых ресурсов, формах их использования, взаимоотношениях с бюджетом и внебюджетными фондами и т.д.

Следует отметить, что только полный учет всех отраслевых особенностей, характерных для соответствующего вида производственной деятельности, позволит создать финансовый механизм, в наибольшей степени учитывающий потребности производства, нужды производителя и потребителя продукции.

**Вопросы для повторения:**

1. Дайте определение финансового механизма, и охарактеризуйте его элементы.
2. Назовите принципы организации финансов, и раскройте их сущность.
3. Охарактеризуйте роль финансов предприятий в экономике
4. Раскройте особенности организации финансов различных организационно-правовых форм хозяйствования.
5. Охарактеризуйте влияние отраслевых особенностей на организацию финансов.
6. Приведите примеры вляяния формы собственности или отраслевых особенностей на организацию финансов предприятия

**Тема 3. Содержание финансовой работы в организациях**

3.1 Финансовая работа в организации: понятие, предмет, виды

3.2 Финансовая служба коммерческой организации, ее функции, задачи, формы организационного устройства

3.3 Основные задачи и обязанности финансового менеджера организации

3.4 Финансовая макро и микроэкономическая среда бизнеса и необходимость управления финансами

**3.1 Финансовая работа в организации: понятие, предмет, виды**

*Финансовая работа организации –* это специфическая деятельность, направленная на своевременное и полное обеспечение финансовыми ресурсами их уставной деятельности, удовлетворение иных воспроизводственных нужд и выполнения всех их финансовых обязательств перед бюджетом, налоговой службой, банками, собственными работниками и другими субъектами хозяйствования.

Основными направлениями финансовой работы в организации являются:

*а) финансовое планирование* - предполагает составление каждым предприятием финансового плана, в котором осуществляется расчет потребности в финансовых ресурсах и источниках ее покрытия, что предопределяется неопределенностью результатов предпринимательской деятельности, ограниченностью ресурсов, постоянными финансовыми рисками и т.п.;

б) *оперативная управленческая работа* - предполагает ежедневное отслеживание целесообразности и своевременности денежных потоков организации, поиск наиболее выгодных партнеров по бизнесу, заключение с ними договоров, обоснование наиболее прибыльных вложений средств, выстраивание финансовых отношений внутри организации и с вышестоящими организациями по поводу внутриотраслевого перераспределения финансовых ресурсов и т.п.

в) *контрольно-аналитическая работа* призвана проанализировать результаты работы предприятия, сравнить фактические его достижения с запланированными; осуществить контроль за правомерностью совершаемых сделок, соблюдением действующих норм, ставок, тарифов; дать оценку правильности выбора предприятием всех направлений его бизнеса и т.п.

*Предмет финансовой работы:*

- *организация финансовых отношений:* сводится к построению рациональных схем их отношений с партнерами по бизнесу (сфере деятельности) и со всеми финансовыми институтами государства;

-*организация финансовых потоков:* сводится кобеспечению их достаточности, своевременности и синхронизации, как обязательных предпосылок финансового равновесия предприятия, его финансового благополучия.

*Классификация финансовых отношений:*

-финансовые отношения по поводу создания организации (акционерного общества), формирования уставного капитала;

-финансовые отношения между организацией и ее поставщиками, покупателями по поводу поставки продукции и ее реализации. Эти отношения являются основными определяющими в системе финансовых отношений, так как они связаны с основной деятельностью предприятия;

финансовые отношения между организацией и ее структурными подразделениями: филиалами, цехами, отделами, бригадами по поводу финансирования расходов, распределения и перераспределения прибыли, оборотных средств;

-финансовые отношения между организацией и ее работниками по поводу выплаты заработной платы, премий, выпуска и распределения акций, облигаций;

-финансовые отношения между организацией и холдингом, ассоциацией, членом которых она является, по поводу формирования централизованных фондов денежных средств, их распределения и использования;

Между организацией и финансовой системой государства по поводу формирования централизованного бюджетного фонда страны, получения ассигнований из бюджета и т.п.;

между предприятием и кредитной системой в процессе хранения денег на счетах в банке, получения кредита и уплаты процентов по нему, покупки и продажи валюты, оказания других банковских услуг;

между предприятием и страховыми организациями при страховании имущества, коммерческих и предпринимательских рисков, отдельных категорий работников и т.п.

**3.2 Финансовая служба коммерческой организации, ее функции, задачи, формы организационного устройства**

*Финансовая служба организации* отвечает за формирование маркетинговой, ценовой, амортизационной, налоговой, страховой, заемной политики предприятия. В сфере ее компетенции находятся все работы, связанные с оформлением хозяйственных договоров, платежных и расчетных документов, осуществление расчетов с финансовой системой государства и контрагентами.

Виды финансовой службы выделяются в зависимости от размеров предприятия, его организационно-правовой формы, спектра его финансовых отношений, объемов финансовых потоков, вида деятельности и стоящих перед ним задач:

* *на малых предприятиях* с незначительными денежными оборотами и небольшой численностью работающих в условиях отсутствия разделения управленческих функций, обязанности финансовой службы выполняются, как правило, *бухгалтером*.
* *на средних по размеру* предприятиях финансовая служба представлена специальной *финансовой группой*, входящей в состав бухгалтерии или планово-экономического отдела. При всем стремлении финансовых групп полностью замкнуть на себе выполнение финансовой работы на предприятии это оказывается невозможным из-за малочисленности их состава. А поэтому отдельные участки финансовой работы на таких предприятиях выполняются работниками бухгалтерий, планового отдела. Неизбежное распыление финансовой работы между различными службами, безусловно, отрицательно сказывается на ее качестве.
* *на крупных предприятиях,* с большими масштабами производства и большими объемами финансовой работы, создаются специальные *финансовые отделы.* Финансовые отделы состоят из нескольких финансовых групп (бюро). Каждая группа (бюро) имеют свою специализацию: планово-экономическое бюро, бюро банковских и кассовых операций, расчетное бюро
* *на предприятиях рыночного типа* к финансовой службе предъявляются повышенные требования. Этим требованиям в большей мере соответствуют *финансовые дирекции*, получившие распространение в последнее время. Возглавляет финансовую дирекцию финансовый директор, который является, как правило, вице-президентом фирмы, предприятия. Финансовая дирекция предприятия объединяет в себе финансовый отдел, планово-экономический отдел, бухгалтерию, отдел маркетинга и другие службы предприятия. Такая концентрация значительно увеличивает возможности регулирующего воздействия на финансовые отношения и финансовые потоки, способствует более решительному экспериментированию с новыми формами финансового планирования, анализа, контроля и прогрессивными управленческими технологиями.

В системе управления финансами предприятия, организации, учреждения финансовая служба является организующей подсистемой, которая оказывает непосредственное управленческое воздействие на организуемую подсистему – финансовую работу. Обе названные подсистемы взаимосвязаны и взаимозависимы.

**3.3 Основные задачи и обязанности финансового менеджера организации**

*Статус финансового менеджера на предприятии.* Финансовый менеджер является ключевой фигурой в системе управления современным предприятием. Как правило – это высококвалифицированный специалист, владеющий передовыми управленческими технологиями, современными теоретическими знаниями и практическими навыками в сфере финансов, финансовых расчетов, финансовой отчетности.

Финансовый менеджер обладает хорошей бизнес - интуицией. Каждое свое управленческое решение он строит на учете широкого спектра факторов: конкурентной среды, необходимости постоянного технологического совершенствования материально-технической базы предприятия, потребности в капитальных вложениях, меняющегося налогового законодательства, мировой конъюнктуры, политической нестабиль­ности, информационных тенденций, изменений процентных ставок и ситуации на фондовом рынке и т.п.

Финансовый менеджер несет личную ответственность за состояние финансов предприятия. На любом этапе его развития менеджер должен быть готов дать ответ на три ключевые вопроса:

-какова должна быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющих достичь поставленных бизнес - целей?

-где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав?

-как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью предприятия, обеспечивающее ему платежеспособность, кредитоспособность и финансовую устойчивость?

 *Задачи финансового менеджера.*В общем комплексе задач финансового менеджера принято выделять пять блоков:

1. Финансовое планирование – обеспечивает составление перспективных, годовых и оперативных финансовых планов, различных смет и бюджетов.

2.. Управление ресурсами – определяет количество необходимых ресурсов, направления движения де­нежных потоков с момента формирования товарно-материальных запасов до завершения всех расчетов, а затем распределения и ис­пользования полученной прибыли.

3.. Управление структурой капитала – предопределяет внутренние и внешние источники финансирования (долгосрочные и краткосрочные), скорость оборота денежных средств, непосредственно влияющие на ликвид­ность и финансовую результативность.

4. Управление инвестиционной деятельностью – предполагает хорошее знание финансовым менеджером состояния собственного имущества, определяющего размеры капитальных вложений предприятия.

5. Контроль и анализ результатов – обеспечивают эффективное распределение средств между различными направлениями деятельности предприятия. Та­кая работа предполагает обработку финансовой информации и пред­ставление ее в виде финансовой отчетности.

Каждый из этих блоков задач финансового менеджера направлены на достижение общего резуль­тата, — тактических и стратегических целей развития предприятия.

*Обязанности финансовых менеджеров* – это систематизированный перечень обязательных видов финансовой работы, подлежащих выполнению финансовым менеджером. Полнота этого перечня и обязательность выполнения, включенных в него работ, является гарантией надлежащего качества финансового управления.

**3.4 Финансовая макро и микроэкономическая среда бизнеса и необходимость управления финансами**

**Финансовая среда предпринимательства –** это совокупность хозяйствующих субъектов, факторов, обстоятельств, действующих вне данного предприятия и влияющих на его возможности размещать денежные средства и получать доходы. В составе финансовой среды предпринимательства принято выделять:

*а)* *микросреда**предпринимательства* – включает в себя субъектов имеющих непосредственное отношение к данному предприятию и к возможностям ведения им бизнеса: поставщики, покупатели, а также посредниками (торговые, маркетинговые, финансово-кредитные организации), помогающие предприя­тию в продвижении, распространении и сбыте готовой продукции среди покупателей;

*б) макросреда предпринимательства* – представлена более широким окружением, оказывающим влияние на рыночную конъюнктуру в целом и включает природный, технический, экономический, политический, демографический и культурный факторы.

**Воздействие макросреды на развитие бизнеса** проиллюстрируем в схеме 3.2.

|  |  |
| --- | --- |
| **Природный фактор** | Воздействие природного фактора на среду предпринимательства характеризуется определенным дефицитом некоторых видов сырья, тенденцией к удорожанию энергоносителей, ростом загрязнения ок­ружающей среды, вмешательством государства в процесс использо­вания и воспроизводства природных ресурсов. |
| **Технический фактор** | Воздействие технического фактора на среду предпринимательства проявляется в ускорении научно-технического прогресса, в возможно­стях новых технологий, которые могут коренным образом преоб­разовать производственные процессы, а также готовую продукцию |
| **Политический фактор** | Воздействие политического фактора макросреды на предприни­мательскую деятельность проявляется в увеличении числа законода­тельных актов, регулирующих эту деятельность, повышении требова­ний государственных учреждений к бизнесу  |
| **Демографический фактор** | Воздействие демографического фактора на предпринимательскую деятельность проявляется в резком увеличении или снижении рождаемости и старении населения, повышении его образовательного уровня  |
| **Культурный фактор** | Воздействие культурного фактора макросреды характеризуется приверженностью большинства населения основным традиционным культурным ценностям, наличием субкультур в рамках единой куль­туры. |

Схема 3.2 Факторы, формирующие макросреду предпринимательства

Учет всех составляющих микро- и макро­среды предпринимательства является необходимым условием успеш­ной деятельности предприятия по инвестированию средств и извлечению более высоких доходов (прибыли).

**Рыночная экономика как среда предпринимательства.** Становление новых, рыночных экономических отношений требует кардинальных пре­образований, принципиально новой культуры производственных отношений. В рыночной экономике изменяется характер деловых отношений хозяйствую­щих субъектов с властными структурами, кредитными, страховы­ми и фондовыми институтами, а также работниками предприятий. В этих контактах на первое место выходят такие аргументы как выгода, прибыльность, материальная заинтересованность и т.п.

Чтобы выжить в условиях рынка недостаточно уметь считать свои доходы и расходы – необходимо эффективно управлять ими.

**Вопросы для повторения:**

1. Сформулируйте понятие финанесовой работы организации и назовите основные ее направления
2. Что понимается под финансовой службой организации,каковы ее функции
3. Назовите основные известные способы организационного устройства финансовой службы
4. Назовите основные функции и задачи, стоящие перед финансовым менеджером организации
5. Что понимается под финансовой средой бизнеса и каковы ее основные факторы
6. Как ее надо учитывить влияние бизнес среды при организации финансов предприятия

**Тема 4. Финансовый анализ и контроль за деятельностью организации**

4.1 Финансовый анализ в организациях: понятие, цели, задачи,методы и информационная база

4.2 Финансовые показатели (коэффициенты) используемые в анализе и оценке финансового состояния, их группиррвка

4.3Методика расчета основных финансовых коэффициентов

4.4Анализ и оценка платежесапособности и ликвидности организации, финансовых результатов ее деятельности

4.5 Финансовый контроль организации:понятие,задачи, формы, органы осуществления

**4.1 Финансовый анализ в организациях: понятие, цели, задачи, методы и информационная база**

*Понятие экономического анализа и его место в процессе принятия управленческих решений.*Экономический анализ – это разновидность управленческой деятельности, которая предшествует принятию управленческих решений и сводится к обоснованию этих решений на базе имеющейся информации.

Процесс принятия управленческих решений содержит в себе три этапа:1) информационное обеспечение; 2) аналитическая работа; 3) акт принятия решения (схема 4.1).

Вариант 1.

решения

Обработка и анализ информации

Принятие управленческого решения на основе анализа информации

Вариант 2.

решения

Вариант 3.

решения

Подбор информации, необходимой для решения определенной проблемы

Cхема 4.1 – Место анализа в процессе принятия управленческих решений

Как видно из схемы анализ занимает промежуточное положение между подбором информации и принятием различных вариантов управленческих решений. Анализ составляет информационно-аналитическое обеспечения принимаемых управленческих решений.

*Финансовый анализ* – это составная часть анализа хозяйственной деятельности предприятия (схема 4.2).

Анализ хозяйственной деятельности предприятия

Управленческий анализ

Финансовый анализ

Внутрихозяйствен-ный анализ

Внешний финансовый анализ

Анализ обоснова-ния и реализации бизнес-плана

Анализ в системе маркетинга

Экономический анализ эффективно-сти деятельности

Анализ условий производства

Анализ использо-вания производ-ственных ресурсов

Анализ объема производства продукции

Анализ взаимосвя-зи себестоимости, выручки и прибы-ли

Анализ эффектив-ности вложения капитала

Анализ показате-лей и прибыли

Анализ рентабельности

Анализ ликвидно-сти предприятия

Анализ платеже-спообности

Анализ кредито-способности

Анализ использо-вания заемных средств

Рейтинговая оценка предприятия

Схема 4.2- Классификация форм и видов анализа

Разделение анализа на управленческий и финансовый обусловлено сложившимся на практике разделением системы бухгалтерского учета на управленческий и финансовый учет. В зависимости от его информационной основы финансовый анализ делится на внутренний и внешний. Хотя для самого предприятия такое деление достаточно условно: внешний анализ может рассматриваться как продолжение внутреннего и наоборот.

*Цели финансового анализа*– оценить показатели прошлой деятельности предприятия, его положение на данный момент и определить перспективы его развития с учетом его реального потенциала и сопровождаемых бизнес рисков. Информация о прошлом и настоящем предприятия имеет ценность лишь в той степени, в какой она влияет на будущее развитие предприятия. В тоже время следует признать, что оценка прошлой деятельности служит хорошим индикатором будущей эффективности хозяйствования – изучая, анализируя сложившиеся на предприятии тенденции продаж, расходов, прибыли хороший аналитик всегда сможет экстраполировать их на будущее.

*Задачи финансового анализа* на предприятии многогранны, однако в их составе выделяют три главных:

*1) Анализ финансового состояния предприятия.* Это оценка его активов, пассивов, баланса между ними как исходной предпосылки эффективного функционирования предприятия. Источником информации для анализа финансового состояния предприятия является бухгалтерский баланс.

*2) Анализ финансовой устойчивости предприятия.*Оноснован на оценке платежеспособности предприятия и ликвидности его баланса. В качестве источника информации используются все основные виды финансовой отчетности и главным образом бухгалтерский баланс, отчет о прибылях убытках. При анализе платежеспособности финансовый менеджер исходит из классического понимания этого явления как способности предприятия своевременно и в полном объеме обеспечивать свои затраты источниками средств.

*3)Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.* Это сравнительная оценка прибыльности (убыточности), рентабельности предприятия за отчетный и за прошедший год.

*Методы финансового анализа* – это приемы и способы, позволяющие финансовому менеджеру произвести отбор нужной информации, произвести ее обработку и дать оценку полученным результатам, которая будет положена в основу управленческого решения. Наибольшее распространение на практике получили:

*1) Методы, связанные с чтением финансовой отчетности:*

* метод горизонтального чтения, суть которого состоитв сравнении каждой позиции финансовой отчетности с предыдущим периодом, что позволяет оценивать развитие, изменение той или иной финансовой категории во времени, в динамике;
* метод вертикального чтения,суть которого состоитв определении структуры финансовых показателей с выявлением доли каждой их составляющей в общем итоге;
* трендовый метод,суть которого состоит в сравнении каждой позиции отчетности с несколькими предшествующими периодами с целью определения тренда – основной тенденции изменения данного показателя, что позволяет прогнозировать его значение на перспективу;

*2)Статистические методы:*

* Сводка – метод позволяющий подвести общий и тог действия различных факторов на выпуск продукции, на снижение себестоимости и т.п.
* Группировка – метод, при котором совокупность изучаемых явлений делится на группы и подгруппы по однородным признакам, что позволяет представить их в виде таблиц.
* Элиминирование – это метод, при помощи которого исключается действие ряда факторов (внешних, побочных), что позволяет лучше проанализировать влияние основных факторов.
* Балансовые увязки– это метод анализа, при котором используются различные известные, изученные сопоставления, балансы и увязки.
* *Сравнение* – метод анализа, позволяющий выразить характеристику изучаемому на данном предприятии явлению через его сравнение с плановыми показателями, с показателями других предприятий, конкурентов со среднеотраслевыми показателями и т.п., что позволяет лучше определить место предприятия, его достижения.

3)Метод расчета финансовых коэффициентов базируется на расчете соотношения различных абсолютных показателей финансовой деятельности предприятия между собой.

*Значение финансового анализа*как инструмента финансового менеджмента заключается в том, что он формирует информационную основу для важнейших оценок и выводов по результатам деятельности предприятия. На основании результатов финансового анализа можно определить успешность (не успешность) бизнеса и, при необходимости, своевременно откорректировать управленческие действия. Финансовый анализ предшествует финансовому планированию и определяет горизонты, ориентиры важнейших плановых показателей.

**4.2 Финансовые показатели (коэффициенты) используемые в анализе и оценке финансового состояния, их группиррвка**

*Система аналитических показателей.* В международной и отечественной учетно-аналитической практике используются пять групп показателей, характеризующих финансовые аспекты деятельности предприятия:

-показатели, характеризующие имущественное положение предприятия;

-показатели ликвидности и платежеспособности предприятия;

-показатели финансовой устойчивости предприятия;

-показатели деловой активности предприятия;

-показатели финансовых результатов деятельности предприятия.

Все названные показатели рассчитываются на основе данных финансовой отчетности: Форма 1. «Бухгалтерский баланс», Форма 2. «Отчет о прибылях и убытках», Форма 3. «Отчет об изменении капитала», Форма 4. «Отчет о движении денежных средств», Форма 5. Приложение к бухгалтерскому балансу.

**4.3Методика расчета основных финансовых коэффициентов**

***1.Показатели оценки имущественного положения предприятия.*** Оценка имущественного положения предприятия позволяет получить представление о размерах предприятия, величине средств, находящихся под его контролем и структуре его активов. Для такой оценки используются Форма 1. и Форма 5. финансовой отчетности.

Наиболее востребованными являются следующие показатели:

*1) Сумма хозяйственных средств, находящихся на балансе предприятия* – дает обобщенную стоимостную оценку величины предприятия как единого целого. Это – учетная оценка активов, числящихся на балансе предприятия, необязательно совпадающая с их суммарной рыночной оценкой.

Значение этого показателя определяется удалением из баланса статей, завышающих его валюту (т.е. итог баланса):

СХС =АБ – СА– ЗУ,

где СХС – сумма хозяйственных средств, находящихся на балансе предприятия;

 АБ – всего активов по балансу;

 СА – собственные акции в портфеле;

 ЗУ – задолженность учредителей по взносам в уставный фонд

Рост этого показателя в динамике благоприятен и свидетельствует о наращивании экономической мощи предприятия.

*2) Стоимость чистых активов предприятия* – расчитывается ежегодно и значение этого показателя оказывает влияние на величину и структуру источников средств и выплату дивидендов.

Значение этого показателя определяется сопоставлением активов, которые реально могут рассматриваться как обеспечение расчетов (т.е. эти активы, например, можно продать и вырученные суммы отдать в погашение задолженности перед кредиторами), с величиной суммарной задолженности перед кредиторами:

ЧА = [ВА + ОА - )НДС + ЗУ +САП)] – [ЦФ + ДО + (КО-ДБП-ФП)],

где ЧА – чистые активы предприятия;

 ВА – внеоборотные активы (итог первого раздела активов баланса);

 ОА – оборотные активы (итог второго раздела актива баланса);

 НДС – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;

ЗУ – задолженность учредителей по взносам в уставный фонд;

САП – собственные акции, выкупленные у акционеров;

ЦФ – целевое финансирование;

ДО–долгосрочные обязательства;

КО – краткосрочные обязательства;

ДБП – доходы будущих периодов;

ФП – фонды потребления

*3) Доля основных средств в валюте баланса* - отражает состояние материально-технической базы предприятия, которая является основным материальным фактором генерирования прибыли.

ДОС = ВА : ВБ,

где ДОС **-** доля основных средств в валюте баланса;

 ВА – внеоборотные активы (итог первого раздела активов баланса);

ВА– валюта баланса (т.е. итог баланса)

 ***2.Показатели оценки финансовой устойчивости предприятия* –** характеризуют его взаимоотношения с кредиторами. Количественно финансовая устойчивость оценивается двояко:

-с позиции структуры источников средств

-с позиции расходов на обслуживание внешних источников средств

В связи с этим делением сформированы две группы показателей финансовой устойчивости предприятия:

-коэффициенты капитализации, которые рассчитываются в основном по данным пассива баланса;

-коэффициенты покрытия, которые рассчитываются соотнесением прибыли до вычета из нее процентов и налогов с величиной постоянных расходов (их предприятие обязано нести независимо от того имеет оно прибыль или нет).

Финансовая устойчивость предприятияоценивается при помощи следующих показателей:

*1) Коэффициент концентрации собственного капитала* (Кк.с.к.) – характеризует долю собственности владельцев предприятия (СВ) в общей сумме средств, авансированных в его деятельность (краткосрочных и долгосрочных, т.е. итог баланса) (С):

Кк.с.к. = Собственный капитал = СВ

 Всего источников средств С

Чем выше значение этого коэффициента, тем более стабильно, финансово устойчиво и независимо предприятие от внешних кредиторов.

*2) Коэффициент концентрации привлеченных средств* (Кк.п.с.) рассчитывается отношением величины привлеченных средств (ПС) к общей сумме источников (С):

Кк.п.с = ПС

 С

Сумма коэффициента концентрации собственного капитала и коэффициентаконцентрации привлеченных средств равняется единице (100%).

*3)Коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников (Кф.зав.)*определяется соотношением долгосрочных обязательств (ДО) на сумму собственного капитала (СК) и долгосрочных обязательств (ДО):

Кф.зав. = ДО

 СК + ДО

*4) Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников* (К ф.нез.) орпределяется соотношений собственного капитала (СК) и суммы собственного капитала (СК) и долгосрочных обязательств (ДО):

К ф.нез. = СК

 СК + ДО

*5) Уровень финансового левериджа (Уф.л.)* **–** определяется соотношением долгосрочных обязательств предприятия (ЛО) к собственному капиталу (СК):

Уф.л.) = ДО

 СК

Уровень финансового левериджа показывает сколько рублей заемного капитала приходится на один рубль собственных средств. Чем выше значение этого показателя, тем выше риск предприятия и тем ниже его резервный заемный потенциал (способность предприятия получить еще кредит на приемлемых условиях). Оценка этого показателя осуществляется без использования какого-либо норматива, а на основе сравнения со среднеотраслевыми показателями, с его уровнем за прошлые годы.

***3.Показатели оценки деловой активности*** характеризуют весь спектр усилий предприятия по продвижению бизнеса на рынках продукции, труда, капитала. Количественная оценка и анализ деловой активности предприятия могут быть осуществлены по трем направлениям:

-оценка степени выполнения плана по основным показателям и анализ отклонений;

-оценка и обеспечение приемлемых темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности;

-оценка уровня использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов коммерческой организации.

Третье направление анализа и оценок является наиболее важным, поскольку обеспечивает рациональную структуру оборотных средств. Логика текущего управления финансами сводится к постоянному мониторингу оборачиваемости оборотных средств. Каждый рубль предприятия должен работать и не быть чрезмерно «омертвленным» в активах.

Оборачиваемость оборотных средств, вложенных в эти активы и характеризует деловую активность предприятия. Основные показатели в этой сфере следующие:

*1)Коэффициент обеспеченность текущей деятельности запасами (Кзап.) –* определяется соотношением запасов сырья, материалов (З) и ежедневной потребности в сырье, материалах по плану (П зап.):

Кзап = З : П зап.

Коэффициент обеспеченность текущей деятельности запасами показывает на сколько дней производственной деятельности хватит имеющегося запаса сырья, материалов. Минимально допустимое значение этого показателя устанавливается в процессе планирования.

*2)Коэффициент оборачиваемости в оборотах* – показывает сколько оборотов совершает запас оборотных средств предприятия. При этом предприятие, имеющее относительно небольшой запас оборотных средств, но более эффективно их использующее, может добиться тех же результатов, что и предприятие с большим объемом оборотных средств, но нерациональной их структурой и величиной, завышенной по сравнению с текущими потребностями.

Оборачиваемость в оборотах (К обор.) определяется соотношением совокупности затрат на сырье и материалы (т.е себестоимость продукции, реализованной в отчетном периоде) (З) и средних запасов сырья и материалов в отчетном периоде (З средн.):

К обор.) = З: Зсредн

*3) Оборачиваемость запасов в днях (Об.запасов дней)* – показывает сколько в среднем дней денежные средства предприятия были «омертвлены» в производственных запасах. Определяется делением средних запасов сырья и материалов в отчетном периоде (З средн.) на однодневную себестоимость отчетного периода.(З день). Однодневная себестоимость отчетного периода.(З день) определяется делением совокупности затрат и материалов (З) на количество дней в отчетном периоде (Д):

Об.запасов дней = З средн. : (З:Д) = З средн. : Здень

*4) Оборачиваемость денежных средств в расчетах в оборотах (ОДС оборот)–* показывает сколько раз обернулись в отчетном периоде средства, вложенные в дебиторскую задолженность. Рассчитывается делением выручки от реализации продукции (Вр.п.) на среднюю дебиторскую задолженность в отчетном периоде (ДЗ средн.).

ОДС оборот *=* Вр.п: ДЗ средн.

*5) Оборачиваемость денежных средств в расчетах в днях (ОДС дней) –* показывает сколько в среднем дней денежные средства предприятия «омертвлены» в дебиторской задолженности. Снижение этого показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.

 Оборачиваемость денежных средств в расчетах в днях (ОДС дней) определяется делением средней дебиторской задолженности в отчетном периоде (ДЗ средн.) на среднедневную выручку (Вр.п. день) . Среднедневная выручка определяется делением Вр.п. на количество дней в отчетном периоде (Д):

ОДС дней = ДЗ средн.: Вр.п. день

**4.4Анализ и оценка платежесапособности и ликвидности организации, финансовых результатов ее деятельности**

  ***Показатели оценки ликвидности и платежеспособности.*** Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия характеризует возможность предприятия своевременно и в полном объеме производить расчеты по своим краткосрочным обязательствам.

Ликвидность и платежеспособность– важнейшие характеристики деятельности предприятия**:**

*Ликвидность* **–** это способность любого актива предприятия трансформироваться в денежные средства. У ликвидного предприятия сумма оборотных активов превышает краткосрочные обязательства.

*Платежеспособность* означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Предприятие может быть ликвидным, но неплатежеспособным и наоборот.

Ликвидность и платежеспособность оцениваются при помощи следующих показателей:

*1) Величина собственных оборотных средств (ВСОС)* – абсолютный показатель, оценивающий достаточность оборотных активов (ОА) для покрытия краткосрочных обязательства (КО):

ВСОС = ОА - КО

Этот показатель выявляет, какая сумма оборотных средств остается в распоряжении предприятия после расчетов по краткосрочным обязательствам, то есть характеризует свободу маневра и финансовой устойчивости предприятия.

*2) Коэффициент текущей ликвидности (Кт.л.)* – дает общую характеристику ликвидности предприятия, показывая сколько рублей оборотных средств (текущих активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности (текущих обязательств):

К т.л. = Оборотные средства

 Краткосрочные обязательства

Значение этого показателя может значительно варьировать по отраслям и видам деятельности, а его разумный рост в динамике рассматривается как благоприятная тенденция. Нормативное значение этого показателя – 2.

*3) Коэффициент быстрой ликвидности (К б.л.)* – уточняет характеристику текущей ликвидности за счет того, что в расчет не берется наименее ликвидная часть оборотных активов – производственные запасы:

Кб.л = (Дебиторская задолженность + Денежные средства)

 Краткосрочные обязательства

Логика такого исключения состоит не только в меньшей ликвидности производственных запасов, но и, что гораздо важнее, в том, что денежные средства, вырученные в результате вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже расходов по их приобретению. Нормативное значение этого коэффициента – 1.

4) *Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)(Ка.л.)* – является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия и показывает какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно за счет имеющихся средств:

К а.л. = Денежные средства

 Краткосрочные обязательства

Нормативное значение этого коэффициента – 0,05 -0,1

***Показатели финансовых результатов деятельности предприятия.*** Финансовые результаты деятельности предприятия оцениваются показателями прибыли и рентабельности. Показатели прибыли определяются в результате сопоставления денежных доходов предприятия с его денежными расходами и фиксируются в том случае если денежные доходы предприятия превышают его денежные расходы.

Показатель прибыли характеризует качество хозяйствования. Однако информация о прибыли недостаточно информативна, поскольку не отражает какой ценой (какими затратами) эта прибыль получена. Этот недостаток показателя прибыли устраняется показателями рентабельности, которые построены на сопоставлении полученной прибыли с понесенными затратами. Они выражаются в процентах и характеризуют окупаемость затрат предприятия, полученной прибылью:

*1) Рентабельность активов (Rактивов)* – дает оценку эффективности вложения средств в активы предприятия. Позволяет оценить правильность выбора именно такого инвестирования. Рентабельность активов (Rактивов) определяется соотношением чистой прибыли (Пчист.) плюс проценты к уплате (% к уплате) на совокупный объем активов, т.е итог баланса или валюта баланса (ВА):

Rактивов *=* Пчист : ВА

*2)Рентабельность инвестированного капитала**(Rкапитала)* – характеризует оценку эффективности и целесообразности взаимоотношений между инвесторами и созданным ими предприятием, он оценивает доходность долгосрочного вложения ими капитала. Определяется делением суммы чистой прибыли и процентов к уплате (Пчист. +% к уплате) на разницу между итогом баланса по пассиву и краткосрочными обязательствами (ВП - КО):

Rкапитала *=* (Пчист. +% к уплате) : ВП – КО

*3) Рентабельность собственного капитала (Rс.к.)* – является финансовым индикатором оценки целесообразности инвестиций с позиции собственников капитала. Определяется делением чистой прибыли (Пчист) на собственный капитал (СК):

Rс.к *.=* Пчист. : СК

*4)Валовая рентабельность реализованной продукции(R вал.), операционная рентабельность реализованной продукции (Rоперац.), чистая рентабельность реализованной продукции(Rчист.)* – характеризуют рентабельность продаж. Определяются соотношением соответственно валовой прибыли (Пвал.), операционной прибыли (П операц.) и чистой прибыли(П чист.) к выручке от реализации продукции (Вр.п.):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| R вал. = Пвал. Вр.п | R операц.. = Поперац. Вр.п | R чист. = Пчист. Вр.п |

**4.5 Финансовый контроль организации: понятие, задачи, формы, органы осуществления**

*Понятие финансового контроля.*Финансовый контроль на предприятии – это организуемый процесс проверки исполнения и обеспечения реализации всех управленческих решений в области финансовой деятельности с целью реализации финансовой стратегии и предупреждения кризисных ситуаций.

*Объектом финансового контроля*является ход реализации управленческих решений по основным аспектам финансовой деятельности предприятия с целью выявления и преодоления проблем в развитии предприятия.

*Задачи финансового контроля:*

* наблюдение за ходом реализации финансовых заданий, установленных плановых показателей и нормативов;
* измерение степени отклонений фактических результатов финансовой деятельности предприятия от предусмотренных;
* диагностирование по размерам отклонений серьезных ухудшений в финансовом состоянии предприятия и существенного снижения темпов его развития;
* разработка оперативных управленческих решений по нормализации финансовой деятельности предприятия в соответствии с предусмотренными целями и показателями;
* корректировка при необходимости отдельных целей и показателей финансового развития в связи с изменениями внешней финансовой среды бизнеса.

*Виды финансового контроля***.** В соответствии с концепцией построения системы финансового контроля на предприятии он делится на стратегический, текущий и оперативный. Каждый из названных видов финансового контроля имеет свою сферу и периодичность осуществления его функций (Схема 4.3).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды финансового контроля | Сфера финансового контроля | Контрольный период |
| Стратегический финансовый контроль | Контроль за практическойреализацией финансовой стратегии и ее целевых показателей | Год, два-три года, пятилетка |
| Текущий финансовый контроль | Контроль за практическойреализацией текущих финансовых планов | Год, квартал, |
| Оперативный финансовый контроль | Контроль за практической реализацией бюджетов | Месяц, декада, неделя, пятидневка |

Схема 4.3 - Характеристика отдельных видов финансового контроля

*Система приоритетов контролируемых показателей.* Вся совокупность показателей, входящих в сферу финансового контроля ранжируется по значимости. Такое ранжирование облегчает их разложение при последующем объяснении причин отклонений фактических показателей от предусмотренных планами, заданиями, нормативами. Пример формирования системы приоритетов контролируемого показателя «суммы чистой прибыли по операционной деятельности» покажем в схеме 4.4.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Приоритетыпервого порядка | Приоритетывторого порядка | Приоритетытретьего порядка | И т.д. |
| Суммачистойприбыли | Сумма доходов | Уровень цен на продукцию |  |
| Объем реализации продукции |  |
| Структура реализованной продукции |  |
| Суммазатрат | Уровень цен и тарифов на услуги |  |
| Объем производства продукции |  |
| Структура производства продукции |  |
| Сумманалоговыхплатежей | Изменение системы налогообложения |  |
| Изменение налоговых ставок |  |
| Изменение системы налоговых льгот |  |

Схема 4.4- Формирование системы приоритетов контролируемого показателя

*Система количественных стандартов контроля.* После того как финансовым менеджером определен и ранжирован перечень контролируемых финансовых показателей, возникает необходимость установления количественных стандартов по каждому из них. Такие стандарты могут устанавливаться как в абсолютных так и в относительных показателях. На практике в роли таких стандартов используются нормы, нормативы, показатели текущих финансовых планов, бюджетов и т.п.

Алгоритм контрольных мероприятий – это установленный порядок, последовательность и содержание этапов мониторинга состояния финансов предприятия:

|  |  |
| --- | --- |
| **1 этап** | Построение системы информативных отчетных показателей по каждому виду финансового контроля |
| **2 этап** | Разработка предусмотренных системы обобщающих (аналитических) показателей |
| **3 этап** | Определение структуры и показателей форм контрольных отчетов исполнителей |
| **4 этап** | Определение контрольных периодов по каждому виду финансового контроллинга и каждой группе контролируемых показателей |
| **5 этап** | Установление размеров отклонений фактических результатов контролируемых показателей от установленных стандартов |
| **6 этап** | Выявление основных причин отклонений фактических результатов контролируемых показателей от установленных стандартов |

Схема 4.5- Этапы построения системы мониторинга финансовой деятельности предприятия

*Значение финансового контроля для хозяйствующего субъекта заключается в том,*что он является эффективной координирующей системой обеспечения взаимосвязи между формированием информационной базы, финансовым анализом и финансовым планированием на предприятии.

**Вопросы для повторения:**

1. Дайте характеристику финансовому анализу как инструменту финансового менеджмента
2. Назовите основные группы оценочных показателей, используемых финансовым менеджментом
3. Дайте характеристику показателям оценки имущественного положения предприятия
4. В чем состоит предназначение показателей ликвидности и платежеспособности предприятий
5. Дайте характеристику финансовому контролю и возможностям его влияния на качество управленческих решений
6. Дайте характеристику основным видам финансового контроля

**Тема 5. Финансовые отношения организации в условиях экономической несостоятельности и банкротства**

5.1 Экономическая несостоятельность и банкротство: понятие, виды, причины возникновения

5.2 Национальная система банкротства, характеристика ее элементов

5.3 Система критериев для оценки неплатежеспособности и банкротства организации

5.4 Вероятность банкротства, возможность ее прогнозирования

5.5 Досудебная финансовая помощь, способы ее оказания

5.6 Судебные процедуры признания субъекта хозяйствования банкротом

5.7Ликвидация субъекта хозяйствования и ее финансовые последствия

**5.1 Экономическая несостоятельность и банкротство: понятие, виды, причины возникновения**

*Понятие банкротства.*При изучении сущности банкротства необходимо четко дифференцировать следующие родственные категории:

* *неплатежеспособность предприятия* – это его неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, а также по обязательствам, вытекающим из их трудовых и связанных с ними отношений, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей: налогов, пошлин, финансовых санкций и т.п.
* *экономическая несостоятельность* – это неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда об экономической несостоятельности с санацией должника
* *банкротство* – это неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией должника.

С позиции финансового менеджмента банкротство представляет собой катастрофический риск предприятия, вследствие которого оно неспособно функционировать в прежнем формате: своевременно и в полном объеме удовлетворять требования кредиторов, обязательства перед бюджетом.

*Виды банкротства.*На практике банкротство проявляется в различных видах:

*1.Реальное банкротство* - полная неспособность предприятия выполнять свои обязательства и восстановить в ближайшем будущем свою платежеспособность

*2.Фиктивное банкротство* - заведомо ложное объявление предприятием о своей финансовой несостоятельности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения от них всевозможных отсрочек, скидок в выполнении своих обязательств

*3.Преднамеренное банкротство* - умышленно созданное руководителем или собственником предприятия состояние неплатежеспособности с целью нанесения предприятию экономического ущерба, преследуя личные интересы или интересы отдельных групп

*4.Техническое банкротство* – это состояние неплатежеспособности предприятия, вызванное существенной просрочкой его дебиторской задолженности. При этом ее размер превышает объемы кредиторской задолженности предприятия, а сумма его активов значительно превосходит его финансовые обязательства. При эффективной санации техническое банкротство не приводит к банкротству юридическому.

*Причины банкротства*. В основе банкротства лежит множество внутренних и внешних причин, препятствующих нормальному осуществлению предприятием его деятельности:

А) Внешние причины:

-Обще-экономические причины: спад объема ВВП, рост инфляции, нестабильность налоговой системы, рост безработицы и т.п.;

- Рыночные причины: снижение емкости внутреннего рынка, усиление монополизма на рынке, существенное снижение спроса, нестабильность валютного рынка и т.п.;

Б) Внутренние причины:

-Инвестиционные причины: Неудовлетворительная структура инвестиционного портфеля, существенный перерасход инвестиционных ресурсов, неэффективный инвестиционный менеджмент и т.п.;

-Операционные причины: неэффективная структура затрат (высокая доля постоянных затрат), низкий уровень использования основных средств, неэффективный производственный менеджмент и т.п.;

-Финансовые причины: неэффективная финансовая стратегия, низкая ликвидность активов, чрезмерная доля заемного капитала, рост дебиторской задолженности, превышение допустимых уровней рисков, неэффективный финансовый менеджмент и т.п.

*Финансовые последствия банкротства:*

1. Предприятие - банкрот подлежит ликвидации и прекращает свое существование и деятельность.

2.Финансовая несостоятельность одного предприятия генерирует финансовые риски для других, наносит им ощутимый экономический ущерб, что в итоге снижает общий потенциал экономического развития страны и содержит в себе негативные последствия и для экономики всего государства.

3.Предприятие-банкрот не может своевременно уплатить налоги и сборы, что осложняет формирование доходной части бюджета, бюджетных и внебюджетных фондов, а это в свою очередь замедляет социально-экономическое развитие государства.

4.Вынужденно сокращая объемы своей хозяйственной деятельности, финансово несостоятельное предприятие сокращает численность рабочих мест, что порождает социальную напряженность в стране

Анализ названных причин банкротства как экономического явления показывает, что банкротство – это результат неэффективной финансовой деятельности, оно несет в себе огромный разрушающий потенциал для финансов конкретного предприятия и государства в целом. Необходимость противодействия этой угрозе требует становления в любом государстве института банкротства.

**5.2 Национальная система банкротства, характеристика ее элементов**

*Национальная система банкротства* представлена следующими обязательными элементами:

- законодательная база процедур банкротства

-судебная система, специализирующаяся на ведении дел по банкротству

- институт специалистов по реализации процедур банкротства

- органы государственного управления по делам о банкротстве

В Республике Беларусь *законодательная база* банкротства представлена Законом Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 18.07.2000г. и Указом Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах экономической несостоятельности (банкротства)» от 12.11.2003г. Названные документы четко обозначили все термины и процедуры банкротства в Беларуси, отразив национальные особенности этого процесса.

Отечественная *специализированная судебная система* в сфере банкротства представлена системой экономических судов.

*Институт специалистов*, обеспечивающих реализацию процедур банкротства, включает антикризисных и временных управляющих, их помощников. Советников, консультантов. В Беларуси создана эффективная система подготовки и аттестации данных специалистов. Процесс это находится под строгим контролем государства.

*Органом государственного управления* по делам о банкротстве, наделенным регулирующими и надзорными функциями, является департамент по санации и банкротству Министерства экономики Республики Беларусь.

Департамент по банкротству выполняет следующие функции:

*Реализует государственную политику по предупреждению банкротства:*

-разрабатывает методы ранней диагностики банкротства;

-разрабатывает перечень мер по недопущению кризисных состояний экономики;

*Организует систему подготовки управляющих:*

- проводит аттестацию физических лиц – кандидатов в управляющие;

- устанавливает квалифицированные требования к управляющим;

-проводит в пределах своей компетенции аккредитацию юридических и физических лиц на осуществление экспертной деятельности по вопросам банкротства и улучшения финансового состояния должников;

*Обеспечивает условия для реализации процедур банкротства:*

- издает в пределах своей компетенции нормативно-правовые акты по процедурам банкротства

-обеспечивает осуществление процедуры банкротства отсутствующего должника

-организует по запросу общего и хозяйственного суда, прокуратуры или иного уполномоченного органа подготовку заключения о наличии признаков ложного банкротства, преднамеренного банкротства, сокрытия банкротства или срыва возмещения убытков кредитору и.т.п.

Таким образом, банкротство затрагивает имущественные интересы практически всех субъектов хозяйствования – должников, кредиторов, государства. Введение в государстве института банкротства является действенным инструментом влияния на их интересы. Сам факт банкротства или его реальная угроза побуждают субъектов хозяйствования к активным мерам по поддержанию своего финансового состояния на должном уровне. Все это делает крайне необходимым разработку на каждом предприятии мер по предотвращению этого катастрофического риска и выводит антикризисное управление в отдельную область финансового менеджмента.

**5.3 Система критериев для оценки неплатежеспособности и банкротства организации**

*Принципы антикризисного управления:*

* постоянная готовность к возможному нарушению финансового равновесия предприятия – этот принцип указывает на высокую изменчивость состояния финансов предприятия, их подверженность влиянию внутренней и внешней предпринимательской среды;
* ранняя диагностика кризисных явлений в деятельности предприятия – этот принцип указывает на необходимость и целесообразность недопущения, упреждения столь катастрофических рисков как банкротство;
* дифференциация индикаторов кризисных явлений по степени их опасности – этот принцип обеспечивает разработку адекватных мер реагирования на кризисные явления;
* срочность реагирования на кризисные явления – этот принцип указывает на тот факт, что любое кризисное явление имеет не только тенденцию к нарастанию, расширению, но и порождает новые риски для предприятия;
* полная реализация досудебных возможностей выхода предприятия из кризиса – этот принцип указывает на болезненность для предприятия реорганизационных и катастрофичность ликвидационных процедур.

*Политика антикризисного управления организацией*- это часть ее финансовой стратегии, заключающейся в разработке системы методов предварительной диагностики угрозы банкротства и «включении» механизмов финан­сового оздоровления, обеспечивающих выход из кризисного состояния. Она включает в себя следующие этапы работы:

* Осуществление мониторинга финансового состояния предприятия с

целью раннего обнаружения признаков кризисного развития

* Определение масштабов кризисного состояния предприятия
* Исследование основных факторов, обуславливающих кризисное

развитие предприятие

* Формирование системы целей вывода предприятия из кризисного

состояния, адекватных его масштабам

* Выбор и использование действенных внутренних механизмов

финансовой стабилизации предприятия

* Обеспечение контроля за реализацией разработанных мероприятий по

выводу предприятия из кризиса

*Объектами постоянного мониторинга в системе антикризисного управления являются:*

* чистый денежный поток – при этом, определяется его общая сумма,

которая затем сопоставляется с суммой текущих обязательств предприятия и его потребностью в инвестициях;

* динамика и структура активов предприятия– при этом, определяется

соотношение оборотных и внеоборотных активов, оценивается эффективность их использования путем расчета соответствующих коэффициентов: коэффициента маневренности активов, коэффициента обеспеченности высоколиквидными активами, коэффициента текущей платежеспособности, коэффициента абсолютной платежеспособности, коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

* структура капитала предприятия, его цена;
* состав финансовых обязательств и их ранжирование по срочности

погашения *-* при этом, определяются суммы долгосрочных и краткосрочных финансовых обязательств, рассчитываются соответствующие коэффициенты: коэффициент соотношения привлеченного денежного и товарного кредита, коэффициент неотложных финансовых обязательств в их сумме и т.п.

* текущие затраты предприятия *–* при этом, определяется соотношение

постоянных и переменных затрат, общего уровня затрат и выручки, рассчитывается уровень операционного рычага;

* риски *-* при этом, определяются все их виды, имеющие отношение к

данному предприятию, определяется уровень концентрации бизнеса в зонах повышенного риска;

* рыночная стоимость предприятия*-* при этом рассчитывается

коэффициент капитализации прибыли.

*Конкретные мероприятия по восстановлению платежеспособности предприятия:*

1.Ускорение ликвидности оборотных активов, обеспечивающее рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде путем ускорения инкассации дебиторской задолженности, снижения размеров страховых запасов, уценки трудноликвидных активов, увеличения размеров ценовой скидки и т.п.;

2.Ускорение частичного реинвестирования внеоборотных активов, обеспечивающее рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде за счет реализации высоколиквидной части долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля; аренды оборудования ранее намеченного к приобретению, продажи неиспользуемого имущества и т.п.

3.Ускорение сокращения размера краткосрочных финансовых обязательств, обеспечивающее снижение объема отрицательного денежного потока в краткосрочном периоде путем пролонгации краткосрочных кредитов, перевода части краткосрочных кредитов в долгосрочные, увеличения периода предоставления товарного кредита и т.п.

Цель антикризисного управления считается достигнутой, если устранена текущая неплатежеспособность предприятия, то есть объем денежных поступлений превышает объем неотложных финансовых обязательств в краткосрочном периоде. Это означает, что угроза банкротства предприятия в текущем отрезке времени ликвидирована.

**5.4 Вероятность банкротства, возможность ее прогнозирования**

*Понятие диагностики.* Диагностика банкротства представляет собой систему це­левого финансового анализа, направленного на выявление пара­метров кризисного развития предприятия, генерирующих угрозу банкротства в предстоящем периоде. Основной цельюдиагностики банкротства является обнаружение признаков кризисного развития предприятия, предварительная оценка его масштабов; оценка и прогнозирование способности предприятия к ней­трализации угрозы банкротства за счет внутреннего финансового по­тенциала.

*Виды диагностики*делятся в зависимости от целей и методов

осуществления:

-экспресс-диагностика банкротства

-фундаментальная диагностика банкротства

*Экспресс- диагностика банкротства* **–** это система регулярной оценки кризисных параметров финансового развития предприятия с целью их раннего обнаружения и оценки масштабов финансовой катастрофы. Показатели кризисного состояния и алгоритм их расчета четко регламентированы.

В результате сопоставления фактических и нормативных значений названных коэффициентов выявляются определенные соотношения между статьями баланса предприятия, позволяющие признать (не признать) его структуру удовлетворительной.

Если структура баланса признана удовлетворительной дополнительно рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности в ближайшие три месяца.

 Если структура баланса признана неудовлетворительной дополнительно рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности в ближайшие шесть месяцев.

По результатам расчетов может быть принято одно из следующих решений:

-о признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным;

-о наличии реальной возможности у предприятия – должника восстановить свою платежеспособность;

-о наличии реальной возможности у предприятия-должника утратить свою платежеспособность, что не позволит ему выполнить свои обязательства перед кредиторами.

*Экономическая интерпретация основных коэффициентов:*

-значение коэффициента текущей ликвидности – указывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства

- значение коэффициента обеспеченности собственными средствами – показывает, в какой степени оборотные средства или имущество организации в целом сформированы за счет собственных источников

- значение коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности – который показывает возможность (не возможность) восстановления предприятием своей платежеспособности

*Используемые мировой практикой индикаторы кризисного состояния:*

-наличие у предприятия просроченной задолженности перед бюджетом и бюджетными фондами, банками и прочими кредиторами, которая в короткие сроки грозит обернуться неплатежеспособностью предприятия;

-неспособность предприятия погасить краткосрочные обязательства за счет оборотных активов, вынуждающая привлечь в эту сферу долгосрочные финансовые вложения, основные средства, долгосрочные активы;

-превышение общей суммы финансовых обязательств предприятия над стоимостью его активов, делающее невозможным расчеты с кредиторами даже при реализации всего имущества;

-хронический дефицит собственных оборотных средств, который ограничивает деловые возможности предприятия;

-низкое качество дебиторской задолженности, а именно наличие в ее составе больших объемов просроченной задолженности;

-нарушение ритмичности работы предприятия, частые и продолжительные остановки производства, увеличение объемов незавершенного производства, непроизводительных расходов (штрафы)

Система экспресс- диагностики обеспечивает раннее обнаружение признаков кризисного развития и позволяет принять оперативные меры по их нейтрализации.

*Фундаментальная диагностика* – это система глубокой оценки финансового состояния предприятия на основе факторного анализа, с выявлением внутренних и внешних факторов и степени их влияния на финансы диагностируемого объекта.

*Основные методы фундаментальной диагностики:*

1.Двухфакторная модель Альтмана.Во внимание принимаются всего два основных показателя, от которых зависит вероятность банкротства (Z):

-коэффициент покрытия или иначе - коэффициент текущей ликвидности (Ктл), определяемый делением текущих активов предприятия на его текущие обязательства;

-коэффициент финансовой зависимости (Кфз), определяемый делением заемных средств на общую величину пассивов.

На основе анализа были выявлены весовые значения этих коэффициентов:

Z = -0,3877 – 1,0736 Ктл + 0,0579 Кфз, где

Z – надежность, степень отдаленности от банкротства

Если Z =0, вероятность банкротства равняется 50%. Если Z < 0, то вероятность банкротства меньше 50%. Если Z > 0, то вероятность банкротства больше 50%.

Основным достоинством этого метода является его простота. А основным недостатком – игнорирование ряда важнейших факторов, влияющих на состояние финансов предприятий**.**

2.Пятифакторная модель Альтмана. Ею в расчет берется пять факторов:

-доля оборотных средств в активах предприятия (Коб)

-рентабельность активов как отношение нераспределенной прибыли к общей сумме активов (Кнп);

-коэффициент рентабельности, исчисленный по бухгалтерской прибыли (Кр);

-коэффициент покрытия по рыночной стоимости как отношение рыночной стоимости капитала к краткосрочным обязательствам (Кп);

-коэффициент капиталоотдачи как отношение выручки от реализации продукции к общей величине активов предприятия (Кок)

На основе анализа были выявлены весовые значения этих коэффициентов:

Z = 1,26 Коб +1,4 Кнп + 3,3 Кр+ 0,6 Кп + 1,0Кок

*Шкала оценки вероятности банкротства:*

|  |  |
| --- | --- |
| *Значение Z* | *Вероятность банкротства* |
| 1,8 и меньше | очень высокая |
| От 1,81 до 2,7 | высокая |
| От 2,8 до 2,9 | возможная |
| 3, 0 и выше | очень низкая |
| *При этом, если Z< 1,81, то предприятие станет банкротом:* |
| через 1год | с вероятностью 95% |
| через 3 года | с вероятностью 48% |
| через 4 года | с вероятностью 30% |
| через 5 лет | с вероятностью 30% |

*Использование результатов диагностики.*Названные методы позволяют определить масштабы кризисного состояния предприятия и наметить, адекватные этому состоянию, пути выхода из него:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Вероятность банкротства* *по результатам диагностики* | *Масштаб кризисного состояния предприятия* | *Рекомендуемый способ реагирования* |
| Возможная | Легкий финансовый кризис  | Нормализация текущей финансовой деятельности |
| Высокая | Глубокий финансовый кризис | Полное использование внутренних механизмов финансовой стабилизации предприятия |
| Оченьвысокая | Финансовая катастрофа | 1)Поиск санатора, осуществление санации2)Начало судебных процедур банкротства и ликвидация предприятия.  |

В дальнейшем полученные оценки служат основанием для начала досудебного оздоровления предприятия, а при их неэффективности – основанием для начала соответствующих судебных процедур банкротства.

**5.5 Досудебная финансовая помощь, способы ее оказания**

*Досудебное оздоровление* предприятия используется, если при оценке его финансового состояния выявляется:

а) наличие у него финансовых проблем при реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшем будущем;

б) наличие у него реальной возможности утратить свою платежеспособность в ближайшем будущем

*Задачи досудебного оздоровления* сводятся к следующему:

-устранение неплатежеспособности предприятия;

-восстановление его финансовой устойчивости;

-обеспечение его финансового равновесия в длительном периоде

*Механизмы досудебного оздоровления предприятия:*

*-внутренние механизмы,* которые реализуют попытку предприятия своими силами поправить свое финансовое положение;

*-внешние механизмы,* которые реализуют возможность предприятия поправить свое положение за счет внешней помощи (санация).

*Внутренние механизмы финансовой стабилизации*носят оперативный, тактический и стратегический характер:

*1.* Оперативный механизм финансовой стабилизациипред­ставляет собой систему мер, направленную, с одной стороны, на уменьшение размера текущих внешних и внутренних финансовых обя­зательств предприятия в краткосрочном периоде, а с другой сторо­ны, — на увеличение суммы денежных активов, обеспечивающих сроч­ное погашение этих обязательств. Принцип „отсечения лишнего", лежащий в основе этого механизма, определяет необходимость со­кращения размеров как текущих потребностей (вызывающих соот­ветствующие финансовые обязательства), так и отдельных видов лик­видных активов (с целью их срочной конверсии в денежную форму).

*2. Тактический механизм финансовой стабилизации*представ­ляет собой систему мер, направленных на достижение точки финансо­вого равновесия предприятия в предстоящем периоде.

*3. Стратегический механизм финансовой стабилизации*пред­ставляет собой систему мер, направленных на поддержание достиг­нутого финансового равновесия предприятия в длительном периоде. Этот механизм базируется на использовании модели устойчивого эко­номического роста предприятия, обеспечиваемого основными пара­метрами его финансовой стратегии.

*Внешние механизмы досудебной финансовой стабилизации*связаны с использованием санации, которая инициируется чаще всего самим проблемным предприятием. Такая санация носит упреждающий характер, подчинена интересам антикризисного управления и согласуется с мерами внутренней финансовой стабилизации. Санация предполагает осуществление нескольких обязательных мероприятий (этапов):

*1этап. Определение целесообразности проведения*санации на основе результатов диагностики банкротства и мониторинга осуществления внутренней финансовой стабилизации;

*2 этап. Обоснование концепции санации:*оборонительной или наступательной

*3этап. Определение направлений санации:*

-санация направленная на рефинансирование долгов предприятия: перевод краткосрочных кредитов в долгосрочные, отсрочка погашения долгов, списание части долга и т.п.

-санация, направленная на реструктуризацию предприятия путем слияния, поглощения, разделения, передачу в аренду, приватизации и т.п.

*4 этап. Подбор санатора*– в этой роли могут выступать государственные органы управления предприятием, кредиторы. коммерческий банк и т.п.

*5 этап. Подготовка и утверждение бизнес-плана санации* – основного документа, разрабатываемого санатором или предприятием – должником, утвержаемого ими и принимаемого к исполнению.

Цель досудебных оздоровительных процедур считается достигнутой, если предприятию - должнику удалось нормализовать свое финансовое состояние и избежать судебных процедур банкротства

**5.6 Судебные процедуры признания субъекта хозяйствования банкротом**

*Порядок осуществления судебных процедур банкротства* включает в себя следующие действия:

1.Подачу заявления о возбуждении судебного производства по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия**.** Такое заявление в соответствии с действующим законодательством может быть подано: предприятием-должником; кредитором; прокурором. На основании заявления предприятия-должника, кредитора или проку­рора судья хозяйственного суда возбуждает производство по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия, о чем выносит соот­ветствующее определение.

2.Судебное разбирательство по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия.Целью судебного разбирательства явля­ется установление реальных причин неплатежеспособности предприя­тия, возможностей и форм их устранения, а также наличие или отсут­ствие реальных предпосылок успешного преодоления возникшего финансового кризиса в предстоящем периоде.

3.Принятие судом решения по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия*.*Принципиально это ре­шение может иметь следующие формы:

а) об отклонении заявления при выявлении финансовой состо­ятельности предприятия-должника.Так, заявление отклоняется, если
неплатежеспособность предприятия носит фиктивный характер (фиктивное банкротство) или технический характер (тех­ническое банкротство) и имеющиеся активы позволяют ему в пол­ной мере удовлетворить все финансовые обязательства и осущест­влять дальнейшую хозяйственную деятельность;

б) о приостановлении производства по делу в связи с осущест­влением реорганизационных процедур.Такие процедуры направлены
на предотвращение ликвидации предприятия и его выход из финансо­вого кризиса. Реорганизационные процедуры включают внешнее управ­ление имуществом предприятия-должника и его санацию. Основанием
для вынесения решения об осуществлении реорганизационных проце­дур является наличие реальной возможности восстановить платеже­способность и финансовую устойчивость предприятия-должника пу­тем реализации части его имущества, прекращения дальнейшего привлечения кредитов во всех их формах и осуществления других аналогичных финансовых ме­роприятий;

в) о признании предприятия-должника банкротом и его лик­видации.В этом случае осуществляются специальные ликвидацион­ные процедуры (открывается конкурсное производство).

*Процедуры банкротства.* При рассмотрении дела о банкротстве должника применяется ряд установленных процедур:

*1.Защитный период* вводится хозяйственным судом в течении трех дней со дня принятия заявления о банкротстве на срок не более трех месяцев. При этом хозяйственный суд выносит определение о назначении временного управляющего. Должник обязан предоставить временному управляющему любую информацию, касающуюся своей деятельности.

Функции временного управляющего: 1) обеспечить сохранность имущества предприятия – должника; 2) установить перечень кредиторов и дебиторов предприятия с указанием сумм задолженностей; 3) провести углубленный анализ платежеспособности предприятия-должника; 4) убедиться в отсутствии признаков ложного, преднамеренного банкротства, фактов срыва возмещения убытков кредиторам.

*2.Конкурсное производство* – это наиболее радикальная из названных процедур банкротства. В этот период руководитель предприятия – должника полностью отстраняется от управления предприятием. Все его полномочия переходят временному управляющему. Информация об открытии конкурсного производства публикуется в СМИ в целях извещения всех кредиторов и заинтересованных лиц.

Суд может принять одно из двух возможных вариантов осуществления конкурсного производства:

-решение о банкротстве с санацией должника

-решение о банкротстве с ликвидацией должника

Общий срок конкурсного производства при ликвидации должника составляет 16 месяцев, а при проведении санации -22 месяца.

*3. Мировое соглашение* - соглашение между должником и кредиторами об уплате долгов, об освобождение должника от долгов, уменьшение долгов или рассрочка их уплаты, а также срок уплаты долгов.

**5.7Ликвидация субъекта хозяйствования и ее финансовые последствия**

При принятии решения о банкротстве с ликвидацией должникасобытия развиваются следующим образом:

-имущество предприятия-должника продается и вырученные средства направляются на расчеты с кредиторами;

-предприятие – должник выводится из Реестра хозяйствующих субъектов.

*Состав ликвидационных мероприятий:*

1.Оценка имущества предприятия-банкрота по балансовой стоимости

2.Определение объема и состава ликвидационной (конкурсной) массы

3.Оценка имущества, входящего в состав ликвидационной (конкурсной) массы по рыночной стоимости

4.Определение объема реальных финансовых обязательств предприятия – банкрота.

5.Выбор наиболее эффективных форм продажи имущества

6.Удовлетворение требований кредиторов за счет выручки от реализации имущества.

*Последовательность удовлетворения требований кредиторов при ликвидации предприятия:*

* вне очереди - судебные расходы, расходы, связанные с выплатой вознаграждения управляющему, текущие платежи в процессе конкурсного производства;
* в первую очередь - требования физических лиц, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда их жизни и здоровью;
* во вторую очередь - расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих у должника, выплате вознаграждений по авторским договорам;
* в третью очередь - требования по обязательным платежам;
* в четвертую очередь - требовании кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника;
* в пятую очередь - расчеты с другими кредиторами.

Рассмотрев отчет управляющего по итогам ликвидационного производства, и признав его обоснованным, суд выносит определение о завершении ликвидационного производства. С момента внесения такой записи полномочия временного управляющего прекращаются, ликвидационное производство считается завершенным, а предприятие-должник – ликвидированным и свободным от долгов.

**Вопросы для повторения:**

1.Как различаются категории: «неплатежеспособность», «экономическая несостоятельность», «банкротство»

2.В чем состоит экономическая сущность банкротства, его виды

3.Сформулируйте внутренние и внешние причины банкротства

4.Каковы финансовые последствия банкротства

5.Что такое диагностика банкротства, какие цели она преследует

6.Назовите основные методы диагностики банкротства

7.Что такое досудебное оздоровление предприятия, каковы его цели и механизмы

8.Что входит в понятие судебные процедуры банкротства

**Тема 6.Управление финансами внешнеэкономической деятельности организации**

6.1 Международные финансовые отношения и их субъекты

6.2 Мировые финансы и их структура

6.3 Особенности управления международными финансами

6.4 Риски международных финансов и управление ими

6.5 Государственное регулирование международных финансов

**6.1 Международные финансовые отношения и их субъекты**

*Причины возникновения международных финансовых отношений.*Функционирование современных субъектов хозяйствования невозможно представить без такой сферы деятельности как внешнеэкономическая. Неизбежность вывода бизнеса за национальные границы обуславливается следующими объективными причинами:

-необходимостью освоения внешних рынков сбыта продукции, как единственно возможного способа развития отечественных предприятий, организаций при насыщении местного рынка;

-необходимостью поиска источников сырья, что чрезвычайно важно при существующем дефиците нефти, газа, других сырьевых ресурсов;

-стремлением к инновационным технологиям, передовым на­учным и инженерным идеям, которыми обладают только отдельные высокоразвитые экономики;

-стремлением к повышению эффективности производства, поскольку
существуют страны, которые могут предложить более дешевую рабочую силу, налаженную материально-техническую базу для развития определенного производства;

-необходимостью географической диверсификации производства, что позволяет фирмам подстраховываться от влия­ния неблагоприятных экономических тенденций в какой-либо одной стран путем создания дочерних предприятий в других странах.

-усилением глобализации производственных процессов, когда внутренний, национальный рынок предприятия-резидента теряет для него свое первостепенное значение и фирма больше не ори­ентируется на собственную страну и занимается удовлетворением таких потребностей и на таком уровне, которые были бы характерны для всего мира

*Формы международных экономических отношений*. В настоящее время международные экономические отно­шения между субъектами мирового хозяйства утвердились и реализуются в следующих формах:

-международная торговля товарами и услугами;

-инвестирование капитала (вывоз и ввоз капитала);

-кредитно-финансовые отношения;

-платежно - финансовые отношения.

Международная торговля является наиболее распространенной формой международного бизнеса. В международной торговле задействованы три специфических финансо­вых инструмента:

*-международный коммерческий переводной* *вексель (трат­та)* представляет собой письменный приказ экспортера импортеру уплатить тому, кого укажет экспортер, определенную сум­му денег либо в момент предъявления тратты, либо через определенное согласованное время после предъявления.

*-коносамент* представляет собой товаросопроводительный документ на перевозку товаров от экспортера к импортеру, который одновременно служит распиской транспортной компании, выполняет роль контракта на перевозку и удостоверяет право собственности на груз.

*-аккредитив* представляет собой согласие банка от имени импортера оплатить вексель, выписанный на импортера, что существенно снижает риск неплатежа для экспортера.

*Субъекты международных экономических отно­шений.* Субъектами международных экономических отно­шений являются:

* государство, в лице общегосударственного органа управления иего дипломатических и иных представительств, осуществляющих государственныепрограммы во взаимоотношениях с другими государствами;
* государственные предприятия, созданные в соответствии с отечественным законодательством иместонахождением на территории данного государства (хозяйствующие субъекты);
* резиденты - хозяйствующиесубъекты;
* нерезиденты - хозяйствующие субъекты;

*Международные финансовые организации* – это особый субъект международных экономических отношений**.** Среди таких организаций следует назвать:

*1.**Международный валютный фонд (МВФ).* Это - межгосударственный финансо­вый институт с почти универсальным членством стран. Основные цели МВФ заключаются в следующем:

* содействие международной валютной кооперации;
* обеспечение сбалансированного роста международной торговли;
* содействие стабильности валютных курсов;
* осуществление помощи в основании многосторонней системы платежей и устранении валютных ограничений, препятствующих раз­витию мировой торговли;
* обеспечение доступа членов к ресурсам фонда для устранения нарушений платежного баланса без использования торговых ограни­чений и ограничений платежей;
* организация форумов для консультаций и обсуждения проблем развития международной финансовой системы.

Основу финансовых средств МВФ составля­ют платежи стран-членов в счет установленных для них квот. В со­ответствии с квотами определяются права заимствования и право го­лоса.

Наибольшее значение имеют следующие виды помощи со сторо­ны МВФ:

а) резервные траншиосуществляются за счет соб­ственных предварительно внесенных в МВФ средств. «Чистый» ре­зервный транш соответствует квоте страны в МВФ. На резервный транш не начисляют процентные платежи.

б) кредитные линии – имеют своимглавным назначением кредитование мак­роэкономических стабилизационных программ стран-членов.

в) специальные кредитные линииоткрываются для стран — экспорте­ров сырья, зерновых, валютные поступления которых сильно зависят от конъюнктуры мировых цен, для финансирования непредвиденных потерь в результате действия непредсказуемых внешних факторов и т.п.,

г) кредитные линии структурных преобразованийпредоставля­ются развивающимся странам с низким доходом на душу населения на особо благоприятных условиях. Процентная ставка по ним не превышает 0,5% годовых. Перед предоставлением таких кредитов стра­на-заемщик и МВФ разрабатывают совместно среднесрочный рамочный план экономического развития государства-заемщика.

*2.**Международный банк реконструкции и развития (МБРР)* – это структура, образующая совместно с Меж­дународной ассоциацией развития (MAP) группу всемирного банка (ГВБ).Членом МБРР может быть только *государство,* которое является одновременно членом МВФ и берет на себя, таким образом, вытекающие из этого обязательства.

Средства МБРР и MAP при основании банка были получены за счет взносов его членов и пополняются за счет этого источника при вступлении новых членов. Однако уставный ка­питал играл ключевую роль в финансировании программ банка лишь на первом этапе.

В настоящее время основные свои ресурсы МБРР формирует за счет операций на международных финансовых рынках путем эмиссии средне- и долгосрочных долговых обязательств, имеющих наивыс­ший кредитный рейтинг, а также путем частного размещения средств правительств, центральных банков и других кредиторов по фиксированным ставкам процента. В отличие от МВФ МБРР занимает средства не только у прави­тельств, но и у частных организаций, причем в значительно больших размерах.

Специалисты Всемирного банка следующим образом классифици­руют свои ссуды:

а) особые инвестиционные ссуды *-* пре­доставляются для финансирования определенного объекта с целью воз­ведения новых производственных сооружений, расширения объема производства на уже существующих объектах или улучшения их техниче­ского обслуживания.

б) секторальные ссуды *-* предоставляются для финанси­рования проектов в границах целевых секторов экономики, например, транспорта, энергетики, сельского хозяйства и т. п.

в) ссуды структурной реорганизации – это разновидность помощистранам, испы­тывающим проблемы с платежным балансом. Критерии для выделения таких ссуд наиболее мягкие и предполагают представление страной-заемщиком национальнойипрограммы структурных преобразований, со­гласованной с МБРР и имеющей перспективы на успех.

*3.Европейский центральный банк* (ЕЦБ) - начал свою активную деятельность с переходом большей части государств ЕС к единой валюте евро. Он стоит во главе Европейской системы центральных банков которая включает все 15 центральных банков стран ЕС (зона евро).

Европейскому центральному банку принадлежит ключевая роль в осуществлении кредитно-денежной политики в рамках Европейской валютной системы (ЕВС).

Основные функции ЕЦБ сводятся к:

- установлению текущих целевых значений для основных денежных агрегатов для контроля уровня инфляции.

-определению диапазоны колебаний основных про­центных ставок, в том числе для сближения их по всей зоне евро.

-установлению минимальные резервные требования для коммерческих банков (до 10%), а также в отношении процентного вознагра­ждения (14%).

-введению кредитных и депозитных механизмов регулирования ликвидности на денежном рынке евро:

*4.Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)* имеет своей основной целью - содействие переходу к ры­ночной экономике и стимулирование развития частной и предприни­мательской инициативы в странах Центральной и Восточной Евро­пы.

К приоритетным направлениям деятельности банка относится:

- содействие приватизации, демонополизации и децентрализации государственной собственности в стране-заемщике;

-объединение энергетических, транспортных и телекоммуникационных сетей Европы;

- защита окружающей среды

Устав ЕБРР предусматривает, в первую очередь, поддержку деятельности негосударственных коммерческих структур, укрепление финансовых институтов и правовых систем, развитие инфраструктуры, необходи­мой для поддержки частного сектора.

ЕБРР принимает участие в инвестиционных фондах, которые вкладывают средства в средние частные предприятия путем покупки их акций. Он реализует также программы содействия торговле с уча­стием местных финансовых институтов.

Развитие международных экономических отношений привело к возникновению мирового хозяйства как системы национальных хозяйств отдельных стран, объединенных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями.

В свою очередь, развитие мирового хозяйства обусловило появление мировых, международных финансов.

**6.2 Мировые финансы и их структура**

*Понятие мировых финансов***.** Мировые финансы возникли в результате рас­пространения финансовых отношений на мирохозяйственные связи. Являясь частью мировой экономи­ки, они представляют собой совокупность финансовых ресурсов мира, т. е. финансовых ресурсов 185 стран.

Однако чаще используется менее широкое толкование мировых финансовых ресурсов как ресурсов, используемых в международных экономических отношениях, т. е. в отношениях между резидентами и нерезидентами.

Особенность международных финансов и их отличие от государст­венных финансов, а также финансов фирм и финансов домохозяйст­в заключается в следующем:

- международные финансы представлены множеством субъектов, т.е. изначально это многосубъектная категория;

-они не имеют единого международного фонда денежных средств, сосредоточен­ного в конкретном месте и являющегося собственностью мировой экономики.

В составе мировых финансов выделяют:

-мировой валютный рынок

-мировой рынок деривативов

-мировой кредитный рынок

-золотовалютные резервы

-финансовая помощь

Финансовые ресурсы мира находят­ся преимущественно в обращении, образуя мировой финансовый ры­нок (МФР).

*Мировой валютной рынок (МВР)* **–** это важнейшая частью МФР. Он представляет собой совокупность денежных требований и обязательств нерезидентов друг к другу. МВР сложился в связи с возникновением и развитием мировой валютной системы (МВС).

Мировой валютный рынок включает отдельные рынки, локализованные в различных регионах мира, центрах между­народной торговли и валютно-финансовых операций. Среди них особое место занимали рынки, расположен­ные в Лондоне, Нью-Йорке, Токио, Сянгане (Гонконге), Сингапуре, Цюрихе, Париже, Франкфурте-на-Майне.

Валютный курс определяется как стоимость денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Ва­лютные курсы подразделяются на два основных вида — фиксирован­ные и плавающие. В основе фиксированного курса лежит валютный паритет, т. е. официально установленное соотношение денежных еди­ниц разных стран. Плавающие валютные курсы зависят от рыночно­го спроса и предложения валюты и могут значительно колебаться по величине.

*Мировой рынок деривативов.*Кризис финансовых рынков, изменчивость финансовых условий требовала но­вых подходов к повышению конкурентоспособности и принятию мер для минимизации рисков рынка.

В рамках нового подхода и получили широкое распространение деривативы, или производные финансовые инструменты. Признаком их производности является то, что цена на них определяется на основании цен базисных акти­вов (товаров, валюты, ценных бумаг).

Наиболее известными деривативами являются акции, облигации. В последние годы все большее распространение получают:

* опционы - дающие его обладателю право продать или купить необходимые акции;
* свопы - соглашения об обме­не денежными платежами в течение определенного периода времени;
* фьючерсы - контракты на будущую поставку, в том числе валюты, по указанной в контракте цене.

Рынок деривативов тесно связан с валютным рынком, и прежде всего на основе обмена одной валюты на другую или ценных бумаг в одной валюте на другие. Объем рынка деривативов за последние годы значительно вырос.

Ведущей биржей по производным финансовым инструментам яв­ляется Чикагская товарная биржа, Лондонская международная биржа. На их долю приходится почти половина всего биржевого рынка произ­водных финансовых инструментов мира.

*Мировой кредитный рынок.*В отечественной экономической литературе категория «мировой кредитный рынок» рассматривается в двух ракурсах:

-в широком смысле - это экономический механизм аккумуляции и перераспределения свобод­ного капитала в рамках всего мира;

-в узком смысле - это рынок международных кредитных операций.

В силу весьма значительного объема этого рынка его чаще рассматривают по час­тям, анализируя мировой рынок долговых ценных бумаг и мировой рынок банковских кредитов.

*Мировой рынок долговых ценных бумаг*обеспечивает обращение прежде всего векселей и облигаций (частных и государственных). Здесь хождение имеют и ино­странные облигации; обычно они обращаются в какой-либо одной зарубежной стране и номинируются в ее национальной валюте.

На мировом рынке акций, как и на остальных рынках капитала, доми­нируют развитые страны. Вместе с тем не во всех странах эмитиро­вание акций является основным источником мобилизации средств на финансовых рынках. Например, в Германии, Франции и Италии фирмы обычно предпочитают использовать в этих целях банковские кредиты.

*Мировой рынок банковских кредитов* **–** эторынок различных финансовых ссуд, займов и кредитов. Заемщиками на нем выступа­ют фирмы, банки, правительства (в том числе центральные, регио­нальные и даже муниципальные). Кредиторами на этом рынке вы­ступают финансово-кредитные организации, преимущественно банки, а также трасты и фонды.

*Официальные золотовалютные резервы мира.*Физические лица, компании, организации и государство часть своих финансовых ресурсов обращают в резервы, т. е. активы, сбере­гаемые для возможных будущих расходов.

При анализе мировых фи­нансов внимание уделяют прежде всего резервам, которые состоят преимущественно из иностранной валюты и золота, и особенно тем из них, что принадлежат государству, т. е. официальным золотова­лютным резервам (валютным резервам, официальным резервам, меж­дународным резервам, резервным активам). Они хранятся в цен­тральных банках, других финансовых органах страны и в МВФ (как взнос страны).

Официальные золотовалютные резервы (ЗВР) предназначены для обеспечения платежеспособности страны по ее международным фи­нансовым обязательствам, прежде всего в сфере валютно-расчетных отношений.

Другая важная задача ЗВР — воздействие на макроэконо­мическую ситуацию в своей стране, для чего на внутреннем валют­ном рынке государство продает и покупает иностранную валюту.

Такие сделки называются валютными интервенциями и предназначены для изменения рыночного спроса и предложения на национальную и иностранную валюту и поддержания (изменения) на этой основе их обменного курса.

*Финансовая помощь.*Финансовую помощь нуждающимся странам оказывают как зару­бежные государства (преимущественно развитые), так и международ­ные организации (преимущественно МВФ и МБРР).

Помощь, оказываемая в виде услуг, называется технической, а в виде поставок продовольствия, медикаментов и других предметов первой необходимости — гумани­тарной. От подобной помощи обычно отделяют военную помощь (в виде поставок вооружений и др.).

Для отличия финансовой помощи от коммерческих займов, кре­дитов и ссуд применяют понятие «грант-элемент». Грант-элементом называется показатель, используемый для определения уровня льгот­ности различных заимствований.

Он устанавливает, какую часть пла­тежей в счет погашения долга недополучит кредитор в результате предоставления займа (кредита, ссуды) на условиях более льготных, чем коммерческие.

Таким образом, международные финансы представляют собой систему экономических денежных отношений и потоков по по­воду перераспределения мирового совокупного валового продукта, формирования и использования мировых централизованных денежных фондов, с целью реструктуризации, активизации, поддержки национальных экономик.

**6.3 Особенности управления международными финансами**

Финансовый менеджмент в сфере международных отношений имеет свои особенности. Они предопределены следующими причинами и факторами:

1. *Использование в международных расчетах различных валют.* Следователь­но, работа с такими потоками требует от финансовых менеджеров дополнительных усилий по достижению их сопоставимости, анализу обменных курсов, учету влияния колебаний цен­ности валют и т.п.

*2.Национальная специфика в области права и экономики.* Каждая страна, участвующая в международных отношениях, имеет свои собственные неповторимые политические и экономические особенности.
Например, различия в на­логовом законодательстве между странами могут привести к тому, что экономическая сделка будет иметь нео­динаковые экономические результаты в зависимости от географического места ее осуществления.

Другие особенности могут ограничитьгиб­кость транснациональной корпорации в размещении ресурсов по ее усмотрению имогут даже сделать незаконными процеду­ры, выполняемые такой корпорацией для соих иностранных партнеров по бизнесу.

*3.Языковой барьер.* Способность общаться является критически важной при всех деловых сделках. Далеко не все отечественные бизнесмены владеют общепринятым языком международного общения - английским языком. В тоже время, деловые люди из Европы и Японии обычно знают несколько язы­ков, включая английский. Таким образом, онимогут входить на наш рынок более легко, чем мы проникаем на их рынки. Важ­ность этого фактора не может быть недооценена.

*4.Особенности национальной культуры в области тех­нологии и управления.* Даже внутри географических регионов,
которые давно рассматриваются как относительно однородные,
разные страны имеют неповторимое культурное наследие, ко­торое формирует ценности и влияет на роль бизнеса в обществе.
Транснациональныекорпорации обнаруживают, что такие воп­росы, как определениеподходящих целей организации, отно­шение к принятию риска, отношения с наемными работниками, способность отсекать неприбыльные операциии т. д., могут иметь связь с менталитетом нации и ва­рьировать весьма значительно от страны к стране.

5. Особая роль правительственных органов в регулировании биз­неса и принятии международных финансовых решений.Большинство традиционных моделей в области финансов предполагают существованиеконкурентного рынка, на котором условия торговли определяются под действием объективных экономических законов. При этом пра­вительство вовлечено в рыночный процесс, но его участие мини­мально. Рынок являетсякак первичным баромет­ром успеха, так ииндикатором действий**,** которые должны быть предприняты для сохранения своей конкурентоспособности.

6. *Национальная специфика в области учета и налогооб­ложения.* На содержание отчетности в той или иной стране оказыва­ют влияние такие факторы, как тип политический системы, тип экономической системы, виды взаимоотношений между орга­низациями и инвесторами, уровень инфляции, тип бизнеса, уро­вень подготовки управленческого персонала.

Все названные особенности усложняют управление финансами в транснациональных корпорациях и увеличивают риски, с кото­рыми сталкиваются организации, вовлеченные в международ­ный бизнес.

**6.4 Риски международных финансов и управление ими**

Международные финансовые отношения сопровождаются различными рисками. Основными их видами являются - политические и валютные риски.

*Политические риски.* Политические риски связаны с вмешательством государств-участников международных финансовых отношений в ход и результативность сделок. Политическийриск может простираться от умеренного вмешательства в дела корпорации до полной конфискации ее имущества. Вмешательство в бизнес включает законы, устанавливающие минимальный процент граждан, которые могут быть наняты на различные должности; инвестиции в социальные про­екты и проекты по защите окружающей среды; ограничения по конвертируемости валют. К основному политическому риску относится экспроприация, при которой государство может национализировать частный бизнес.

Между умеренным вмешательством и полной экспроприацией может существовать дискриминационная практика, например, более высокие налоги, более высокая плата за коммунальные услуги и требование платить более высокую заработную плату по сравнению с национальными организациями.

Наиболее распространенным способом борьбы с политическими рисками является правильное оформление международных сделок с четкой формулировкой гарантий международному бизнесу о недопустимости его экспроприации.

*Валютные риски.*Валютный рискможно рассматривать как изменчивость валютного курса одной валюты по отношению к другой.

Существует три вида валютных рисков:

*а) риск пересчета* представляет собой вероятность потерь учетной прибыли, связанных с изменением валютного кур­са.

*б) риск* *по сделкам* выявляется при окончательном расчете по определенной сделке (например, про­дажа в кредит) и состоит в том, что расчет происходит при од­ном валютном курсе, в то время как обязательство первоначаль­но было записано при другом.

*в) экономический риск* включает изме­нения валютных курсов в прогнозируемых будущих денежных потоках и, следовательно, изменение экономической стоимости

*Способы управления валютными рис­ками:* естественное хеджирование, уп­равление денежными средствами, регулирование внутрифир­менных расчетов, а также международное финансовое хеджи­рование и валютное хеджирование путем заключения форвар­дных, фьючерсных контрактов, валютных опционов и валют­ных свопов.

*Хеджированием* называетсяиспользование срочных контрактов для борьбы с риском или для его страхования. Естествен­ное хеджирование основано на том, что рост издержек в связи с изменением обменного курса компенсируется ростом выручки, и поэтому колебания курса валюты не влияют на прибыль.

*Форвардный контракт* покупают для обмена одной валю­ты на другую в конкретный установленный момент в будущем по определенному согласованному курсу. Это срочный договор с обязательным его исполнением каждой из сторон, т. е. твердая сделка. Цена зашиты от валютного риска выражается в разни­це форвардного и енотового валютного курсов.

*Фьючерсный контракт* на валютный курс (валютный фьючерс) - это стандартный биржевой договор купли-прода­жи определенного вида валюты в конкретный день в будущем по курсу, установленному в момент заключения контракта.

*Валютные опционы* обеспечивают защиту от изменения валютного курса в одну сторону, т. е. от неблагоприятного дви­жения валюты, что выражается в выплате премии. Владелец валютного опциона платит премию за право, но не обязатель­ство исполнить опцион. Валютный опцион подходит для хед­жирования одностороннего риска.

*Валютный своп* - обмен ва­лютами или валютными обязательствами в будущем по фиксированному или плавающему курсу. Например, стороны пере­дают друг другу эквивалентные суммы в разных валютах на основе их текущего валютного курса сразу после заключения договора, а через определенный срок возвращают их друг дру­гу в соответствии с указанным в договоре форвардным курсом их обмена.

**6.5 Государственное регулирование международных финансов**

*Методы государственного регулирования международных финансов:*

 а) эко­номические (тарифно-налоговые) методы – они предусматривает использование тамо­женных пошлин и налогов в качестве инструмента регулирования. внешнеэкономической деятельности и сводятся к воздействию на данную деятельность путем измене­ния ставок таможенных пошлин и налогов, предоставлением таможенных и налоговых льгот, преференций.

б) административные (нетарифные) методы – они обеспечивают влияние на внешнеэкономическую деятельность путем квотирования и лицензи­рования экспорта и импорта отдельных видов товаров; контроля за экспортом всех видов продукции, входящих в перечень стратегически важных сырьевых то­варов; контроля за ввозом на территорию государства товаров, для которых требуется подтверждение их безопасности; сертификации ввозимых то­варов; введения таможенных процедур и иного рода ограничений.

*Налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности* хозяй­ствующих субъектов представляет собой комплекс экономических мер, направленных на обеспечение поступления средств от взимания платежей и сборов в бюджет, и проведения целенаправленной внешнеэкономической политики. Так, налоговое регулирование импорта направлено, с одной стороны на ведение политики разумного протекционизма, а с другой — регулирование ввоза продукции, не имеющей отечественных аналогов или производящейся в недостаточном количестве для удовлетворения потребностей внутреннего рынка.

*Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности* основано на использовании таких экономических инструментов как таможенная пошлина и тарифная льгота (преференция).

По цели взимания таможенные пошлины делятся на:

- фискальные пошлины, кото­рые выступают в качестве источника бюджетных доходов: обычно они имеют низкие ставки и устанавливаются в основном на потребительские товары, которые не производятся в данной стране;

- протекционистские пошлины, которые вводятся в целях защиты экономических интересов государства в том случае, если товары ввозятся в количествах и на условиях, способных нанести ущерб отечественным производителям подоб­ных товаров.

-антидемпинговые пошлины, применяемые к импортным товарам, которые ввозят­ся на территорию государства по более низкой цене, чем их нор­мальная стоимость в стране вывоза в момент этого ввоза, если такой ввоз носит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производи­телям подобных товаров, либо препятствует отечественным организациям расширить производства подобных товаров

Под тарифной льготой (преференцией) понимается предоставление на условиях взаимности или в одностороннем порядке льгот в отношении товара, перемещаемых через таможенную границу государства.

 *Основными видами тарифных льгот являются:*

-возврат ранее уплаченнойпошлины, например, предусматривается отдельными таможенными режимами. Эта льгота при осуществлении внешнеэкономической деятельности хозяйствующихсубъектов используется в целях стимулирования экспорта.

-освобождение от уплаты пошлины. Например: от уплаты пошлины освобождаются товары, происходящие из наименее развитых стран и стран-участниц СНГ. Предусмотрено освобождение от уплаты пошлин отдельных товаров, список которых оговорен правительством; освобождены от ввозной таможенной пошлины товары, ввозимые иностранными инвесторами в качестве вклада в уставной капитал предприятия с иностранными инвестициями.

-снижение ставки пошлины предоставляется в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран.

-установление тарифных квот на преференциальный ввоз товара. Под тарифной квотой понимается разрешенный объем ввозимого товара, который облагается льготной пошлиной. Превышение тарифной квоты влечет за собой повышение - пошлины.

Важное место среди административных мер валютного регулирования ВЭД занимает валютный контроль. Для его осуществления на всем постсоветском пространстве введен новый документ - паспорт сделки, основной целью создания которого являлся контроль за операциями с валютой. Системой валютного контроля охвачены экспортные, импортные и бартерные сделки.

В системе регулирования валютных операций просматривается также приоритет экономических мер, что соответствует логике рыночного регулирования. Однако, следует признать, что в периоды ухудшения со­стояния экономики, сопровождающиеся инфляцией и различием между внут­ренними и мировыми ценами, правительства вынуждены прибегать к админи­стративным инструментам регулирования экспортно-импортных операций.

В настоящее время одним из инструментов регулирования является обязательная регистрация всех участников внешнеэкономической деятельности. Этот документ обязывает всех участников встать на учет в таможенном органе по месту своей государствен­ной регистрации **и** получить учетную карту участника, являющуюся средством его идентификации при осуществлении правоотношений с таможенными орга­нами. Данная мера способствует созданию единой автоматизированной систе­мы учета участников внешнеэкономической деятельности.

**Вопросы для повторения:**

1.Какие причины лежат в основе возникновения международных отношений

2.Дайте характеристику основным формам международных экономических отношений

3.Назовите субъектов международных финансовых отношений

4.Что такое мировые финансы и какова их структура

5.Дайте характеристику основным сегментам мирового финансового рынка

6.Сформулируйте основные особенности управления международными финансами

7.Что такое политический и валютные риски в международных финансах, способы борьбы с ними

8.Дайте характеристику основным методам государственного регулирования международных финансов

**Тема 7. Финансы организаций негосударственной формы собственности**

7.1Негосударственные организации: понятие, особенности образования и управления

7.2Особенности организации финансов ООО и ОДО

7.3Особенности организации финансов ЗАО и ОАО

7.4 Особенности организации финансов холдингов и ФПГ

7.5Особенности организации финансов малого предпринимательства

7.6 Особенности организации финансов СП и ИП

**7.1Негосударственные организации: понятие, особенности образования и управления**

Негосударственная организация — это формальное, самостоятельное, самоуправляемое сообщество людей, которые добровольно объединяются на равных для достижения общих целей, проведения совместной работы, направленной на реализацию социально полезных интересов, обязательным условием которых является их законность. Негосударственные предприятия действуют на основании учредительного договора либо, в некоторых организациях руководствуются как уставом, так и учредительным договором одновременно. Влияние государства на негосударственные предприятия ограничено, государство не управляет такими организациями, управление ими осуществляют собственники или, другими словами, учредители, так же управление могут осуществлять уполномоченные ими органы, не обладающие государственно-властными полномочиями. Государство лишь устанавливает по отношению к негосударственным предприятиям административно-правовой режим и контролирует его соблюдение данными организациями.

По цели своей деятельности организации подразделяются на коммерческие и некоммерческие [1, с. 56]. Коммерческими считаются организации, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли [2, ст. 50], а некоммерческими считаются те организации, которые не имеют таковой цели и не разделяют полученную прибыль между участниками. Разрешается создавать объединения коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов [2, ст. 50].

Негосударственные коммерческие организации бывают различных организационно-правовых форм. Под организационно-правовой формой предприятия понимается такая форма юридической регистрации предприятия, которая создает предприятию определенный правовой статус. Правильный выбор организационно-правовой формы является одним из направлений повышения эффективности производства. Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных партнерств, хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, унитарных предприятий [2, ст. 50]. Индивидуальные предприниматели, прошедшие государственную регистрацию в этом качестве, относятся к хозяйствующим субъектам, имеющим право осуществлять свою деятельность без образования юридического лица [3, с. 7].

Негосударственные организации могут создавать филиалы и открывать представительства. Филиал и представительство не являются юридическими лицами, наделяются имуществом создавшей их некоммерческой организации и действуют на основании утвержденного ею положения. Имущество филиалов и представительств учитывается на отдельном балансе и на балансе создавшей их некоммерческой организации. Руководители филиала и представительства назначаются негосударственной организацией и действуют на основании доверенности. Филиал и представительство осуществляет деятельность от имени создавшей их негосударственной организации, которая несет за них ответственность.

Негосударственная организация может иметь в собственности или в оперативном управлении здания, сооружения, жилищный фонд, оборудование, инвентарь, денежные средства в рублях и иностранной валюте, ценные бумаги и иное имущество, а также иметь земельные участки в собственности или в бессрочном пользовании.

Источниками формирования имущества негосударственных организаций являются:

· регулярные и единовременные поступления от учредителей, участников, членов;

· добровольные имущественные взносы и пожертвования;

· выручка от реализации товаров, работ, услуг;

· дивиденды, проценты, полученные по ценным бумагам и вкладам;

· доходы, полученные от собственности некоммерческой организации и др.

**7.2Особенности организации финансов ООО и ОДО**

*Общества с ограниченной ответственностью (ООО) и общества с дополнительной ответственностью (ОДО)* - это разновидности хозяйственных обществ, создаваемых юридическими или физическими лицами путем объединения их вкладов в денежной или материальной форме. Целью их создания является предпринимательская деятельность, получение прибыли с перспективой последующего распределения ее части между участниками общества пропорционально их вкладу. Вклад учредителей ООО и ОДО подтверждается специальным свидетельством, которое не относится к категории ценных бумаг.

Основные принципы создания и функционирования белорусских ООО и ОДО регламентируются Законом Республики Беларусь «О хозяйственных обществах». Названный закон определяет, что хозяйственные общества типа ООО и ОДО являются собственниками всего имущества, произведенной продукции и полученных доходов. Численность их участников должна быть не менее двух и не более 50 человек.

*Различия между ООО и ОДО* заключаются в способах осуществления имущественной ответственности их участников по обязательствам общества:

- участники ООО несут ответственность исключительно в пределах своей доли, т.е. их ответственность ограничена их вкладом. Отсюда и название такого хозяйственного общества - общество с ограниченной ответственностью.

- участники ОДО отвечают по обязательствам общества тоже в пределах своей доли, однако при ее недостаточности у отдельных из них, дополнительную ответственность берут на себя остальные участники общества, распределяя ее между собой пропорционально своим долям. Отсюда и словосочетание «дополнительная ответственность» в названии этого общества.

Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью считаются созданными и приобретают права юридического лица с момента их *государственной регистрации.* Основными регистрационными документами ООО и ОДО являются учредительный договор и устав общества. В них содержится информация о наименовании общества, его местонахождении, видах деятельности, составе участников, размерах их вкладов, механизме распределения прибыли, порядке реорганизации, ликвидации общества и т.п.

В основе создания таких хозяйственных обществ лежит процесс *формирования их уставного фонда,* который определяет размер их имущества, гарантирует интересы кредиторов. Минимальный размер уставного фонда устанавливается государством.

Уставный фонд ООО и ОДО разделен на доли. Размер доли каждого участника общества определяется соотношением номинальной стоимости его вклада к объему уставного фонда общества. Уставный фонд хозяйственных обществ может быть изменен (увеличен или уменьшен), что ведет к изменению индивидуальной доли каждого участника.

*Увеличение уставного фонда* обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью может быть осуществлено тремя основными способами:

а) за счет капитализации средств самого общества, т.е. за счет использования на эти нужды части прибыли общества. Увеличение уставного фонда в данной ситуации приводит к пропорциональному увеличению номинальной стоимости долей всех участников без изменения их размеров.

б) за счет дополнительных вкладов участников общества. Решение о дополнительных вкладах принимается общим собранием ООО и ОДО, которое определяет общую стоимость дополнительных вкладов и устанавливает единое для всех участников соотношение между их стоимостью и суммой, на которую увеличится номинальная стоимость доли участников.

в) за счет вкладов третьих лиц, принимаемых в ООО и ОДО. Решение о принятии третьих лиц принимает общее собрание общества. На размер вклада третьих лиц увеличивается уставный фонд общества, и изменяются размеры долей всех участников общества, при сохранении номинальной стоимости их вкладов.

*Уменьшение уставного фонда* ООО и ОДО осуществляется путем уменьшения номинальной стоимости долей всех участников общества и погашения долей, принадлежащих обществу. При этом сохраняются размеры долей всех участников. Необходимость уменьшения размера уставного капитала ООО и ОДО возникает в случае, если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества оказывается меньше его уставного капитала. При этом уменьшение уставного капитала производится до размера, не превышающего стоимости чистых активов.

Изменение уставного фонда ООО и ОДО - важнейшая финансовая процедура. Размер уставного фонда ООО, ОДО и других предприятий акционерного типа обусловливает величину индивидуальных долей, которые являются универсальным финансовым инструментом, при помощи которого происходят все важнейшие распределительныепроцессы.

Основные экономические интересы участников ООО и ОДО связаны с *распределением полученной прибыли.* Участие в прибыли хозяйственных обществ определено самой их идеей. Объем прибыли, направляемой в виде дохода на долю (вклад), определяется в ходе ее распределения.

Выделяют следующие основные этапы распределения прибыли ООО и ОДО:

- из общей прибыли уплачиваются общегосударственные налоги и сборы, предусмотренные налоговым законодательством государства, местные налоги и сборы, штрафные санкции в бюджет и т.п. после чего образуется чистая прибыль;

- из чистой прибыли обществ образуются целевые фонды денежных средств (резервный фонд, фонд накопления и фонд потребления), факт создания которых, их размеры, состав и структура определяется самими обществами.

В составе чистой прибыли ООО и ОДО предусматриваются средства для выплаты доходов учредителям на их долю в уставном фонде. Решение об их выплате принимается общим собранием общества. При этом, следует отметить, что согласно действующего законодательства такое решение не может быть принято в следующих случаях:

- до полного формирования уставного фонда общества;

- при обнаружении признаков несостоятельности общества.

В отдельных случаях, принятое общим собранием, решение о выплате доходов на долю может быть отменено в соответствии с законом. Речь идет о ситуации при которой ООО или ОДО на момент выплаты доходов на долю оказалось неплатежеспособным или же такая негативная ситуация просматривается за намеченными выплатами.

При выходе (исключении) участника ООО и ОДО из общества ему выплачивается стоимость части имущества, пропорциональная его доле в уставном фонде. При этом, если выплаченная уходящему (исключенному) из общества участнику доля не возмещается остальными участниками, то производится уменьшение уставного фонда.

При реорганизации хозяйственных обществ все права и обязанности, принадлежащие им переходят к правопреемникам. В какой бы форме не происходила реорганизация ООО или ОДО (слияние обществ, присоединение к другим организационным структурам, разделение обществ и т.п.) в ее механизме значительное внимание уделяется финансовым аспектам этого процесса: разделительным балансам, передаточным актам, соблюдению интересов первоначальных учредителей, установлению адресной ответственности перед кредиторами и т.п.

*Сравнительная оценка* финансовых аспектов создания и функционирования ООО и ОДО дает основания утверждать, что по своей природе, своему устройству общества с дополнительной ответственностью являются более надежными, обладают большей финансовой устойчивостью. Тот факт, что участники ОДО солидарно несут субсидиарную ответственность, выгодно отличает эти общества от обществ с ограниченной ответственностью. Сравнительно большая надежность ОДО способствует их эволюции и созданию на их основе более совершенных организационных структур - акционерных обществ.

**7.3Особенности организации финансов ЗАО и ОАО**

*Акционерные общества* **-** это одна из наиболее распространенных форм хозяйственных обществ, создаваемых на основе объединения капитала как минимум двух учредителей с целью предпринимательской деятельности и получения прибыли.

Механизм объединения капитала потенциальных акционеров основан на использовании акции. *Акция* - это разновидность ценных бумаг. Она удостоверяет причастность их держателей к формированию уставного фонда акционерного общества и дает им право претендовать на получение ежегодного дохода (дивиденда) из полученной обществом прибыли.

Самые общие подходы к созданию и функционированию акционерных обществ в Беларуси регламентируются Законом Республики Беларусь «О хозяйственных обществах». В частности закон определяет, что стартовый капитал акционерного общества формируется за счет средств, вырученных от продажи акций в форме *закрытой или открытой подписки* на них.

При закрытой подписке на акции круг потенциальных акционеров заранее определен, что приводит к образованию закрытого акционерногообществ*а* (ЗАО). В результате открытой подписки на акции осуществляется их свободная продажа среди всех желающих и образуется открытое акционерноеобщество (ОАО).

Создание *закрытого акционерного общества* включает в себя заключение договора о совместной деятельности по созданию общества, утверждение устава, государственную регистрацию общества и его акций. Акции ЗАО распространяются среди лиц, подписавших договор о совместной деятельности по созданию общества, а, следовательно, они являются именными. Число акционеров закрытого акционерного общества не должно превышать 100 человек.

Создание *открытого акционерного общества* включает в себя проведение открытой подписки на акции, учредительной конференции, государственной регистрации общества и его акций. Число акционеров ОАО не ограничивается. В ОАО имеют хождение акции на предъявителя - их собственником является любой их держатель.

*Виды акций:*

**-** *обыкновенные акции* - их доходность непосредственно связана с конечными финансовыми результатами деятельности акционерного общества. При отсутствии прибыли - дивиденды по таким акциям не выплачиваются;

- привилегированные акции - их доходность гарантирована и фиксируется в процентах от номинальной стоимости акции. Дивиденды по таким акциям выплачиваются всегда из полученной прибыли, а при ее отсутствии - из резервного фонда общества.

*Уставный фонд* акционерного общества образуется из суммарной номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами. Он разделен на определенное число акций равной номинальной стоимости. Минимальная величина уставного фонда открытого и закрытого акционерного общества определяется законодательством государства. Акционерное общество вправе увеличивать или уменьшать свой уставный фонд. Увеличение уставного фонда может быть осуществлено посредством выпуска новых акций, увеличения номинальной стоимости уже размещенных акций. Уменьшение уставного фонда осуществляется путем снижения номинальной стоимости или сокращения количества акций, посредством их выкупа у держателей для последующего аннулирования. Закон запрещает акционерному обществу выпуск акций для покрытия убытков, связанных с его хозяйственной деятельностью. Все изменения уставного фонда фиксируются в уставе общества и утверждаются общим собранием акционеров. Изменение устава, вызванного изменением уставного фонда, подлежит регистрации органом, зарегистрировавшим акционерное общество. Приведенный механизм изменения размера уставного фонда в одинаковой мере касается как закрытых, так и открытых акционерных обществ.

Покупка, продажа, любое другое движение акций связаны с понятием *цена акции* или ее стоимость. Денежная сумма, обозначенная на акции, называется ее *номинальной стоимостью.* Цена, по которой продается акция, называется ее курсом – *курсовой стоимостью.* Соотношение между такими явлениями как номинальная и рыночная цена акции проиллюстрировано на следующем рисунке.

С понятием номинальная стоимость акции напрямую связывается такое чрезвычайно важное финансовое событие в жизнедеятельности акционерного общества, как начисление дивидендов. Термин *«дивиденд»* латинского происхождения. В буквальном переводе означает подлежащий разделу. В финансовой практике акционерных обществ этот термин используется в двух значениях. Во-первых, дивиденды – это разновидность индивидуальных доходов, получаемых держателями акций. Во-вторых, - это часть чистой прибыли акционерного общества, подлежащая распределению между акционерами, т.е. дивидендный фонд. Сумма индивидуальных дивидендов определяется в результате распределения дивидендного фонда между акционерами в соответствии с числом, имеющихся у каждого из них акций.

*Специфику распределения чистой прибыли* акционерных обществ подчеркивают три из названных направлений ее использования, связанных с образованием резервного, дивидендного фондов и фонда акционирования.

*Резервный фонд* – это специальный целевой фонд акционерного общества, предназначенный для финансирования непредвиденных расходов, возмещения убытков, устранения временных финансовых затруднений и выплаты дивидендов по привилегированным акциям (в случае отсутствия у акционерного общества прибыли на эти цели). Его размер определяется каждым АО самостоятельно. Резервный фонд пополняется путем обязательных ежегодных отчислений от чистой прибыли акционерного общества.

*Дивидендный фонд* создается для последующего распределения этой части прибыли предприятия между акционерами общества, соразмерно числу, имеющихся у них акций данного общества. Решение о выплате дивидендов, размере дивиденда и форме его выплаты по акциям каждой категории и типа принимаются общим собранием акционеров. В случае завершения финансового года с убытком дивидендный фонд в акционерном обществе не создается, и выплаты дохода по обыкновенным акциям не производятся.

Установлены определенные законодательные ограничения на выплату дивидендов. Так, например, акционерное общество не вправе принимать решения о выплате дивидендов в следующих случаях:

* до полного формирования уставного капитала;
* до выкупа всех распространяемых акций;
* при наличии у общества признаков несостоятельности или при наступлении несостоятельности в случае выплаты дивидендов.

*Фонд акционирования* формируется из чистой прибыли для приобретения акций, продаваемых акционерами данного общества и последующего размещения их среди своих работников, других акционеров данного общества или третьих лиц, в сотрудничестве, с которыми акционерное общество заинтересовано. Размер фонда акционирования заранее не оговаривается. Он создается по мере возникновения необходимости общества в таких целевых средствах и, как правило, из свободного остатка прибыли, остающейся у общества после всех распределительных мероприятий или за счет уменьшения объемов дивидендного фонда.

Отдельным направлением деятельности акционерного общества является *управление его чистыми активами.* Чистые активы – это разница между стоимостью активов и пассивов, принимаемых к расчету. Активы, участвующие в расчете – это денежное и неденежное имущество акционерного общества, которое является потенциальным носителем его доходов. Пассивы – это обязательства акционерного общества.

Если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов акционерного общества оказывается меньше его уставного фонда, акционерное общество должно объявлять об уменьшении своего капитала до величины стоимости его чистых активов. Если же при таком сравнении стоимость чистых активов оказывается меньше величины установленного государством минимального уставного фонда, то общество обязано принять решение о своей ликвидации или же ликвидации общества вправе потребовать в судебном порядке акционеры, кредиторы.

В Республике Беларусь акционерные общества сыграли свою особую роль в период рыночной трансформации национальной экономики. Акционирование государственных предприятий явилось в Беларуси наиболее приемлемой формой их разгосударствления. Оно позволило без разрушительных последствий персонифицировать обезличенную государственную собственность, закрепляя ее за конкретными собственниками.

На волне разгосударствления, а именно посредством передачи имущества государственного предприятия в собственность его работников, в Беларуси возникли первые закрытые акционерные общества. Такая процедура позволяла без дополнительных капитальных вложений существенно активизировать деятельность трансформируемых предприятий, укрепить их финансовое состояние. Время подтвердило и продолжает подтверждать высокую результативность такого способа реструктуризации экономики и оздоровления неэффективно функционирующих предприятий. Позже, с углублением рыночных реформ и становлением отечественного рынка ценных бумаг, в Республике Беларусь начали создаваться открытые акционерные общества.

**7.4 Особенности организации финансов холдингов и ФПГ**

 *Интеграция как предпосылка создания корпоративных формирований.* Интеграция обеспечивает предприятиям вполне определенные выгоды и преимущества: увеличение объемов производства продукции; суммирование накопленного опыта; снижение затрат на развитие; усиление позиций на рынке товаров; доступ к технологиям и патентам участников объединения и т.д. В рыночных условиях хозяйствования постоянно возрастающие требования к повышению эффективности производства, конкурентоспособности производимой продукции предполагают объединение технологических, финансовых, материальных усилий нескольких предприятий, т.е. их интеграцию.

Отдельные из интеграционных формирований создаются под воздействием «жесткой», другие под воздействием «мягкой» интеграции. К жестким формам объединения принято относить те формирования, которые образуются посредством слияния предприятий, поглощения одного другим. Мягкие формы интеграции позволяют вести совместную деятельность при сохранении учредителями юридической и хозяйственной самостоятельности.

*Холдинги* **-** это специфические объединения предприятий, являющиеся звеньями технологической вертикали, объективно возникающей при осуществлении предпринимательской деятельности. Образование холдинговых структур является результатом проявления «мягкой интеграции». Основное назначение холдинга – за счет централизации капитала направлять деятельность всей вертикали и каждого ее звена в отдельности, добиваясь оптимизации их прибыли.

Холдинговая система основана на акционировании и, в частности, на концентрации в одних руках контрольного пакета акций предприятий, фирм, входящих в объединение. Контрольный пакет акций и является тем инструментом, который позволяет холдингу реализовать на практике свое целевое предназначение. В итоге без прямого слияния капиталов предприятий осуществляется их функциональное взаимодействие.

Эффект кооперации, в полную силу воплощаемый в холдинговой системе, позволяет реализовать цели, трудно достижимые для отдельно взятого субъекта. Речь идет о создании более рациональной производственной структуры фирм и компаний, внедрении и применении перспективных технологий, оперативном использовании благоприятно складывающейся рыночной конъюнктуры, осуществлении в значительных объемах капитальных вложений, организации новых внешнеэкономических связей, обеспечении приемлемого режима кредитования и т.п.

Холдинговая система позволяет под руководством единого центра осуществлять принятие стратегических решений для ряда предприятий, значительно отличающихся по интересам и сферам деятельности.

В реальной жизни холдинги используются как инструмент объединения имущества и капитала предприятий (производственные холдинги) и как способ управления активами различных предприятий и фирм (финансовые холдинги).

*Производственные холдинги* – это результат объединения предприятий в отраслях с длительным производственным циклом и высоким уровнем кооперации. Все предприятия, организации, учреждения, задействованные в производстве конечной продукции, находятся в единой технологической цепочке. Наличие общей цели деятельности – производство конечной продукции, и предполагает объединение усилий всех ее производителей.

Производственный холдинг позволяет установить технологическое и финансово-экономическое единство всех его участников и эффективно балансирует их интересы. Он позволяет устранить или минимизировать основную финансовую несправедливость всех технологических цепочек: высокую окупаемость затрат, прибыльность предприятий и отраслей, стоящих в конце технологической цепочки (сборка готовой продукции, торговля) на фоне хронической убыточности предприятий и производств, находящихся в самом ее начале (заготовка сырья, его первичная обработка, создание полуфабрикатов).

В качестве головных предприятий – интеграторов, как правило, выступают предприятия, осуществляющие производство готовой продукции. Именно они являются центральным звеном общей технологической цепи и предопределяют финансовые результаты деятельности всего объединения.

Финансовые отношения и финансовые потоки производственных холдингов аналогичны финансовым отношениям и потокам акционерных обществ, специфика функционирования которых рассмотрена нами ранее. Ответственность по обязательствам производственных холдингов их участники несут в пределах своего участия в них. Этот же «долевой» инструмент положен в основу распределения получаемой холдингом прибыли.

В объединениях такого типа все участники интеграции продолжают выполнять свои технологические функции, связанные с производством продукции, но, практически полностью, теряют свою хозяйственную и финансовую самостоятельность. В этом своем качестве производственные холдинги отличаются от концернов и являются разновидностью наиболее жестких форм внутриотраслевой интеграции.

Идею производственного холдинга удобнее всего иллюстрировать на примере взаимодействия предприятий в границах любого народнохозяйственного комплекса государства: военно-промышленного (ВПК), аграрно-промышленного комплекса (АПК) и т.п.

Все они построены по холдинговому типу и включают в себя набор отраслей и производств, обеспечивающих полный технологический цикл производства определенного вида продукции. Например, аграрно-промышленный комплекс Республики Беларусь включает в себя все отрасли, связанные с получением продуктов питания и их доведением до потребителей. При этом в одной технологической цепочке оказываются:

а) промышленные предприятия, производящие трактора, сельскохозяйственные машины, удобрения;

б) сельскохозяйственные предприятия, производящее продукцию растениеводства и животноводства;

в) агросервисные предприятия, отвечающие за техническое обслуживание и материальное обеспечение сельского хозяйства;

г) заводы, комбинаты и другие предприятия перерабатывающей промышленности, производящие из сельскохозяйственного сырья конкретные виды продуктов питания: муку, крупу, сахар, сыры;

д) торговые и заготовительные предприятия, обеспечивающие доведение продукции до потребителей.

Технологическое единство названных предприятий и производств делает возможным и целесообразным их объединение в структуру холдингового типа. Следует особо отметить, что перспективы финансового оздоровления важнейших хозяйственных комплексов Республики Беларусь сегодня напрямую связаны с их реорганизацией и, в частности, посредством создания на их основе структур холдингового типа.

Производственные холдинги могут иметь статус международных и объединять технологически родственные предприятия нескольких государств. Примером такого объединения предприятий является международный холдинг «Атлант-М». Это одна из крупнейших автомобильных компаний в СНГ, специализирующаяся на продаже, гарантийном и сервисном обслуживании автомобилей, а также на продаже запасных частей к ним.

*Финансовый (чистый) холдинг* возможен в экономике с достаточно высоким уровнем развития рыночных институтов и, в частности, рынка ценных бумаг. По своей сути финансовый холдинг- это компания, владеющая пакетом акций других предприятий, фирм с целью контроля и управления их деятельностью. Эффективное управление, как известно, обеспечивается контрольным пакетом акций. Однако, кроме контрольных пакетов холдинги могут владеть паритетными (50%) и неконтрольными пакетами акций, так называемыми пакетами участия в других обществах.

Финансовый (чистый) холдинг представляет собой, как правило, головную компанию какой-либо значительной финансовой группировки, монополии, владеющую контрольным пакетом акций ее предприятий и специализирующуюся на управлении.

При этом сама холдинговая компания такого вида не занимается непосредственно производством и реализацией продукции, работ, услуг.

Финансовый холдинг может иметь многоступенчатую структуру, состоящую из материнской и дочерних компаний. Материнская холдинговая компания, контролирует через систему участия (владение акциями) дочерние холдинги, являющиеся, в свою очередь, держателями акций других различных фирм.

Появление чистых (финансовых) холдингов связано в первую очередь с высоким уровнем развития акционерной собственности, позволяющей без прямого слияния капиталов компаний осуществлять их функциональное взаимодействие.

Свой доход холдинговая компания получает в виде дивидендов на акции, держателем которых она выступает. В финансовом холдинге сохраняется конкуренция между их членами и в этом состоит главное отличие чистого холдинга от концерна.

*Прибыль холдинга и ее распределение.* Свой доход финансовая холдинговая компания получает в виде дивидендов на акции, держателем которых она выступает. Прибыль производственного холдинга распределяется между его участниками пропорционально их вкладу в Уставный фонд объединения.

В заключение отметим, что в условиях белорусского опыта вхождения в рыночную экономику холдинги позволяют относительно быстро формировать реальные институты рынка, ускоряют движение капитала в отраслях. Кроме этого они создают предпосылки для дальнейшего углубления интеграционных процессов, выведения их на качественно другой уровень, связанный с функционированием финансово-промышленных групп.

*Финансово-промышленные группы (ФПГ)* - это продукт более развитой формы интеграции предприятий, организаций, учреждений. Они объединяют множество субъектов хозяйствования, относящихся к разным отраслям экономики: промышленные, торговые, транспортные предприятия, банки, кредитные учреждения, страховые компании и т.п. Такие объединения основаны на объективной технологической связи, пронизывающей различные отрасли по вертикали, и определенной их связи с финансовыми институтами государства, что порождает финансовые отношения и финансовые потоки. Здесь функционируют общие интересы и единые экономические стимулы.

Концентрация и сращение капитала всех участников финансово-промышленной группы создают базу, на которой образуется их финансовый потенциал, и проявляются их основные преимущества.

*Основными предпосылками создания ФПГ* являются:

- предельно полное использование внутриотраслевых инвестиционных возможностей предприятий и необходимость создания новой системы инвестирования;

- формирование потенциала торгового и банковского капитала и необходимость его задействования при удовлетворении инвестиционных нужд национальной экономики;

- возрастание объемов финансовых активов различных внебанковских кредитно-финансовых учреждений, страховых компаний и возможность использования их в роли потенциальных инвесторов.

*Основной целью объединения* независимых фирм, компаний, предприятий в финансово-промышленные группы является привлечение в национальную экономику дополнительного капитала, необходимого для освоения новых технологий, повышения конкурентоспособности производимой продукции и ее выхода на мировые рынки.

В национальных экономиках *ФПГ позиционируются* как:

- корпоративные структуры, обеспечивающие интеграцию финансового и промышленного капиталов, позволяющую осуществлять широкомасштабную инвестиционную деятельность;

- новые организационно-хозяйственные структуры, объединяющие предприятия той или иной степени технологической сопряженности;

- предпринимательские объединения, целью создания которых является деятельность, направленная на извлечение прибыли.

Во главе финансово-промышленной группы стоит *центральная компания*. Центральная компания ФПГ (ядро) - это юридическое лицо, учрежденное всеми участниками договора на ведение дел ФПГ. Центральная компания, как правило, является инвестиционным институтом. Она создается в форме хозяйственного общества, ассоциации или союза и выполняет следующие функции:

- выступает от имени участников ФПГ в отношениях, связанных с созданием и деятельностью группы;

- ведет консолидированный учет, отчетность и баланс ФПГ;

- выполняет в интересах участников отдельные финансовые операции.

Создание финансово-промышленных групп в Республике Беларусь явилось следствием рыночной трансформации национальной экономики и совпадения интересов потенциальных участников:

*-интерес субъектов хозяйствования* (предприятий, банков, других кредитно-финансовых учреждений) заключался в стремлении к упрочнению своего финансового состояния, имиджа, места и роли в национальной экономике.

-*интерес государства в развитии ФПГ* заключался в преодолении негативных тенденций в развитии национальной экономики посредством объединения производственного, банковского, торгового капитала.

В результате объединения промышленного, банковского и торгового капитала ФПГ получают в свое распоряжение мини-рынок капиталов, управление которым происходит в единстве с рынком труда и материальных ресурсов. Кругооборот капитала ФПГ приобретает специфические формы, резко меняются сроки его оборачиваемости, возрастает его отдача и нормы его приращения за счет увеличения и стабилизации объемов получаемой прибыли. Эти обстоятельства в конечном итоге и предопределяют более высокую финансовую устойчивость ФПГ.

Нормативно - правовое регулирование процесса создания и функционирования ФПГ в Беларуси обеспечивается Законом Республики Беларусь «О финансово-промышленных группах». Этот закон определяет, что началу функционирования ФПГ предшествует заключение всеми потенциальными участниками ФПГ договора о создании группы. В договоре отражается наименование ФПГ, цель ее создания, органы управления и объемы их полномочий, порядок изменения состава группы, порядок распределения прибыли, уплаты налогов, условия объединения активов и т.п.

Высшим органом управления ФПГ в Республике Беларусь является совет управляющих, включающий представителей всех участников группы. Для оперативного управления ФПГ, координации ее деятельности участники группы учреждают центральную компанию или наделяют координирующими полномочиями одного из участников группы, как правило, банк, который координирует все сферы ее деятельности и управляет ее консолидированным капиталом.

Ради справедливости следует отметить, что далеко не каждая группа, в организационной структуре которой есть банк, может быть отнесена к финансово-промышленной. Она превращается в ФПГ только в том случае, если имеющийся в ее составе банк функционально включен в реализацию задач группы и его кредитная политика всецело подчинена ее экономическим интересам. При этом счета всех участников ФПГ должны находиться именно в этом банке, их вклады должны являться для данного банка основным источником банковских ресурсов и доходов.

Участники ФПГ сохраняют свою независимость, они самостоятельно действуют на внутреннем рынке, вступают в международные торговые сделки. Центральной компании передаются только функции стратегического управления инвестициями, финансами, производством и сбытом продукции.

*Под прибылью ФПГ* понимается консолидированная прибыль ее участников. При ведении ФПГ сводного консолидированного баланса прибыль отражается на балансе центральной компании. Порядок и направления расходования образовавшейся прибыли определяются решением совета управляющих.

*По обязательствам ФПГ* ее участники несут солидарную ответственность. Особенности исполнения солидарной ответственности устанавливаются договором создания ФПГ. При прекращении деятельности ФПГ в случае истечения срока действия договора о ее создании, при расторжении договора по решению всех ее участников, при обнаружении противоправного ее функционирования имущественные, хозяйственно-правовые вопросы рассматриваются в соответствии с законодательством государства.

*Основные правила создания ФПГ в Республике Беларусь.*Не

допускается участие юридического лица более чем в одной ФПГ. Не могут быть участниками ФПГ Национальный банк, республиканские и местные органы госуправления. Запрещается создание ФПГ с целью монополизации производства, недопущения, ограничения или устранения конкуренции. Запрещается создание ФПГ, противоречащих законодательству Республики Беларусь, ее суверенитету, национальной безопасности, целостности.

**7.5 Особенности организации финансов малого предпринимательства**

*Малые предприятия* – это специфическая форма организационного устройства субъектов хозяйствования, которая получает развитие в рамках любой формы собственности (а не только частной как иногда понимается). Идентификационным моментом выступают размеры предприятия и масштабы его деятельности.

*Нормативно правовое обеспечение малого предпринимательства:*

*-Закон Республики Беларусь*

-«О государственной поддержке малого предпринимательства»

Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О малых предприятиях»

*Под субъектами малого предпринимательства* в Республике Беларусь понимаются предприниматели, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица и со следующей среднесписочной численностью работников:

-в промышленности и на транспорте – до 100 человек

-в сельском хозяйстве – до 60 человек

-в строительстве и оптовой торговле – до 50 человек

-в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – до 30

человек

-в других отраслях непроизводственной сферы – до 25

*Организационные моменты создания малых предприятий:*

-малое предприятие может быть создано с нуля, по инициативе

учредителей, а может быть выделено из состава уже действующего предприятия;

-малое предприятие наделяется правами самостоятельного

юридического лица с момента его государственной регистрации

-деятельность малых предприятий регулируется уставом, в котором

содержатся все основные реквизиты предприятия, размер его уставного фонда, виды деятельности и т.п.

*Миссия малого бизнеса:* он является опорой экономической системы любого государства, образуя как бы систему пружин, которые делают экономическую систему государства эластичной, дееспособной, стабильной.

Эффект опоры проявляется в следующем:

а) малое предпринимательство уменьшает общегосударственные расходы - превращая своих граждан в предпринимателей, государство частично перекладывает на них свои функции (социальная защита граждан, трудоустройство, обеспечение их занятости, повышение их квалификации и т.п.);

б) малое предпринимательство увеличивает доходы государства - поскольку, становясь предпринимателями, граждане становятся налогоплательщиками, а их деятельность формирует доходы, обороты, объекты, подлежащие

*Социально-экономические эффекты МП:*

а) развитие малого предпринимательства дает возможность реализовать творческий потенциал всем желающим и тем самым - удовлетворить высшую, согласно иерархии потребностей, потребность человека в самовыражении;

б) малый бизнес способствует созданию новых рабочих мест, обеспечивает удовлетворение первейших материальных и духовных потребностей человека, что формирует благоприятный социальный климат в государстве;

в) малый бизнес обеспечивает демонополизацию экономики, ускоряет внедрение в производство достижений НТП, создает конкурентную среду.

*Сфера распространения МП в Беларуси:* обслуживание населения, ресторанный, парикмахерский, цветочный бизнес, рыночная торговля и т.п.

*Преимущества малых предприятий:*

-способность быстро реагировать на изменения спроса и предложения, адаптироваться к сложившимся условиям хозяйствования;

-сравнительно низкая величина стартового капитала, что обусловливает доступность малого бизнеса широким слоям граждан;

- мобильность на рынке товаров и услуг, строгая ориентация на удовлетворение постоянно меняющихся нужд потребителя;

-высокая оборачиваемость капитала и возможность свободного его перелива в различные сферы и отрасли экономики;

-экологичность МП, его однозначно меньшее разрушающее воздействие на окружающую среду.

*Недостатки малых предприятий:*

- МП не способны выступать инициаторами создания ресурсосберегающих, инновационных производств;

- МП обладают слабым экспортным потенциалом, они не способны создать конкурентоспособную продукцию, освоить новые технологии;

- МП имеют большую зависимость от других лиц, фирм, государства;

- МП неспособны противостоять неизбежным финансовым трудностям, особенно на стадии становления;

- МП слишком чувствительны к экономическим и правовым переменам в государстве;

МП подвержены огромным единоличным предпринимательским рискам

*Специфика финансов МП заключается:* в особом, льготном характере их финансовых отношений с бюджетом, налоговой службой, банковскими учреждениями, другими финансовыми институтами государства, который обозначается на практике термином *«государственный протекционизм» или «государственная поддержка».*

В Республике Беларусь правительством разработана Программа государственной поддержки малого предпринимательства. Для практической ее реализации в расходах республиканского и местных бюджетов ежегодно предусматриваются средства.

*Направления господдержки МП:*

-организационная поддержка - сведена к созданию в государстве

специальной инфраструктуры - центров поддержки предпринимательства

-финансовая поддержка - осуществляется посредством прямого

финансирования государством отдельных нужд МП и посредством предоставления им финансовых льгот

*Направления организационной поддержки МП государством:*

1. Создание государством фонда нежилых помещений как

материальной базы для размещения МП;

2)Размещение министерствами и ведомствами заказов МП на

производство продукции для государственных нужд;

3) Обеспечение участия МП в экспортно-импортных операциях, международных выставках и ярмарках;

4)Организация государством подготовки, повышения квалификации кадров для МП;

5) Предоставление МП экономической, правовой, производственно-технологической и иной информации, необходимой для их развития

*Участие государства в финансировании МП:*

1) Финансирование программ демонополизации, перепрофилирования производства в целях создания конкурентной среды и насыщения товарного рынка;

2)Финансирование НИР МП, их участия в научно-практических конференциях, связанных с функционированием малого бизнеса;

3)Выполнение роли залогодателя, поручителя, гаранта по обязательствам малого предприятия;

4) Финансирование МП расходов, связанных с осуществлением экспортно-импортных операций и т.п.

5) Финансовая поддержка участия МП в создании и деятельности систем потребительской экспертизы, сертификации товаров

*Льготы для МП:*

1) Льготное кредитование отдельных МП;

2)На МП распространяются все льготы, предусмотренные налоговым законодательством государства;

3) Для МП разработан особый режим налогообложения в виде упрощенной системы налогообложения, которая учитывает специфику этих предприятий, облегчает процесс налогообложения, упрощает характер их взаимоотношений с налоговыми инспекциями.

**7.6 Особенности организации финансов СП и ИП**

Совместные и иностранные предприятия – это продукты международной межфирменной интеграции. Их использование существенно повышает потенциал национальной экономики, усиливает позитивное воздействие на нее международного опыта ведения бизнеса. Международная интеграция позволяет:

- производить, распределять и потреблять товары, услуги, используя материальные и нематериальные активы, расположенные в различных частях мира;

- завоевать мировые рынки, большая часть которых регулируется мировыми техническими стандартами и нормами;

- использовать наднациональные организационные структуры экономи-ческого содержания (ЕС, МВФ, ВТО и т.п.).

*Основным финансовым инструментом* международной интеграции являются иностранные инвестиции в национальную экономику.

*Экономический интерес к международной интеграции* заключается в следующем:

-национальная экономика получает финансовые ресурсы, передовые технологии и возможность экономического роста;

-иностранные инвесторы получают возможность более выгодного вложения средств в бизнес чем у себя на родине, удовлетворяют свои виды на прибыль, достигают определенных, важных для них социальных или природоохранных эффектов.

*Нормативно-правовая база* функционирования СП и ИП в Республике Беларусь:

-Инвестиционный Кодекс Республики Беларусь;

-Закон Республики Беларусь «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь».

*Формы распространения иностранных инвестиций:*

*-*долевое участие иностранных партнеров в создании предприятий совместно с белорусскими юридическими лицами, что ведет к образованию совместных предприятий (СП);

-единоличное формирование иностранным инвестором капитала и имущества предприятия, что ведет к образованию иностранных предприятий (ИП).

*Уставный фонд предприятий с иностранными инвестициями формируется* вРеспублике Беларусь *по следующим правилам:*

 *-* минимальный размер иностранных инвестиций в уставный фонд совместного или иностранного предприятия определяется государством, в долларах США, в размере 20000 долларов США.

*Классификация СП и ИП*, получивших распространение в Беларуси:

а) в зависимости от организационно-правовой формы они могут

создаваться в виде ООО, ОДО, ЗАО, ОАО.

б) в зависимости от сфер деятельности среди них различают: сбытовые, производственные, научно-исследо-вательские и конструкторские

*Основные финансовые аспекты* деятельности СП и ИП, связанные с формированием их имущества, ценообразованием, распределением прибыли и ответственности по их обязательствам укладываются в границы, схемы и правила, разработанные для отечественных предприятий.

*Специфика деятельности СП и ИП:*

а) в любом государстве, заинтересованном в создании СП и ИП определяется система финансовых льгот для них;

в) для их эффективного функционирования СП и ИП в национальной экономике правительство разрабатывает гарантии, защищающие интересы иностранного инвестора

*Основные подходы к организации СП:*

- каждый из потенциальных отечественных и зарубежных партнеров вносит свой вклад в формирование собственности, находящейся в совместном владении и управлении;

-каждый из партнеров СП приобретает право участия в прибылях пропорционально их вкладу в уставный фонд;

-каждый из участников СП несет риски от совместной деятельности пропорционально вкладу в совместное имущество;

-совместная работа рассчитана на продолжительное время и опирается на договорную основу и жесткое ее регулирование

*Основные мотивы создания СП:*

- ограничения или запрет на импорт в стране базирования совместного предприятия;

- стремление к минимизации риска по сравнению с созданием полностью иностранного предприятия;

- стремление иностранного инвестора заявить о себе на местном рынке товаров;

- получение конкурентных преимуществ, благодаря соединению, представленных иностранным инвестором технических, маркетинговых, управленческих ноу-хау, со знанием отечественным партнером местного рынка и использования дешевой, высоко-квалифицированной рабочей

*Основные подходы к организации ИП:*

-ИП формирует свой уставный фонд, имущество исключительно за счет иностранного инвестора;

-вся прибыль, полученная в ходе деятельности ИП, ему и принадлежит*;*

-все риски от ведения бизнеса несет ИП*;*

- работа ИП рассчитана на продолжительное время и ее эффек-тивность зависит от инвестиционного климата в государстве, принимающем иностранные инвестиции

*Основные мотивы создания ИП:*

*-*возможность экономить на затратах за счет использования местных производственных ресурсов, сырья, дешевой рабочей силы;

-возрастающая конкуренция со стороны местных, а также зарубежных предприятий на рынке страны, с которой сотрудничество осуществлялось ранее в форме экспорта;

-использование преимуществ сбыта благодаря близости покупателей;

-возможность использования иностранным предприятием различных налоговых таможенных льгот, действующих в стране принимающей иностранные инвестиции.

*Важнейший финансовый аспект* эффективного функционирования в национальной экономике СП и ИП – это наличие в государстве, принимающем иностранные инвестиции, определенных льгот и гарантий иностранным инвесторам.

Предприятия с долей иностранного инвестора в уставном фонде более 30% имеют в Беларуси следующие *финансовые льготы:*

- они вправе без лицензий и дополнительных разрешений экспортировать продукцию собственного производства;

- они имеют права на беспошлинный ввоз сырья и материалов, необходимых для формирования уставного фонда СП и ИП и для обственной хозяйственной деятельности;

- их валютная выручка остается в распоряжении предприятия за исключением суммы налоговых платежей из этой выручки;

- они освобождаются от уплаты налога на прибыль в течение трех лет с момента объявления ими прибыли включая первый прибыльный год.

*Государственные гарантии для деятельности СП и ИП в Беларуси:*

*Гарантии от принудительных отчуждений* – они исключают возможность национализации, реквизиции, изъятия, захвата, принудительной купли и иных действий, ведущих к лишению иностранного инвестора его права собственности.

*Гарантии от незаконных действий* государственных органов и их должностных лиц – они не допускают вмешательства государственных органов и их должностных лиц в хозяйственную и иную деятельность предприятия с иностранными инвестициями.

*Гарантии по использованию доходов* совместных и иностранных предприятий– они гарантируют инвестору после уплаты налогов полную свободу при расходовании его доходов на цели инвестирования, реинвестирования, покупку товаров и валюты на внутреннем рынке Республики Беларусь, беспрепятственный перевод доходов в валюте в страну происхождения инвестиций или в любую другую страну.

**Вопросы для повторения:**

1. Сформулируйте особенности организации финансов обществ с

оганиченной ответственностью

2.Сформулируйте особенности организации финансов обществ с дополнительной ответственностью

3.Сформулируйте особенности организации финансов закрытых акционерных обществ

4.Сформулируйте особенности организации финансов открытых акционерных обществ

 5. Сформулируйте особенности организации финансов холдингов

6. Сформулируйте особенности организации финансов финансово-промышленных групп

7.Сформулируйте особенности организации финансов малого предпринимательства

8.Сформулируйте особенности организации финансов совместных предприятий

9. Сформулируйте особенности организации финансов иностранных предприятий

**Тема 8. Финансы унитарных организаций**

8.1 Понятие и типы унитарных организаций

8.2 Особенности функционирования унитарных организаций

8.3 Финансово- имущественная ответственность унитарных организаций

**8.1 Понятие и типы унитарных организаций**

*Унитарное предприятие* – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Долевая собственность на имущество унитарного предприятия не допускается.

 Унитарное предприятие может быть создано только одним учредителем – физическим или юридическим лицом (как национальным, так и иностранным инвестором). Это означает, что единственный учредитель может самостоятельно принимать любые управленческие решения, касающиеся унитарного предприятия.

Единственным учредителем унитарного предприятия выступает собственник его имущества.

*Собственник имущества унитарного предприятия:*

-принимает решение о создании унитарного предприятия;

-определяет цели деятельности унитарного предприятия;

-утверждает устав унитарного предприятия и изменения и (или) дополнения, вносимые в него;

-формирует уставный фонд унитарного предприятия, принимает решение о его изменении;

-назначает на должность руководителя унитарного предприятия, заключает, изменяет и прекращает с ним трудовой договор (контракт) или гражданско-правовой договор в соответствии с законодательством, если иное не предусмотрено Гражданским кодексом Республики Беларусь;

-принимает решение об изъятии имущества у унитарного предприятия в порядке и случаях, предусмотренных законодательством либо уставом;

-осуществляет контроль за деятельностью унитарного предприятия, использованием по назначению и сохранностью имущества, принадлежащего унитарному предприятию;

-дает письменное согласие на создание, реорганизацию и ликвидацию дочерних предприятий, создание и ликвидацию представительств и филиалов;

-принимает решение о реорганизации или ликвидации унитарного предприятия в соответствии с законодательством;

-имеет другие права и несет другие обязанности в соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь, иными законодательными актами и уставом.

*Учредительные документы унитарного предприятия.* Единственным учредительным документом унитарного предприятия является устав. Унитарное предприятие самостоятельно определяет размер своего уставного фонда.Устав унитарного предприятия должен содержать помимо сведений, предусмотренных для учредительных документов юридического лица, сведения о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования.

На момент осуществления государственной регистрации унитарного предприятия его уставный фонд должен быть полностью сформирован собственником имущества предприятия, если иное не предусмотрено законодательными актами.

В случае принятия учредителем унитарного предприятия решения об уменьшении уставного фонда унитарное предприятие обязано письменно уведомить об этом своих кредиторов.

Кредитор унитарного предприятия вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательства, должником по которому является это предприятие, и возмещения убытков.

*Орган управления унитарным предприятием.* Органом унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником имущества и ему подотчетен. Собственник имущества унитарного предприятия - физическое лицо вправе непосредственно осуществлять функции руководителя.

Полномочия руководителя унитарного предприятия по решению собственника имущества могут быть переданы по договору другой коммерческой организации (управляющей организации) либо индивидуальному предпринимателю (управляющему).

*Типы унитарных предприятий.*В зависимости от того, в чьей собственности находится имущество, закрепленное за унитарным предприятием, различают казенные (республиканские или коммунальные) и частные унитарные предприятия.

**8.2Особенности функционирования унитарных организаций**

*Недостатки УП (ЧУП).*Основным недостатком УП (ЧУП) является сложность смены учредителя в унитарном предприятии.В случае, если учредитель УП (ЧУП) примет решение продать, подарить либо иным образом передать свой бизнес - свое унитарное предприятие другому лицу, процедура оформления и реализации такого решения будет дольше, дороже и сложней, чем аналогичная процедура в других формах коммерческих организаций.

Например, в ООО произвести смену участников возможно достаточно быстро и просто: участник вправе выйти из состава участников ООО либо путем подачи заявления о выходе либо путем продажи своей доли, причем в обоих случаях такая смена состава участников занимает несколько дней и не требует оформления большого объема документов.

*К преимуществам частного унитарного предприятия* следует отнести:

- возможность собственника единолично учреждать частное унитарное предприятие;

- возможность нахождения частного унитарного предприятия в жилом помещении (квартира, жилой дом) учредителя. Однако осуществление производственной деятельности в таком помещении запрещено без перевода его в нежилое;

- право учредителя занимать должность директора своего предприятия и самостоятельно вести бухгалтерский учет, составлять бухгалтерскую отчетность.

*Основные особенности казенных предприятий:*

Республика Беларусь несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

Устав казенного предприятия утверждается Правительством Республики Беларусь.

Фирменное наименование предприятия, основанного на праве оперативного управления, должно содержать указание на то, что предприятие является казенным.

*Отличительные черты унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения:*

1. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, учреждается по решению собственника его имущества, унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, иных субъектов гражданского права.

2. Устав унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, утверждается учредителем унитарного предприятия

3. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, может с согласия собственника имущества создать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему в установленном порядке части своего имущества в хозяйственное ведение (дочернее предприятие). Дочернее предприятие не вправе создавать унитарные предприятия. Иной порядок создания дочернего предприятия может быть определен Президентом Республики Беларусь.

Учредитель утверждает устав дочернего предприятия, назначает его руководителя, осуществляет иные полномочия в соответствии с решением собственника имущества.

4. Собственник имущества унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия, за исключением случаев, предусмотренных для ответственности юридического лица.

*Отличительные черты унитарного предприятия, основанного на*

*на праве оперативного управления (казенное предприятие):*

1. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (казенное предприятие), учреждается, если иное не определено Президентом Республики Беларусь, по решению Правительства Республики Беларусь на базе имущества, находящегося в собственности Республики Беларусь.

2. Устав казенного предприятия утверждается Правительством Республики Беларусь.

3. Фирменное наименование предприятия, основанного на праве оперативного управления, должно содержать указание на то, что предприятие является казенным.

4. Права казенного предприятия на закрепленное за ним имущество определяются в соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь.

5. Республика Беларусь несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

 Казенное предприятие создается по решению Правительства Республики Беларусь на базе имущества, находящегося в республиканской собственности. Фирменное наименование казенного предприятия должно обязательно содержать указание на то, что оно является казенным.

Плоды, продукция и доходы от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении или оперативном управлении, а также имущество, приобретенное унитарным предприятием, учреждением или государственным объединением по договорам или иным основаниям, поступают в хозяйственное ведение или оперативное управление предприятия, учреждения или государственного объединения в порядке, установленном законодательством для приобретения права собственности.

**8.3 Финансово - имущественная ответственность унитарных организаций**

Имущество республиканского унитарного предприятия находится в собственности Республики Беларусь и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Имущество коммунального унитарного предприятия находится в собственности административно-территориальной единицы и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения.

Имущество частного унитарного предприятия находится в частной собственности физического лица (совместной собственности супругов) либо юридического лица и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения.

Имущество дочернего унитарного предприятия находится в собственности собственника имущества предприятия-учредителя и принадлежит дочернему предприятию на праве хозяйственного ведения.

*Права собственника имущества* республиканского унитарного предприятия, осуществляют:

-Правительство Республики Беларусь, а также в пределах, установленных законодательством, республиканские органы государственного управления – в отношении республиканского унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения;

-Правительство Республики Беларусь, а также в пределах, установленных законодательством, республиканские органы государственного управления, другие государственные органы – в отношении казенного предприятия.

От имени административно-территориальной единицы права собственника имущества коммунального унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, осуществляют соответствующие органы местного управления и самоуправления, а также уполномоченные ими государственные организации.

*Ответственность по обязательствам унитарного предприятия.*Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.Унитарное предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества, за исключением случаев, предусмотренных Гражданским кодексом Республики Беларусь.Субсидиарная ответственность учредителя предусмотрена лишь в случае банкротства по вине учредителя.

Собственник имушества унитарного предприятия определчет и порядок распределения и использования полученной прибыли. Следовательно, порядок распределения и использования доходов казенного предприятия определяется Советом Министров Республики Беларусь.

Законодательно особенности налогообложения казенных предприятий не выделяются, поэтому хозяйственные субъекты данного вида подлежат налогообложению на общих основаниях, если иное не предусмотрено спецификой конкретного предприятия.

**Вопросы для повторения:**

1.Сформулируйте понятие и особенности организации и

функцирнирования унитарных предприятий

2.Назовите возможные формы (типы) создания унитарных предприятий

3.Дайте сравнительную характеристику унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления

4.Сформулируйте преимущества и недостатки унитарных предприятий

**Тема 9.Финансы организаций сельского хозяйства**

9.1Роль и значение сельского хозяйства в национальной экономике

9.2Особенности производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций и их влияние на финансы

9.3 Отраслевые особенности формирования денежных расходов и доходов в сельском хозяйстве

9.4Особенности финансового обеспечения воспроизводство основных и оборотных средств в сельском хозяйстве

9.5Значение государственного протекционизма в финансовом обеспечении сельскохозяйственной отрасли

## 9.6 Особенности организации финансов рыночных формирований

## в сельском хозяйстве

**9.1Роль и значение сельского хозяйства в национальной экономике**

Сельское хозяйство - это одна из важнейших отраслей национальной экономики. Наряду с промышленностью, грузовым транспортом, строительством, торговлей, сельское хозяйство образует сферу материального производства, т.е. сферу, где создаются реальные материальные блага и формируются первичные доходы общества. В данной отрасли сегодня задействовано около 30% работающего населения Беларуси.

Отрасль сельского хозяйства создает сырье для промышленности, продукты питания для населения. В структуре сельского хозяйства выделяют две основные отрасли - растениеводство и животноводство, где и осуществляется производство зерна, картофеля, молока, мяса, льна и т.п.

Современные сельскохозяйственные предприятия функционируют в рамках аграрно-промышленного комплекса (АПК). В составе АПК сельскому хозяйству принадлежит особая роль. Оно является центральным звеном АПК, организующим всю эту сложную систему. Функционирование сельского хозяйства инициирует производство услуг агросервисными предприятиями, обеспечивает сырьем перерабатывающую промышленность, снабжает товарами торговые предприятия, является масштабным потребителем таких видов промышленной продукции как трактора, комбайны, минеральные удобрения.

Производственные отношения внутри сельскохозяйственных предприятий, их технологические связи с участниками агропромышленной интеграции, деловые контакты с бюджетом, банками, налоговой службой, страховыми компаниями образуют основу возникновения в данной сфере финансовых отношений и финансовых потоков. Основные их виды в сельском хозяйстве связаны:

- с созданием первичных доходов сельскохозяйственных предприятий;

- с формированием целевых децентрализованных фондов денежных средств сельскохозяйственных предприятий и их использованием на собственные воспроизводственные и инвестиционные нужды;

- с участием сельскохозяйственных предприятий в формировании централизованных фондов денежных средств государства (бюджета, бюджетных и внебюджетных фондов) и финансировании из них отдельных производственных и социальных нужд сельскохозяйственных формирований;

- с участием сельскохозяйственных предприятий в создании кредитных ресурсов коммерческих банков и кредитованием банками дефицита собственных финансовых ресурсов сельскохозяйственных товаропроизводителей;

 -со страхованием урожая, имущества сельскохозяйственных предприятий и выплатой им страховых возмещений при наступлении страховых случаев;

-с внутриотраслевым перераспределением дифференциальной ренты, полученной отдельными землепользователями и т.п.

Из приведенного содержания основных видов финансовых отношений и финансовых потоков сельскохозяйственных предприятий вытекает, что финансы сельского хозяйства по своей сути являются разновидностью распределительных отношений. Они органично вписываются в контекст категории «финансы предприятий», имеют общую природу с финансами других отраслей сферы материального производства. Вместе с тем, следует признать, что организация финансов сельского хозяйства имеет свои отраслевые особенности.

**9.2Особенности производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций и их влияние на финансы**

Особенности организации финансов сельского хозяйства предопределены двумя группами факторов: а) спецификой сельскохозяйственного производства; б) особым статусом отрасли сельского хозяйства.

***Первая группа*** – это факторы, влияние которых вытекает из специфических особенностей самого сельскохозяйственного производства. В их составе, в первую очередь, следует отметить следующие.

1) Роль основного средства производства в сельском хозяйстве выполняет земля. Она является одновременно и орудием и предметом труда. Земля ограничена в своих объемах и незаменима другими средствами производства. Это придает особое значение проблеме сохранения полезных свойств земли путем мелиорации, известкования, дезактивации, коренного улучшения и т.п. Все названные мероприятия являются капиталоемкими. Их значение выходит за границы интересов конкретного землепользователя, а поэтому их финансирование преимущественно осуществляется за счет средств государственного бюджета.

2) Земельные участки, используемые в сельскохозяйственном производстве, обладают различным уровнем плодородия. Эти различия отражены в кадастровой оценке земель – официальном систематизированном своде данных о полезных свойствах земли, выраженных в баллах. Качество земель, непосредственно влияет на выход сельскохозяйственной продукции. Практически это означает, что один гектар разных по качеству земель приносит различный доход. Это обстоятельство обеспечивает отдельным сельскохозяйственным товаропроизводителям дифференциальную ренту и предопределяет необходимость искусственного выравнивания условий хозяйствования путем дополнительного внутриотраслевого перераспределения полученных доходов.

3) Для сельского хозяйства свойственна большая длительность производственного цикла. Созревание растений, рост животных до технологической готовности длится по объективным причинам 6-12 и более месяцев. Это обусловливает в сельском хозяйстве замедленный кругооборот средств, длительный срок окупаемости вложений, большие объемы незавершенного производства и, как следствие, непривлекательность отрасли для внешних инвесторов.

4) Выручка от реализации сельскохозяйственной продукции поступает в течение года неравномерно. Основные ее объемы формируются в сельском хозяйстве преимущественно в четвертом квартале, после созревания урожая, доведение до убойных кондиций скота и т.п. Все это приводит к тому, что реальный финансовый результат деятельности сельскохозяйственных предприятий может

быть выявлен только в конце года.

5) Доходные и расходные потоки сельскохозяйственных формирований не совпадают во времени. Текущие расходы растениеводства и животноводства осуществляются на протяжении всего года, а выручка, как уже указывалось, поступает в конце года. Такое их несовпадение во времени предопределяет особую роль кредита в сельском хозяйстве. В составе финансовых ресурсов любого сельскохозяйственного предприятия наличие заемных средств объективно предопределено.

***Вторая группа*** факторов, определяющих специфику финансов отрасли, вытекает из особого статуса сельского хозяйства. Особый статус сельскому хозяйству придает производимая здесь продукция - продукты питания. Обеспеченность государства хлебом, молоком, мясом напрямую связано с продовольственной безопасностью государства. Именно поэтому сельское хозяйство во всем мире является объектом особого внимания со стороны государства, объектом государственной поддержки.

Государственная поддержка сельского хозяйства осуществляется, как правило, тремя основными способами:

а) посредством прямого финансирования государством из бюджета и иных целевых государственных фондов отдельных воспроизводственных нужд сельскохозяйственных предприятий;

б) посредством косвенного финансирования сельскохозяйственных предприятий через системы льготного их налогообложения, кредитования и страхования;

в) посредством таможенного и ценового регулирования сельскохозяйственного производства.

## **9.3 Отраслевые особенности формирования денежных расходов и доходов в** **сельском хозяйстве**

*Отраслевые особенности формирования денежных расходов* в сельском хозяйстве связаны с тем, чтопроцесс производства в растениеводстве не ограничивается календарным годом. Поэтому все затраты растениеводства подразделяются на: а) затраты прошлых лет под урожай текущего года; б) затраты текущего года под урожай текущего года; в) затраты текущего года под урожай будущих лет. Следовательно, себестоимость растениеводческой продукции за отчетный период образуют только: затраты прошлых лет под урожай текущего года и затраты отчетного года под урожай текущего года. Затраты текущего года под урожай будущих лет образуют незавершенное производство и расходы будущих периодов.

В животноводстве от одного вида скота получают не одну, а несколько видов продукции. Это вносит специфику в калькуляцию животноводческой продукции. Для распределения общей суммы затрат вся получаемая продукция переводится в условную при помощи специальных коэффициентов. Определяя объем затрат приходящихся на единицу условной продукции, и располагая информацией о фактическом выходе всех видов продукции рассчитывается объем затрат, приходящихся на производство основной и сопряженной продукции.

*Особенности формирования доходов в сельском хозяйстве* связаны со следующими факторами: наличие внутриотраслевого оборота. Это приводит к тому, что часть произведенной сельскохозяйственной продукции не поступает в сферу обращения, а образует внутриотраслевой оборот: используется на семена, корм и т.п. Наличие внутриотраслевого оборота приводит к тому, что не вся произведенная продукция приносит деловой доход.

Вторая особенность предопределена тем фактом, что основная масса сельскохозяйственной продукции реализуется государству в рамках госзаказа. А это означает, что огромные товарные потоки в отрасли работают не на экономические интересы товаропроизводителей (выгодная реализация, максимально возможная выручка и т.п.), а служат социальным интересам общества.

Свою специфику в процесс формирования доходов сельского хозяйства вносит и ценовой диспаритет. Цены в промышленности либерализованы, а в сельском хозяйстве – удерживаются на уровне покупательской способности населения. В итоге производители сельскохозяйственной продукции оказались в ценовых ножницах: с одной стороны, они вынуждены приобретать промышленную продукцию по безудержно растущим ценам, а с другой стороны, основные объемы своей продукции, они обязаны реализовывать по низким закупочным ценам.

## **9.4 Особенности финансового обеспечения воспроизводства основных и** **оборотных средств в сельском хозяйстве**

В сельском хозяйстве движение и воспроизводство основных и оборотных средств имеет свою отраслевую специфику, которую необходимо учитывать при организации финансов сельскохозяйственных предприятий.

Во-первых, на организацию основных производственных фондов в сельском хозяйстве, определяющее воздействие оказывает их происхождение. В промышленности все основные фонды представлены продуктами предшествующей индустриальной деятельности человека, а в сельском хозяйстве значительная их часть являются биологически активными объектами: животные, земля, многолетние насаждения.

Если основные фонды промышленного происхождения рассчитаны на непрерывную эксплуатацию вплоть до их полного износа то, к примеру, многолетние насаждения в течение года активно функционируют лишь в пределах вегетационного периода, коровы - в период лактации и т.п.

В производственном процессе машины и оборудование, здания и сооружения, по мере их износа, неизбежно утрачивают свою стоимость, а биологически активные средства производства, наоборот, при правильной их эксплуатации, могут не только сохранить, но и увеличить ее. Эти обстоятельства, безусловно, откладывают свой отпечаток на финансовые аспекты функционирования основных фондов в отрасли.

Во-вторых, определенная специфика имеется в воспроизводстве основных фондов сельскохозяйственного назначения. Специфическими направлениями капитального строительства в сельском хозяйстве являются:

а) закладка и выращивание многолетних насаждений – это работы и затраты на подготовку земельных участков для закладки плодовых садов, ягодников, виноградников, шелковицы, плантаций хмеля, женьшеня; приобретение семян, посадочных материалов; обработку почвы и внесение удобрений; комплекс агротехнических работ, связанных с созданием полезащитных, садозащитных лесонасаждений, укреплением склонов и оврагов и т.п.;

б) коренное улучшение земель – это работы и затраты, связанные со строительством и переустройством закрытого дренажа; строительством и очисткой прудов, водоемов, возведением плотин, дамб; террасированием склонов и строительством противоэрозийных сооружений; мелиорацией; известкованием; увлажнением; раскорчевкой земельных участков и т.п.;

в) формирование основного стада – это работы и затраты, связанные с переводом в основное стадо молодняка продуктивного и рабочего скота, выращенного в данном хозяйстве; приобретением племенного, продуктивного и рабочего скота на стороне.

Специфика состава оборотных средств аграрного сектора в первую очередь предопределяется специализацией сельскохозяйственных предприятий. Так, в растениеводческих хозяйствах, в структуре оборотных средств большой удельный вес занимают средства, авансируемые в незавершенное производство, семена, удобрения, нефтепродукты, запасные части. В животноводческих хозяйствах (отраслях) в структуре преобладают - животные на выращивании и откорме, корма, малоценный и быстроизнашивающийся инвентарь. В структуре оборотных средств хозяйств с развитыми подсобными отраслями - сырье для последующей переработки, тара и готовая продукция.

Состав и структура оборотных средств в сельском хозяйстве меняются в течение года. Зимой в составе оборотных средств сельскохозяйственных предприятий преобладают производственные запасы в виде семян, кормов, минеральных удобрений и других ценностей. В весенне-летний период по мере проведения полевых работ размер производственных запасов резко снижается и возрастает доля незавершенного производства. Осенью, по мере получения урожая, готовой продукции в животноводстве удельный вес незавершенного производства снижается и возрастает размер производственных запасов и товарной продукции. В процессе реализации продукции растет удельный вес денежных средств.

**9.5Значение государственного протекционизма в финансовом обеспечении сельскохозяйственной отрасли**

Значительную роль в столь успешном развитии сельского хозяйства Республики Беларусь играет система его господдержки. Финансовые ресурсы государства, направляемые на развитие АПК, структурируют по трем уровням:

- субсидии сельскохозяйственным организациям на поддержку оперативной деятельности (закупка удобрений, горюче-смазочных материалов);

-государственные средства, направляемые на реализацию целевых программ;

-бюджетные расходы на финансирование мероприятий, реализация которых составляет функции государства.

Объемы господдержки АПК Беларуси определены не только возможностями национальной экономики, но и «Соглашением о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства». Это соглашение заключено между правительствами Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации и вступило в силу 1 января 2012 года. Основываясь на Договоре о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве и перспективах построения Евраазийского экономического союза, учитывая необходимость дальнейшего развития взаимовыгодной, справедливой и ориентированной на рынок системы торговли сельскохозяйственной продукцией, в целях обеспечения согласованности своих позиций в этой сфере, Беларусь, Казахстан и Россия приняли единые правила государственной поддержки сельского хозяйства. В рамках данного Соглашения названные государства договорились все возможные меры государственной поддержки сельского хозяйства подразделять на:

а) меры, не оказывающие искажающего воздействия на взаимную торговлю сельскохозяйственными товарами;

б) меры, в наибольшей степени оказывающие искажающее воздействие на торговлю сельскохозяйственными товарами;

в) меры, оказывающие искажающее воздействие на взаимную торговлю государств Сторон сельскохозяйственными товарами (далее - меры, оказывающие искажающее воздействие на торговлю).

Контроль за соблюдением Соглашения о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства в настоящее время возложен на Евразийскую экономическую комиссию (ЕЭК). В этой связи эксперты ЕЭК отмечают, что уровень государственной поддержки сельского хозяйства в Беларуси существенно выше по сравнению с другими странами будущего Евразийского экономического союза. Такие выводы экспертов разделяются руководством страны. В текущем году на самом высоком уровне неоднократно заявлялось о необходимости нового экономического курса, предусматривающего переход к иной системе управления госпредприятиями, переход от патернализма, от полной опеки государственных предприятий к предоставлению господдержки на равных для всех условиях и только после тщательной экспертизы каждого проекта.

Уровень мер, оказывающих искажающее воздействие на торговлю, рассчитываемый как процентное отношение объема государственной поддержки сельского хозяйства к валовой стоимости произведенных сельскохозяйственных товаров в целом в Беларуси, России и Казахстане не должен превышать 10 процентов. Для Республики Беларусь устанавливается переходный период до 2016 года, в течение которого необходимо постепенно снизить объем господдержки до разрешенных 10%.

Ежегодно, в соответствие с госпрограммой возрождения села, государственные вливания в белорусский аграрный сектор планируется сохранить на уровне 3,7 миллиарда долларов. Такой объем финансирования, по мнению экспертов, чрезмерен для Беларуси - почти столько средств в текущем году направит в свой АПК Россия. Хотя ее аграрный сектор намного больше по объему, чем белорусский.

Система господдержки АПК в Беларуси будет изменена с учетом мировой практики. Так, господдержка будет предусмотрена только для таких приоритетных направлений развития агропромышленного комплекса, как сохранение хозяйственного потенциала мелиорированных земель, научное обеспечение АПК, улучшение профессиональной подготовки кадров.

Намечен уход от индивидуальных форм господдержки и переход к господдержке (на конкурсной основе) приоритетных видов экономической деятельности. Это позволит избежать финансирования низкоэффективных предприятий и направить государственные средства в наиболее эффективные сектора экономики.

Предусматривается разделение функций государства как регулятора и как собственника. Экономические ведомства пришли к выводу, что смешение этих функций создает стимулы отраслевым министерствам для поддержки госпредприятий, даже если последние не дают результата. Как следствие, финансовые ресурсы распределяются директивным образом, что снижает эффективность их использования.

Отказ от поддержки низкоэффективных предприятий, по сути, означает реструктуризацию госсектора. Оставшись без господдержки (директивных кредитов по низким ставкам, налоговых льгот и прочих преференций), часть госпредприятий окажется на грани существования. Выживут в новых условиях лишь наиболее эффективные опрнанизации. Все это позволит укрепить экономику Республики Беларусь, обеспечит ей возможность роста и устойчивого развития.

## **9.6 Особенности организации финансов рыночных формирований**

## **в сельском хозяйстве**

Одним из направлений реформирования сельского хозяйства Республики Беларусь является совершенствование традиционных форм хозяйствования. Сегодня организационные реформы в сельском хозяйстве связаны, главным образом: а) с развитием малых предпринимательских структур, то есть, фермерских хозяйств; б) с развитием крупных корпоративных образований, то есть аграрных холдингов, аграрных финансово-промышленных групп.

Идея создания фермерских хозяйств построена на стремлении отдельных граждан реализовать в жизни такое сложное явление как «чувство хозяина», которое, как известно, максимально проявляется в рамках малого бизнеса. Идея использования корпоративных структур основана на извлечении так называемого «синергического эффекта», возникающего в результате объединения капиталов, технологического, управленческого, передового опыта и знаний.

Фермерство является разновидностью предпринимательской деятельности, оно основано на принципах экономической выгоды и направлено на получение прибыли. Как любая предпринимательская деятельность фермерство осуществляется на основе риска предпринимателя и его имущественной ответственности. Статус юридического лица фермерское хозяйство получает после его государственной регистрации. Главой фермерского хозяйства является один из его членов, который и представляет интересы хозяйства во всех сферах его деятельности и на всех уровнях власти. Закон гарантирует фермерским хозяйствам полную хозяйственную свободу и невмешательство в их деятельность со стороны государственных и хозяйственных органов.

Другим направлением рыночного развития АПК Республики Беларусь является создание вертикальных интеграционных формирований типа холдингов или аграрных финансово-промышленных групп. Это позволяет объединить все предприятия занятые в производстве, переработке и доведении до потребителей конкретных видов сельскохозяйственной продукции. В роли интеграторов в производственных холдингах выступают, как правило, перерабатывающие предприятия. Они координируют действия всех участников производственной вертикали. Формирование и успешное функционирование интеграционных объединений, созданных по продуктовому признаку создали условия и предпосылки для дальнейшего углубления интеграции и перевода ее на новый уровень. В итоге многие производственные аграрные холдинги были трансформированы в аграрные финансово-промышленные группы (АФПГ). В их составе появились, банки и иные кредитно-финансовые учреждения.

**Вопросы для повторения:**

* 1. Какова роль сельского хозяйства в составе АПК?
	2. Какими основными обстоятельствами предопределена специфика финансов сельского хозяйства?
	3. Какие особенности в организацию финансов сельского хозяйства привносит особый статус отрасли?
	4. Какие особенности сельскохозяйственного производства влияют на организацию финансов сельскохозяйственных предприятий?
	5. Что такое доходы сельскохозяйственных предприятий, особенности их формирования в сельском хозяйстве?
	6. Что такое денежные расходы сельскохозяйственных предприятий, особенности их формирования в сельском хозяйстве?
	7. В чем заключаются особенности финансового обеспечения воспроизводства основных и оборотных средств в сельском хозяйстве

# **Тема 10.Финансы организаций торговли**

10.1 Роль и значение торговли в национальной экономике

## Особенности торговой деятельности и их влияние на финансы

10.3Денежные расходы и доходы торговой организации

10.4Прибыль и рентабельность торговых организаций

## 10.5 Состав и структура оборотных средств торговых организаций, их нормирование

## 10.6 Структура основных фондов в торговле, источники их воспроизводства

**10.1 Роль и значение торговли в национальной экономике**

*Торговля -* важнейшая отрасль национальной экономики. Она прямое продолжение процесса производства в сфере обращения, поскольку производство считается завершенным лишь после доведения товара до потребителя. Торговля оказывает непосредственное воздействие на развитие производительных сил, осуществляя важную функцию доведения товаров до потребителя.

В торговле и других отраслях экономики необходимость финансов обусловлена наличием товарного производства, товарного обращения и действием закона стоимости, а также тем, что национальный доход распределяется не прямо в натурально-вещественной форме, а в стоимостной, посредством денег.

Основу финансов составляют денежные отношения. Они возникают между организациями торговли и предприятиями других отраслей экономики; налоговыми органами; кредитными учреждениями; внутри организации.

Рассмотренные денежные отношения отражают финансовую сторону деятельности организаций. Они возникают в процессе реального денежного оборота, когда денежные средства действительно совершают оборот, а не используются лишь в качестве меры стоимости и масштаба цен.

Таким образом, *финансы торговли* – это экономические (денежные) отношения, связанные с формированием и распределением денежных доходов; в результате у торговых организаций формируются финансовые ресурсы, которые используются для решения экономических и социальных задач.

## **10.2 Особенности торговой деятельности и их влияние на финансы**

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

*Оптовая торговля* – совокупность экономических, организационных и правовых отношений между контрагентами в условиях свободного выбора партнеров при покупке и реализации различных видов продукции крупными партиями товаров.

*Розничные торговые предприятия* реализуют товары или услуги непосредственно конечным потребителям (населению) для их личного некоммерческого использования, т.е. завершают процесс товарного обращения продукции (от изготовителя к потребителю) на потребительском рынке.

В торговых организациях основу коммерческой деятельности на потребительском рынке составляет процесс продажи товаров. Экономическое содержание этого процесса отражает товарооборот (реализация товаров) организации. Под товарооборотом торговой организации понимается объем продажи товаров и услуг в денежном выражении за определенный период времени.

В торговле и других отраслях экономики необходимость финансов обусловлена наличием товарного производства, товарного обращения и действием закона стоимости, а также тем, что национальный доход распределяется не прямо в натурально-вещественной форме, а в стоимостной, посредством денег.

Основу финансов составляют денежные отношения. Они возникают между организациями торговли и предприятиями других отраслей экономики; налоговыми органами; кредитными учреждениями; внутри организации.

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

Для торговли характерно то, что в ней не создаются дополнительные потребительные стоимости. Увеличение стоимости товара происходит в результате затрат дополнительного общественного труда на операции производственного характера и реализацию товаров. Внутри отрасли эти затраты составляют расходы на реализацию товаров, проблема оптимизации которых имеет важное значение.

В торговых организациях основу коммерческой деятельности на потребительском рынке составляет процесс продажи товаров. Экономическое содержание этого процесса отражает товарооборот (реализация товаров) организации.

Под *товарооборотом торговой организации* понимается объем продажи товаров и услуг в денежном выражении за определенный период времени.

**10.3Денежные расходы и доходы торговой организации**

В торговых организациях ***расходы на реализацию товаров******(издержки обращения)*** представляют собой затраты живого и овеществленного труда, выраженные в денежной форме и связанные с процессом движения товаров от производителя к потребителю. Они включают: текущие затраты на транспортировку, хранение, доработку, фасовку товаров, заработную плату торговых работников, отчисления в государственные внебюджетные фонды социального назначения, амортизацию основных фондов и нематериальных активов и др.

Издежки обращения не тожлественны денежным расходам торговой организации. Они различаются на стоимость закупленных товаров, которая не входит в издержки обращения.Следует отметить, что это вытекает из особенностей кругооборота средств в сфере обращения, имеющего форму Д- Т- Д’. Отрасли сферы обращения закупают уже произведенные товары, затрачивая средства лишь на доведение их до потребителей.

По классификационному признаку-характеру общественного труда (производительному и непроизводительному) и содержанию процессов в сфере обращения расходы на реализацию делят на дополнительные и чистые.

***Дополнительные расходы*** связаны с продолжением процесса производства в сфере обращения и поэтому увеличивают стоимость товара. Они включают расходы по перевозке, хранению, переработке и упаковке товаров. Эти затраты по отношению к сфере товарного обращения являются дополнительными и включаются в стоимость товара в общественно необходимых размерах. В случае наличия нерациональных расходов их размер возмещается за счет финансовых результатов работы торговых организаций.

***Чистые расходы*** связанны с превращением товарной формы в денежную. В их состав входят заработная плата работников торговли, расходы на рекламу, административно-управленческие расходы, проценты за кредит, потери и убыль товаров и др. Рассматриваемые расходы не увеличивают стоимость товаров, вытекают из сущности сферы обращения и возмещаются за счет чистого дохода, создаваемого в сфере материального производства. По рассматриваемому признаку классификация расходов на реализацию позволяет правильно очертить границы материального производства, детальнее исследовать и совершенствовать на этой основе процессы, происходящие в сфере обращения.

Все виды расходов торговых организаций в зависимости от экономического содержания учитывают, анализируют и планируют по элементам и статьям затрат.

Торговые организации используют известную группировку затрат по эклнлмическим элементам:

-материальные затраты;

-. затраты на оплату труда;

-.отчисления на социальные нужды;

-амортизациоееые отчисления:

-прочие расходы.

Доходы торговой организации включают: доходы от текущей деятельности, доходы от инвестиционной и доходы от финансовой деятельности.

Основную составную часть текущих доходов торговой организации составляют доходы от реализации товаров. Размер доходов от реализации зависит от объема, состава и структуры товарооборота, издержкоемкости торгового процесса, объема дополнительных услуг, качества торгового обслуживания. Но на 90-95% они формируются за счет торговой надбавки. Торговая надбавка - это надбавка к стоимости самого товара (цене его закупки). Ее предназначение – покрыть издержки обращения и обеспечить прибыль торговой организации.

Торговые организации реализуют товары народного потребления по розничным ценам. Розничные цены на продукцию и товары формируются исходя из:

1) отпускной цены предприятия – изготовителя или цены, сформированной покупателем (без НДС), осуществляющим ввоз продукции (товаров) в республику;

2) оплаченной оптовой надбавки (при закупке у оптовых поставщиков);

3) торговой надбавки, самостоятельно определяемой розничным торговым предприятием, исходя из плановых расходов на реализацию, установленных налогов и неналоговых платежей, необходимой прибыли.

В зависимости от способа их установления розничные цены можно подразделить: на фиксированные; свободные; регулируемые.

Расчет общей суммы доходов торговой организации осуществляется путем суммирования планового дохода от торговой деятельности с планами доходов от других видов деятельности.

Основными направлениями увеличения доходов торговых организаций являются: наращивание объемов розничного товарооборота, совершенствование его структуры, пересмотр схем продвижения товаров от производителя к потребителю, формирование торгового ассортимента с более высокими торговыми надбавками, ускорение оборачиваемости товаров, более рациональные способы формирования торговых надбавок и др.

##

## **10.4 Прибыль и рентабельность торговых организаций**

В торговой организации применяются различные показатели прибыли: прибыль от реализации товаров; прибыль (убыток) от инвестиционной и финансовой деятельности прибыль до налогообложения; прибыль к налогообложению; чистая прибыль.

***Прибыль от реализации товаров*** как экономическая категория выражает экономические отношения по поводу образования части стоимости прибавочного продукта, получаемой организацией непосредственно от операций по реализации товаров.

В торговле прибыль от реализации товаров количественно представляет собой разность между суммой доходов от реализации товаров, суммой налоговых платежей, осуществляемых за счет дохода от реализации, и суммой расходов на реализацию товаров.

*Прибыль (убыток) от инвестиционной и финансовой деятельности*образуется как разность между доходами и расходами от названных видов деятельности.

*Прибыль (убыток до налогообложения)* – конечный финансовый результат, выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации. Она характеризует завершающую стадию формирования прибыли торговли до ее распределения.

*Прибыль к налогообложению* (ПКН), которая определяется по следующей формуле:

ПКН = ПНБ – ПЛ,

где ПНБ – налоговая база (валовая прибыль);

ПЛ - льготируемая прибыль.

*Чистая (нераспределенная) прибыль* – эта та прибыль, которая остается в распоряжении торговой организации после уплаты всех налогов и других обязательных платежей.

В организациях торговли конечный финансовый результат хозяйственной деятельности характеризуется абсолютной величиной общей прибыли, которая не показывает, насколько эффективна деятельность организации. Поэтому для объективной оценки деятельности организации используется относительный показатель – *рентабельность*.

Определение рентабельности производится с помощью многочисленных показателей, определяемых как процентное отношение прибыли к оптовому, розничному товарообороту, основным, оборотным средствам, функционирующему капиталу, экономическим ресурсам, текущим затратам.

В торговых организациях выбор относительного показателя зависит от того, какая сторона финансово-хозяйственной деятельности изучается.

*Оценка рентабельности* представляет частное от деления двух величин. В числителе – это различные варианты прибыли, а в знаменателе различные виды ресурсов.

В торговле используются следующие показатели уровня рентабельности:

В оптовой торговле – *отношение общей прибыли к оптовому товарообороту:*



где - общая прибыль в оптовой торговле;

 - оптовый товарооборот.

В розничной торговле – *отношение суммы прибыли к розничному товарообороту (выручке от реализации товаров):*



где - общая прибыль в розничной торговле;

 - объем розничного товарооборота (выручка).

Данный методический подход определяется тем, что в экономическом плане прибыль и товарооборот являются конечными результатами деятельности торговых организаций.

Однако, рентабельность, исчисленная таким путем, не может всецело характеризовать экономическую эффективность, так как не дает представления об использовании тех ресурсов, которыми наделена организация. *Рентабельность текущих расходов,* исчисленная отношением прибыли к расходам на реализацию, показывает, насколько денежные накопления покрывают затраты. С целью расчета этого показателя применяется следующая формула:



где ПР  - прибыль от реализации товаров;

Р – расходы на реализацию товаров.

Вместе с тем показатель рентабельности текущих расходов не лишен недостатков, так как он отражает эффективность лишь текущих затрат и не говорит об использовании основных и оборотных средств (функционирующего капитала).

*Рентабельность функционирующего капитала* (RФ.К.) определяется по формуле:



где ПОБЩ  - общая прибыль;

ОФ- среднегодовая стоимость основных средств, руб.;

ОС - среднегодовая стоимость оборотных средств, руб.;

ОФ +ОС – функционирующий капитал, руб.

В торговых организациях в качестве обобщающего показателя рентабельности выступает *рентабельность экономических ресурсов*, определяемая по отношению ко всем ресурсам (экономическому потенциалу). Она определяется по следующей формуле:



где RЭ.Р – рентабельность экономических ресурсов;

ОТ – расходы на оплату труда, руб.;

ОФ +ОС  +ОТ – стоимость экономических ресурсов (ЭР), руб.

Рассматриваемая рентабельность показывает размер прибыли на единицу стоимости совокупных ресурсов.

Следует отметить, что обобщающие показатели конкретизируются *частными показателями:* рентабельности основных средств, оборотных средств, трудовых ресурсов, характеризующими рентабельность отдельных видов ресурсов.

В зависимости от поставленной цели в числителе можно применять общую прибыль, прибыль от реализации, чистую прибыль.

Следовательно, рентабельность организаций сферы обращения характеризуется целой системой показателей. При этом независимо от того, сколько и какие именно показатели выражают рентабельность, все они отражают отношения по эффективному осуществлению затрат и использованию ресурсов.

## **10.5 Состав и структура оборотных средств торговых организаций, их нормирование**

Оборотные средства авансируются для формирования оборотных фондов – необходимых условий и элементов осуществления процессов производства и доработки товаров в системе товарного обращения, а также фондов обращения – элементов и условий обращения товаров.

***Оборотные фонды*** представляют собой предметы труда в виде сырья, вспомогательных и упаковочных материалов, топлива, используемых в процессе производства и доработки товаров в системе товарного обращения. Они сразу (в течение одного оборота) и полностью переносят свою стоимость на себестоимость производства или на расходы на реализацию товаров. Оборот оборотных фондов состоит из трех стадий: авансирование денежных средств в оборотные фонды; потребление оборотных фондов; возмещение оборотных фондов.

***Фонды обращения*** представляют собой товары и денежные средства предприятий, с помощью которых производится смена товарной стоимости, созданной или добавленной на всех стадиях производства и обращения товаров, в денежную форму. Оборот фондов обращения также состоит из трех стадий: авансирование денежных средств в фонды обращения; оборот товаров и денежных средств; возмещение фондов обращения.

*По степени планирования* оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К *нормируемым* относятся: запасы товаров текущего хранения в розничной сети, на складах и в пути; денежные средства в кассах и в пути; запасы тары порожней и под товаром; малоценные и быстроизнашивающиеся предметы; запасы топлива, горючего и материалов для хозяйственных нужд; расходы будущих периодов; запасы сырья и товаров на предприятиях общественного питания.

К *ненормируемым* относятся: денежные средства на счетах в банке; средства в расчетах (дебиторская задолженность). В торговле структура оборотных средств характеризуется высокой долей товарных запасов – около 90 % от общей стоимости оборотных средств, незначительным удельным весом денежных средств – около 5 % и расчетами – 5%.

В составе и структуре оборотных средств торговли в отличие от других отраслей экономики наибольший удельный вес занимают *товарные запасы* - часть общественного продукта, находящаяся в сфере товарного обращения и предназначенная для непрерывного удовлетворения нужд общественного и личного потребления.

Образование товарных запасов вызвано следующими причинами, связанными с особенностью торгового обслуживания: неравномерностью процессов обращения, сезонностью производства и потребления; неравномерностью размещения производства и районов потребления; непредвиденными колебаниями спроса и ритма производства; преобразованием производственной продукции в торговую; необходимостью образования страховых резервов, а также другими причинами.

Товарные запасы могут быть выражены в абсолютных и относительных величинах. Абсолютная величина товарных запасов может быть выражена в натуральных или в стоимостных единицах. Она не постоянна и все время меняется в зависимости от поступления и продажи товаров. Вследствие этого при анализе и планировании важное значение имеет соизмерение товарных запасов с товарооборотом. Для этого товарные запасы выражаются в днях. С целью их измерения рассчитывается относительный показатель, который характеризует величину товарного запаса, находящегося на предприятии торговли на определенную дату, и показывает, на сколько дней торговли хватит товарного запаса.

Величина товарных запасов непосредственно связана со скоростью обращения товаров. В случае неизменного объема товарооборота ускорение оборачиваемости товаров приводит к снижению товарных запасов и, наоборот, замедление оборачиваемости требует большей массы товарных запасов.

При совокупной стоимостной оценке оборотных активов, участвующих в воспроизводственном процессе, основной является оценка запасов товарно-материальных ценностей. Учет товарных запасов производится по фактической себестоимости.

В торговле методы нормирования собственных оборотных средств имеют некоторые отличия от методов нормирования оборотных средств в промышленности. Указанные отличия касаются двух статей: «Товарные запасы», «Денежные средства в кассе и в пути».

Методы нормирования остальных статей собственных оборотных средств однотипны с методами нормирования в промышленности.

## **10.6 Структура основных фондов в торговле, источники их воспроизводства**

Осуществление предпринимательской деятельности в торговле связано с формированием и использованием основного и оборотного капитала, которые необходимы для продвижения, хранения и реализации товаров и услуг.

На предприятии торговли основной капитал охватывает все объекты, предназначенные для постоянного использования: основные фонды, нематериальные активы и долгосрочные финансовые вложения.

В настоящее время на предприятиях торговли значительную часть основного капитала составляют *основные фонды*. Поэтому основное внимание в процессе управления основным капиталом должно быть уделено основным фондам торгового предприятия.

Средства труда, функционирующие в сфере товарного обращения, образуют основные фонды торгового предприятия. Основные фонды состоят из *активной части* – торговое оборудование, машины, транспортные средства и т.д.; *пассивной части*– здания, помещения (магазины, павильоны, киоски и т.д.), сооружения (подъездные пути, площадки и т.д.).

В торговле существенная особенность структуры производственных основных фондов заключается в высоком удельном весе пассивных основных фондов (около 85 %) и низком удельном весе активных основных фондов (около 15 %) при соответствующем соотношении в отраслях промышленности 60 и 40 %. С одной стороны, такая особенность является следствием, специфики системы товарного обращения, основное назначение которой заключается в обслуживании купли-продажи товаров, а с другой – свидетельством низкого уровня технической оснащенности отраслей товарного обращения.

В торговом предприятии затраты на воспроизводство основных фондов производятся в форме капитальных вложений и финансируются за счет тех же источников, что и в промышленности.

Совершенствование и расширение основных фондов торгового предприятия являются непременным условием увеличения объема продаж и улучшения обслуживания покупателей.

**Вопросы для повторения:**

1. Раскройте роль и значение торговли в национальной экономике

## 2.Опишите особенности торговой деятельности и их влияние на финансы

3. Раскройте понятие и состав денежныехрасходов и доходов торговой организации

4. Охарактеризуйте сущность прибыли и рентабельности торговых

организаций

## 5. Дайте характеристику составу и структуре оборотных средств торговых организаций, их нормированию

## 6. Дайте характеристику структуре основных фондов в торговле, источникам их воспроизводства

**Тема 11. Финансы организаций потребительской кооперации**

11.1 Роль потребительской кооперации в обеспечении жизненных потребностей сельского населения

11.2 Особенности хозяйственной деятельности и финансового обеспечения организаций потребкооперации

## 11.3Особенности формирования и использования денежных доходов и прибыли потребкооперации

## 11.4 Формирование и использование денежных фондов потребительской кооперации

**11.1 Роль потребительской кооперации в обеспечении жизненных потребностей сельского населения**

*Потребительская кооперация* – это система потребительских обществ, их союзов и созданных ими унитарных предприятий и учреждений, действующих на основании устава в целях удовлетворения материальных (имущественных) и иных потребностей членов потребительских обществ и населения Республики Беларусь.

Исторически потребительская кооперация сложилась как массовая общественно-хозяйственная организация, основанная на кооперативных принципах хозяйствования и осуществляющая товарный обмен между городом и деревней, промышленностью и сельским хозяйством.

В современных условиях система потребительской кооперации республики представляет собой крупную общественно-массовую организацию, которая объединяет 1,36 миллионов членов-пайщиков.

В настоящее время структура управления потребительской кооперацией Республики Беларусь осуществляется по системе: райпо - облпотребсоюз – Белкоопсоюз. Такое, трехзвенное управление, сочетает его территориальную и отраслевую формы и позволяет обеспечивать эффективное функционирование всей системы.

Потребительские общества являются юридическими лицами и составляют основу потребительской кооперации. *Потребительское общество* - добровольное объединение граждан либо граждан и юридических лиц в форме потребительского кооператива с целью удовлетворения их материальных (имущественных) и иных потребностей, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Члены потребительского общества имеют право: участвовать в деятельности потребительского общества, избирать и быть избранными в его органы управления и контроля; пользоваться преимуществом при приобретении товаров, оказании услуг в организациях торговли и бытового обслуживания потребительского общества; пользоваться льготами, предусмотренными для членов данного потребительского общества; получать от органов управления и органов контроля потребительского общества информацию об его деятельности и др.

Обязанности членов потребительского общества заключаются в следующем: соблюдать устав потребительского общества; выполнять решения органов управления и контроля потребительского общества; выполнять свои обязательства перед потребительским обществом.

Высшим органом управления потребительского общества является общее собрание членов потребительского общества (или уполномоченных), которое вправе решать все вопросы, касающиеся деятельности потребительского общества, в том числе подтверждать или отменять решения правления потребительского общества.

Все имущество потребительского общества принадлежит ему на праве собственности. Источниками формирования имущества потребительского общества являются паевые взносы членов потребительского общества, доходы от финансово-хозяйственной деятельности потребительского общества и созданных им унитарных предприятий и учреждений, доходы от размещения его собственных средств в банках и другие источники.

Реорганизация потребительских обществ и союзов потребительских обществ (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) осуществляется по решению общего собрания (собрания уполномоченных) потребительского общества, общего собрания представителей членов союза.

Ликвидация потребительских обществ и союзов потребительских обществ производится по решению их высших органов управления с согласия соответствующего местного исполнительного и распорядительного органа, а также в соответствии с основаниями, предусмотренными законодательством.

**11.2 Особенности хозяйственной деятельности и финансового обеспечения организаций потребкооперации**

Особенности организации потребительской кооперации обусловлены ее многоотраслевым хозяйством. В потребительской кооперации представлены торговля товарами народного потребления, заготовка сельскохозяйственной продукции и сырья, хлебопечение, общественное питание, звероводство, подсобное сельское хозяйство, автотранспорт и другие отрасли.

По своей социально-экономической сущности финансы других отраслей экономики и потребительской кооперации однотипны, так как базируются на собственности на средства производства, развиваются планомерно в интересах обеспечения расширенного воспроизводства и удовлетворения общественных и личных потребностей.

Вместе с тем финансы потребительской кооперации имеют некоторые отличительные особенности, обусловленные организационно-правовой формой деятельности, многоотраслевым характером хозяйства и организационным построением системы потребительской кооперации.

Важнейшей особенностью кооперативных финансов является то, что их основой служит собственность на имущество, создаваемое за счет средств членов потребительских обществ - пайщиков, а также прибыли и других доходов от хозяйственной деятельности кооперативных организаций.

Одной из основных особенностей функционирования финансов потребительской кооперации является то, что имущество потребительского общества является неделимым и не подлежит распределению по долям (вкладам) между его членами и работниками. В большинстве стран мира в кооперативном законодательстве и уставах кооперативных организаций предусматривается, что в случае ликвидации потребительского общества его имущество разделу между пайщиками не подлежит, а передается другим потребительским обществам или союзам. Данный подход учтен и в законе Республики Беларусь «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Республике Беларусь».

Неделимый фонд выступает в качестве коллективного капитала, которого не может быть в иных организациях, осуществляющих предпринимательскую деятельность. Он не распределяется между участниками потребительского общества в период его функционирования. По своей социально-экономической сущности неделимый фонд должен обеспечить устойчивость деятельности потребительской кооперации как социального достояния многих поколений членов-пайщиков, способствовать, тем самым, достижению долговременной цели получения экономических и социальных услуг.

Таким образом, организационно-правовая форма хозяйствования обуславливает специфические, присущие потребительской кооперации формы управления собственными средствами и организацию финансов, порядок распределения и использования прибыли кооперативных организаций, источники и методы финансирования капитальных вложений, формы финансовых взаимоотношений с государственным бюджетом и др.

##

## **11.3Особенности формирования и использования денежных доходов и прибыли потребкооперации**

Учет и планирование расходов на реализацию по заготовкам сельскохозяйственных продуктов и сырья осуществляется по тем же статьям, что и в торговле. Однако в составе расходов на реализацию по заготовкам сельскохозяйственных продуктов и сырья можно выделить специфические статьи расходов – затраты на содержание скота и птицы на базах и приемных пунктах.

*Выручка* представляет собой денежные средства, полученные за реализованные товары, готовую продукцию и оказанные услуги. Она выражает конечную стадию в кругообороте средств торговых и заготовительных предприятий и организаций.

Наибольшая часть товаров реализуется по свободным ценам, которые подразделяются на отпускные и розничные.

*Закупочные цены* на сельскохозяйственную продукцию определяются производителями по согласованию с перерабатывающими, заготовительными и торгующими предприятиями исходя из плановых затрат на производство, необходимой прибыли, конъюнктуры рынка, установленных налогов.

*Розничная цена* – цена (фиксированная или свободная), по которой товар реализуется населению. Розничные цены на сельскохозяйственную продукцию формируются исходя из закупочной цены сельхозпроизводителей или отпускной цены заготовительных организаций, оплаченной оптовой надбавки при закупке у оптовых поставщиков и торговой надбавки, а также косвенных налогов.

За оказываемые услуги по доведению товара до потребителя, по его реализации торговое предприятие взимает плату, которая по своей сущности является ценой торговых услуг. В настоящее время этой платой является торговая надбавка к цене закупленных товаров. Сумма торговых надбавок по реализации товаров и представляет доходы от реализации. На величину торговой надбавки оказывает влияние характер услуг, специфика деятельности, уровень расходов на реализацию, ценовая политика предприятия, спрос и предложение на торговые услуги, конкуренция.

Заготовительные предприятия и организации, независимо от форм собственности, осуществляющие закупки у сельскохозяйственных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и населения сельскохозяйственной продукции формируют отпускные цены. По этим ценам осуществляется реализация продукции перерабатывающим и торгующим предприятиям, исходя из закупочной цены, плановых затрат (расходов по заготовке, хранению и транспортировке сельхозпродукции), установленных налогов и неналоговых платежей, необходимой прибыли. Уровень доходов определяется как отношение суммы этих доходов к заготовительному обороту.

*Прибыль организаций и предприятий потребительской кооперации* – это экономическая категория, выражающая финансовые результаты их хозяйственной деятельности. Прибыль выступает в качестве одного из основных показателей эффективности хозяйственной деятельности.

Важное место в деятельности предприятий, организаций потребительской кооперации отводится распределению и использованию прибыли. Распределение прибыли представляет собой направление ее на формирование доходов государственного бюджета и удовлетворение потребностей организаций и предприятий в средствах на расширение хозяйства, материальное стимулирование работников и пайщиков.

## **11.4 Формирование и использование денежных фондов потребительской кооперации**

*Фонды потребительской кооперации* по своему экономическому содержанию, выполняемой роли, порядку образования и использования подразделяются на общие (общехозяйственные) и специальные (целевые), накопления и потребления.

*Фонды общие* – это собственные средства, предназначенные для финансирования основной деятельности кооперативных предприятий и организаций. К ним относятся: паевой фонд и уставный фонд.

*Фонды специального назначения* создаются для финансирования специальных целевых программ. К ним относятся: фонд пополнения собственных оборотных средств, фонд финансирования инвестиций в основной капитал, фонд финансирования международного кооперативного движения, фонд потребления.

Фонды специального назначения по характеру использования подразделяются на фонды накопления и фонды потребления.

*Фонды накопления* – фонды специального назначения, при использовании средств которых создается новое имущество. К ним относятся: фонд пополнения собственных оборотных средств, фонд финансирования инвестиций в основной капитал, фонд финансирования международного кооперативного движения.

*Фонд потребления* – фонд специального назначения, при использовании которого нового имущества не создается. Средства этого фонда используются на социальное развитие, поощрение и финансирование затрат по работе с пайщиками.

Рассмотрим, основные денежные фонды потребительской кооперации, которые имеют специфику образования и использования отличную от других отраслей экономики.

*Фонды общие (общехозяйственного назначения).* В потребительских обществах *паевой фонд* создается за счет паевых взносов его членов. Кроме того, в настоящее время в соответствии с новым уставом паевые взносы вносят как его индивидуальные члены (граждане), так и коллективные (государственные, общественные и другие организации и предприятия).

Величина паевого взноса устанавливается самими потребительскими обществами. Следует отметить, что средства паевого фонда находятся в постоянном пользовании общества и служат источником формирования оборотных средств.

Средства паевого фонда могут быть обращены на покрытие убытков потребительских обществ. Собрание пайщиков в таких случаях принимает решение о порядке восстановления паевого фонда. Одним из резервов увеличения этого фонда является привлечение в состав потребительского общества на договорных началах коллективных членов (сельскохозяйственных предприятий, различных предприятий, расположенных в зоне деятельности кооператива), которые при этом сохраняют полную хозяйственную самостоятельность, имеют право пользоваться различными услугами потребительского общества, принимать участие в управлении его делами.

При прекращении членства в потребительском обществе паевой взнос подлежит возврату. Порядок возврата паевого взноса при прекращении членства в потребительском обществе определяется его уставом.

В потребительских обществах и потребсоюзах образуется *уставный фонд,* который является первоначальным источником образования собственных основных и оборотных средств.

Источниками формирования данного фонда являются вступительные взносы членов-пайщиков. Фонд может быть увеличен за счет отчислений от распределяемой прибыли; средств специальных фондов, созданных за счет прибыли; прочих источников.

По своей природе уставный фонд кооперативных предприятий и организаций является неделимым. Собственность кооперативных хозяйств воплощается именно в этом фонде.

Уставный фонд используется для финансирования текущей хозяйственной деятельности: для покрытия основных фондов и формирования нормируемых оборотных средств – запасов сырья, топлива, готовой продукции, денежных средств, прочих активов.

*Фонды специального назначени.я Фонд пополнения собственных оборотных средств* образуется на предприятиях, в организациях, учреждениях, потребительских обществах.

Источниками образования фонда являются: отчисления от распределяемой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, организации, учреждения; стоимость безвозмездно полученных основных средств, сырья, материалов, готовой продукции, других товарно-материальных ценностей и денежных средств; вступительные взносы вновь кооперируемых пайщиков; стоимость дооценки товаров, сырья, материалов и производственных запасов проводимой по решению правительства и других органов государственной власти.

Средства фонда пополнения собственных оборотных средств не расходуются, кроме исключительных случаев, когда они направляются по решению собрания уполномоченных, учредителей или правления на погашение убытков от: хозяйственно-финансовой деятельности субъектов хозяйствования по итогам года; долгов в случае банкротства и ликвидации организации, потребительского общества; безвозмездной передачи основных средств и иных ценностей.

*Фонд финансирования инвестиций в основной капитал* образуется на предприятиях, организациях, учреждениях, потребительских обществах. В фонд зачисляются собственные средства организаций, предприятий и учреждений потребительской кооперации, направляемые на развитие материально-технической базы.

Источником образования фонда являются отчисления: от распределяемой прибыли, производимые в соответствии с рекомендациями Белкопсоюза по распределению прибыли в системе потребительской кооперации Республики Беларусь, в размерах, установленных правлением (руководителями) соответствующих потребсоюзов, райпо, организаций, предприятий, учреждений; от прибыли текущего года, при условии полного использования сумм начисленного износа (амортизации) на последнюю отчетную дату.

*Фонд финансирования международного кооперативного движения* в соответствии с уставом Белкоопсоюза создается в целях формирования резерва финансовых ресурсов, предназначенных для отчислений в международные кооперативные организации и покрытия расходов, связанных с международным кооперативным движением. Данный фонд образуется за счет отчислений от распределяемой прибыли (общей прибыли за вычетом платежей в бюджет, погашения долгосрочных кредитов банка, отчислений на пополнение собственных оборотных средств) предприятий и организаций системы областных потребсоюзов и Белкоопсоюза. Средства в этот фонд областные потребсоюзы перечисляют в устанавливаемой ежегодно сумме не позднее 1 июня.

В потребительских обществах образуется *фонд финансирования затрат по работе с пайщиками*. Этот фонд образуется за счет прибыли, полученной за истекший год потребительскими обществами от собственной хозяйственной деятельности и деятельности созданных ими унитарных предприятий после уплаты налогов за счет прибыли, погашения долгосрочных кредитов, бюджетных ссуд, займов, отчислений на пополнение собственных оборотных средств и на развитие материально-технической базы потребительского общества.

В потребительских обществах образуется *резервный фонд заработной платы*. Его назначение состоит в обеспечении работникам причитающейся заработной платы, а также установленных законодательством и коллективными договорами гарантийных и компенсационных выплат на случай банкротства и ликвидации предприятия (организации); покрытие убытков от хозяйственной деятельности. Величину резервного фонда определяют в коллективном договоре.

**Вопросы для повторения:**

1. Раскройте роль потребительской кооперации в обеспечении жизненных потребностей сельского населения

2.Охарактеризуйте особенности хозяйственной деятельности и финансового обеспечения организаций потребкооперации

## 3.Сформулируйте основные особенности формирования и использования денежных доходов и прибыли потребкооперации

## 4.Дайте характеристику процессам формированиея и использования денежных фондов потребительской кооперации

**Тема 12. Финансы организаций автомобильного транспорта**

* 1. Роль автотранспорта в национальной экономике
	2. Состав и структура денежных расходов автотранспортных

организаций

12.3Денежные доходы автотранспортных организаций

12.4Методика планирования порядок использования прибыли

автотранспортных организаций

12.5Организация финансирования основных средств автотранспортных организаций

12.6Организация финансирования оборотных средств автотранспортных организаций

## **12.1Роль автотранспорта в национальной экономике**

Транспорт является одной из базовых отраслей народного хозяйства. Он обеспечивает взаимосвязь производителей и потребителей продукции. Без системы перевозок и доставок грузов невозможно территориальное разделение труда и экономический прогресс в обществе. Наукой доказано, что подъем национального производства возможен лишь в условиях опережающих темпов роста мощностей транспортных организаций.

В структуре транспортной системы Республики Беларусь автомобильный транспорт играет ведущую роль. На его предприятия приходится в разные годы от 70% до 80% грузовых перевозок, что обусловлено небольшой территорией страны.

Автомобильный транспорт имеет преимущества перед другими видами транспорта: маневренность, срочность и регулярность доставки грузов, сохранность грузов, возможность концентрации транспортных средств там, где они в данный момент необходимы. Каким иным видом транспорта не перевозился бы груз, его подвоз к местам погрузки и разгрузки на склады потребителя осуществляется автотранспортом. Кроме того, он наиболее эффективен при транспортировках на короткие расстояния, так как при этом экономятся расходы на промежуточные погрузочно-разгрузочные работы.

В сфере непосредственно перевозок работает 6% трудового населения страны, а с учетом персонала, обеспечивающего перевозки, их удельный вес возрастает до 12,5%. Поэтому развитие автотранспортной отрасли имеет не только экономическое, но и социальное значение, способствуя повышению уровня занятости граждан.

Основным недостатком автомобильного транспорта является высокая стоимость перевозок, обусловленная небольшой грузоподъемностью подвижного состава, а также его негативное влияние на экологическую среду.

Благодаря географическому расположению через территорию Беларуси проходят важнейшие транспортные магистрали, что дает отечественным международным перевозчикам естественные преимущества для расширения границ их деятельности. Поэтому вопросы увеличения инвестиций в автотранспортную отрасль являются наиболее актуальными как для хозяйствующих субъектов, так и для государства в целом.

Организация финансов в данной сфере производственной деятельности характеризуется существенными особенностями, вытекающими из специфики самого транспортного процесса. Транспорт, в отличие от других отраслей материального производства, не выпускает продукцию в натурально-вещественном виде. По словам К. Маркса он создает «полезный эффект» - перевозки (перемещение), производство и реализация которого во времени совпадают, то есть транспортная услуга потребляется и оплачивается тогда, когда и создается. В результате транспортные предприятия не накапливают запасов сырья, незавершенного производства, готовой продукции, столь необходимых и значительных в отраслях, производящих товары, а соответственно не возникает потребности в больших размерах оборотных средств, для обеспечения ритмичного процесса реализации транспортной продукции.

* 1. Состав и структура денежных расходов автотранспортных

организаций

Расходы автотранспортных предприятий планируются и учитываются отдельно по каждому виду деятельности:

* перевозкам грузов и пассажиров;
* погрузке-разгрузке грузов;
* хранению грузов;
* экспедированию грузов;
* прочие (таможенные сборы, пошлины, платежи за проезд по дорогам, др.).

Автотранспорт относится к наиболее трудоемким отраслям экономики (за рулем каждого автомобиля находится человек). Поэтому затраты на оплату труда с отчислениями в фонд социальной защиты населения здесь значительные и составляют в среднем 45-48% себестоимости перевозок.

В составе материальных затрат отдельно выделяются затраты топлива. Они достигают 28-30% всей себестоимости и оказывают наиболее существенное влияние на ее динамику. Автотранспорт ежегодно потребляет около 85% всех объемов используемого в республике бензина и более 50% дизельного топлива. Поэтому экономия постоянно дорожающих топливно-энергетических ресурсов является не только отраслевой, но и народнохозяйственной задачей.

Автотранспорт также выступает как наиболее фондоемкая отрасль экономики. Здесь сосредоточено 16% всех основных фондов, эксплуатируемых в народном хозяйстве. Поэтому амортизационные отчисления, начисленные на стоимость основных средств, включаются в значительных суммах в производственные затраты автохозяйств, увеличивая их в среднем на 11%. Начисляется амортизация и относится на себестоимость автотранспортных перевозок исходя из нормативных сроков службы автомобилей, которые составляют от 4 до 15 лет.

Плановый расчет производственных издержек в разрезе указанных элементов в целом по автотранспортному предприятию осуществляется путем составления сметы затрат на производство на год с разбивкой по кварталам.

По каждому виду автотранспортных перевозок составляются калькуляции себестоимости, которые служат основанием для расчета транспортных тарифов, оплачиваемых клиентами-заказчиками услуг.

В зависимости от характера перевозок калькуляционными единицами транспортной работы, на которую рассчитывается плановая себестоимость, являются: 1 тонна-километр пробега, 1 пассажиро-километр, 1 километр, 1 час работы автомобиля, 1 тонна перевезенного груза и др.

Большинство затрат включается в состав себестоимости по нормам, установленным на 1000 километров пробега автомобилей и являются условно-переменными. К ним относятся: заработная плата ремонтных и вспомогательных рабочих, затраты на топливо, на ремонт и восстановление износа автомобильных шин, на техническое обслуживание автомобилей, текущий и капитальный ремонт подвижного состава.

В плановую себестоимость единицы транспортной работы включаются только затраты, связанные с перевозочной деятельностью. Расходы по экспедированию грузов, погрузочно-разгрузочным работам, по хранению грузов, командировочные расходы, оплата проезда по платным дорогам, по предоставлению контейнеров, взвешиванию грузов, оплате таможенных, экологических, местных сборов в себестоимость перевозок не включаются. Они учитываются и оплачиваются заказчиками перевозок по соглашению сторон отдельно.

Существенным внутрихозяйственным резервом экономии затрат является сокращение до минимума порожних пробегов подвижного состава, улучшение качества технического обслуживания и ремонтов подвижного состава, позволяющее увеличить периоды межремонтных пробегов автомобилей, сократить количество их возвратов с маршрутов и простои из-за технической неисправности. Экономия фонда оплаты труда и отчислений в фонд социальной защиты населения достигается при использовании в перевозках грузов прицепов и автопоездов.

Помимо внутренних факторов, определяющих затраты на перевозку грузов и пассажиров, большое влияние на уровень себестоимости автотранспортных услуг оказывают внешние факторы, не зависящие от деятельности автотранспортных предприятий. К ним относятся: налоговая нагрузка на фонд оплаты труда и другие налоговые включения в себестоимость автоперевозок, цены на автомобильное топливо, плата за проезд по автодорогам, таможенные сборы и др.

 В совокупности все внутренние и внешние факторы определяют самую высокую себестоимость автомобильных перевозок по сравнению с другими видами транспорта (железнодорожным, морским, речным). Тем не менее, без услуг автотранспорта невозможно нормальное функционирование всех звеньев национальной экономики.

##

12.3Денежные доходы автотранспортных организаций

Эксплуатационные затраты автотранспортных предприятий покрываются за счет выручки от реализации товаров, работ, услуг, доходов от инвестиционной и финансовой деятельности.

Основным видом денежных доходов является выручка от реализации:

* услуг перевозок грузов;
* сервисных услуг;
* экспедиторских услуг;
* логистических услуг;
* складских услуг;
* погрузочно-разгрузочных работ и др.

В составе доходов отинвестиционной и финансовой деятельности существенное место занимает арендная плата, получаемая автохозяйствами за предоставление во временное пользование потребителям производственных помещений, оборудования, автотранспортных средств, суммы штрафов, взимаемые с клиентов за нарушения договоров по перевозкам грузов, за простой подвижного состава свыше установленных норм под погрузкой – разгрузкой и др.

Доходы от перевозки грузов представляют собой плату потребителей этих услуг по установленным тарифам.Тарифы на перевозку грузов рассчитываются перевозчиком на основе Положения о порядке формирования цен, предусматривающего включение в их состав себестоимости, прибыли и налогов, увеличивающих в соответствии с законодательством реализационную цену транспортной услуги. При этом учитывается также существующая конъюнктура цен на рынке транспортных услуг.

Тарифы рассчитываются и дифференцируются по типам, маркам автомашин по следующим единицам транспортных работ: за 1 тонну перевезенного груза; 1 отправку груза (ездку); 1 тонно-километр; 1 автомобиле-день эксплуатации автомобиля; 1 час нахождения автомобиля у заказчика; 1 километр пробега и др.

В тарифы на грузовые, а также на междугородние пассажирские перевозки, помимо себестоимости и прибыли, включается в установленном порядке налог на добавленную стоимость по ставке 20%.

В автохозяйствах составляется прейскурант цен, утверждаемый руководителем предприятия (индивидуальным предпринимателем).

Отдельным клиентам может предоставляться скидка с прейскурантного тарифа. Тогда тариф на перевозку становится уже не общим, а индивидуальным и к нему в обязательном порядке должен составляться Протокол согласования цен, подписанный заказчиком и руководителем транспортной организации.

При планировании доходов от перевозки грузов и пассажиров на предстоящий период исходят из предполагаемого объема работ по их видам, в соответствии с заключенными с заказчиками договорами, и установленного тарифа.

Распределение и использование полученных автохозяйствами доходов осуществляется в соответствии с Уставом и с учетом действующего налогового законодательства.

12.4 Методика планирования порядок использования прибыли

автотранспортных организаций

Прибыль автотранспортных предприятий – это результат их хозяйственной деятельности. Она формируется как разница между общей суммой доходов за вычетом из нее оборотных налогов и суммой затрат.

Прибыль характеризует экономическое состояние предприятий, их финансовый потенциал, позволяющий развивать бизнес, повышать оплату труда работников, удовлетворять их социальные нужды. Рентабельность грузовых перевозок находится в пределах 5%, что недостаточно для того, чтобы обеспечить обеспечение отрасли собственными финансовыми реурсами.

Распределение и использование прибыли регулируется, прежде всего, законами о налогах. При наличии прибыли начисляется налог на прибыль по ставке 18%. После уплаты налогов, оставшаяся сумма чистой прибыли принадлежит предприятию и может быть им использована на расширение производства и на потребление.

12.5Организация финансирования основных средств автотранспортных организаций

Основные средства автохозяйств характеризуются своей структурой, в которой около 60% приходится на подвижной состав. Эффективность использования автомобилей является главным фактором, определяющим финансовые результаты работы автотранспортных предприятий. Поэтому при проведении экономического анализа с целью выявления резервов увеличения доходов, снижения себестоимости автомобильных перевозок и роста прибыли основное внимание уделяется расчету и оценке технико-экономических показателей эксплуатации транспортных средств в виде следующих коэффициентов (К):

 пробег с грузом

* К. использования пробега =

 общий пробег автомобилей

 вес перевезенного груза

* К. использования грузоподъемности =

 максимальная грузоподъемность автомобилей

 автомобиле-дни работы на линиях

* К. использования парка=

автомобиле-дни пребывания в хозяйстве

 выручка от реализации

* К. фондоотдачи=

 стоимость основных фондов

Коэффициент использования пробега позволяет оценить эффективность работы диспетчерской службы, задачей которой является обеспечение загрузки автомобилей в обратном направлении, так как при этом транспортная организация получает двойные доходы и прибыль. В противном случае при порожнем возвращении автомобилей на автобазу нарастают переменные затраты без источников их покрытия. В настоящее время более 40% расстояния автомобили проходят без груза, что говорит о существенных резервах в этой области. Программа развития логистических центров в Республике Беларусь, в которой будут задействованы транспортные организации, направлена на совершенствование управления грузопотоками, что позволит оптимизировать использование пробега автомобилей и увеличить их доходы.

Коэффициент использования грузоподъемности должен стремиться к единице. Тогда возрастают объемы оплаченной работы и выручка от реализации при неизменных затратах на транспортировку грузов.

Коэффициент использования парка машин показывает интенсивность эксплуатации автомобилей, непосредственно определяющую величину получаемых доходов. На его уровень влияют простои автомобилей из-за технической неисправности или из-за отсутствия заказов на перевозки.

Перечисленные, а также и другие технико-экономические коэффициенты работы транспорта в комплексе реализуются в финансовых показателях, отражающих величину полученных доходов или прибыли на рубль основных фондов или наиболее активной их части – парка автомобилей.

Подвижной состав является самой изнашивающейся группой основных фондов и нуждается в постоянной замене. Для целей его воспроизводства предназначена прибыль. Однако с ростом требований к качеству автомобилей возрастают и затраты автозаводов на их выпуск и соответственно увеличиваются реализационные цены. Поэтому прибыли в автохозяйствах совершенно недостаточно для замены изношенного подвижного состава. В результате возрастная структура грузовых автомобилей в Республике Беларусь постоянно ухудшается. В настоящее время более половины всего парка грузовых автомобилей составляют машины возрастом свыше 13 лет, а удельный вес автомобилей возрастом до 3 лет - чуть более 10%. Половина грузовых автомобилей, 80% прицепов и 60% полуприцепов полностью самортизированы и подлежат списанию.

Высокий уровень износа подвижного состава обусловливает значительные затраты на их ремонт и техническое обслуживание для поддержания в работоспособном состоянии, старые автомобили потребляют больше топлива и смазочных материалов. В итоге качественный состав автопарка влияет на финансовые результаты деятельности автохозяйств и им необходимо изыскивать финансовые возможности для обеспечения должного уровня технического состояния автопарка.

Автохозяйства на эти цели направляют более половины чистой прибыли. Однако этих средств недостаточно. За них в год можно приобрести 200 новых автопоездов, в то время как ежегодная потребность в них составляет 1400-1500 машин.

В результате обеспеченность автохозяйств грузовым подвижным составом не соответствует реальной потребности экономики, о чем свидетельствует тот факт, что на 1000 жителей в республике приходится всего лишь 0,67 грузовых автомобилей, тогда как в США – 185 единиц, Германии – 56 единиц, России – 28 единиц. С 1990 г. число автомобилей в Беларуси сократилось в 4,8 раза и для его восстановления необходимо привлечь значительные финансовые ресурсы.

Основными привлеченными источниками финансирования капитальных вложений служат кредиты банков и средства лизинговых компаний. Предпочтительным вариантом для транспортных организаций являются приобретение автомобилей в лизинг. Преимущества заключаются в том, что лизинговые платежи включаются в себестоимость перевозок, подвижной состав сразу же вступает в эксплуатацию и приносит доход, позволяющий постепенно погашать задолженность по платежам. По истечении срока лизинга автомобили могут выкупаться по остаточной стоимости и далее использоваться в хозяйстве как собственные основные средства.

В практике финансирования капитальных вложений во многих странах лизинг признан наиболее эффективным способом привлечения инвестиционных ресурсов. Например, в США доля лизинга в общем объеме инвестиций составляет 25%, в Японии – 19%, Польше – 42%, Венгрии – 39%. В Беларуси она пока незначительна и в целом по народному хозяйству едва превышает 5%.

Для стимулирования реализации отечественных машин производства Минского автомобильного завода установлено правило, по которому разрешается лизинг в режиме временного беспошлинного ввоза нового импортного грузового подвижного состава при условии приобретения равного количества новых транспортных средств белорусского производства.

12.6Организация финансирования оборотных средств автотранспортных организаций

Оборотные средства в автохозяйствах не столь значительны как основные. Их доля в общей стоимости активов составляет в среднем 5%. В составе оборотных активов преобладают: автомобильная резина в запасе, запасные части для ремонта автомобилей, инструмент, смазочные материалы, топливо (при наличии на территории предприятия бензохранилищ).

Источниками формирования оборотных средств выступают преимущественно собственные финансовые ресурсы предприятия, а также устойчивая кредиторская задолженность, которая постоянно присутствует в обороте в связи с особенностями расчетов с потребителями транспортных услуг. Ее объективно создают средства, вносимые клиентами в виде предоплаты предстоящих перевозок или в форме предусмотренных договором плановых платежей.

**Вопросы для повторения**

1. Назовите основные отраслевые особенности организации финансов

автотранспорта.

1. Чем специфична структура денежных расходов организаций

автотранспорта и как это влияет на финансовые результаты их деятельности?

1. Какие особенности имеются в составе и структуре денежных

доходов организаций автотранспорта?

1. Раскройте сущность формирования и распределения прибыли

автотранспортных организаций

1. Охарактеризуйте основные и оборотные средства автотранспортных

организаций.

# **Тема 13. Финансы подрядных строительныхт организаций**

13.1Роль подрядных строительных организаций в национальной экономике

13.2Денежные расходы подрядного строительства

13.3 Формирование доходов строительных организаций

13.4 Прибыль в строительстве и отраслевые особенности ее планирования

13.5Состав, структура и источники финансирования основных средств в стрительстве

13.5Состав, структура и источники финансирования оборотных средств в стрительстве

**13.1Роль подрядных строительных организаций в национальной экономике**

Строительство представляет собой отдельную самостоятельную отрасль экономики страны, которая предназначена для ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения, ремонта и технического перевооружения действующих объектов производственного и непроизводственного назначения. Определяющая роль отрасли строительства заключается в создании условий для динамичного развития экономики страны.

Строительная отрасль объединяет деятельность общестроительных и специализированных организаций, проектно-изыскательских и научно-исследовательских организаций, предприятий стройиндустрии в составе строительных объединений, а также организаций, выполняющих строительно-монтажные работы (СМР) хозяйственным способом.

В строительном процессе может быть выделено три этапа:

Первый этап – подготовка строительства осуществляется по следующим направлениям: технико-экономические исследования целесообразности строительства объекта, проектирование объекта и инженерно-техническая подготовка к строительству.

Второй этап – собственно строительство характеризуется тем, что на строительной площадке происходит соединение всех технологических элементов строительного процесса, в результате функционирования которых создается строительная продукция, формируются совокупные фактические издержки строительного производства, материально-вещественные элементы зданий и сооружений, их архитектурно-строительная выразительность и качество.

Третий этап характеризуется *реализацией строительной продукции*: ввод законченных сооружений в эксплуатацию и передача их заказчику в качестве основных фондов.

Специфика в организации финансов, обусловленная технико-экономическими особенностями данной отрасли:

* для строительного производства характерен более продолжительный производственный цикл, что влияет на объем незавершенного производства, покрываемый оборотными средствами. В связи с этим в структуре оборотных средств большой удельный вес занимает незавершенное производство;
* строительство объектов осуществляется в различных климатических и территориальных зонах, что отражается на их индивидуальной стоимости и приводит к неравномерному поступлению выручки от сдачи работ заказчику;
* финансирование строительства производится в пределах сметной стоимости, которая устанавливается на основе договоров на строительство с заказчиками, а также договоров, заключенных с поставщиками материально-технических ресурсов;
* характер строительно-монтажных работ обуславливает различную степень материалоемкости и трудоемкости выполняемых работ в отдельные периоды строительства, что определяет неравномерную потребность в оборотных средствах. В частности, начало строительства требует больших материальных затрат и, наоборот, отделочные работы уменьшают расход материалов и увеличивают трудовые затраты;
* в связи с неоднородностью и различным характером затрат на сооружаемых объектах цена определяется в каждом конкретном случае. Сметная стоимость строительства включает в себя прямые затраты, накладные расходы и плановые накопления, такой порядок ее построения определяет нормативный метод планирования прибыли.

В капитальном строительстве получили распространение следующие организационные формы строительства: подрядный способ, хозяйственный способ, строительство объектов «под ключ».

При *подрядном способе* строительство объекта осуществляется постоянно действующими специальными строительными и монтажными организациями (подрядчиками) по договору с заказчиком, которые имеют собственные материально-технические базы, средства механизации и транспорта, постоянные строительно-монтажные кадры соответствующих специальностей и опираются в своей деятельности на крупное механизированное промышленное производство строительных конструкций, деталей, полуфабрикатов. Данный способ строительства является основным.

Подрядный способ работ предполагает заключение договора между заказчиком и подрядчиком (генеральным подрядчиком) на весь период строительства до полного его завершения. Этот договор носит название генерального. В дополнение к генеральному договору стороны заключают дополнительное соглашение на год. Заказчик предоставляет подрядчику площадку для строительства, своевременно передает ему утвержденную проектно-сметную документацию, обеспечивает финансирование, поставляет оборудование.

*Хозяйственный способ* предполагает, что строительство объектов осуществляется собственными силами заказчика или инвестора. С этой целью в организационной структуре заказчика создается строительно-монтажное подразделение, которое и осуществляет комплексное строительство объекта. Этот способ обычно применяют при реконструкции или расширении действующих предприятий, при строительстве небольших объектов на территории существующего предприятия.Таким образом, приходится выполнять небольшие по масштабам объемы работ различного профиля с неритмичной загрузкой рабочих. При этом требуется относительно небольшое количество рабочих, владеющих широким спектром специальностей.

Строительство объектов «*под ключ*», предполагает, что заказчик передает часть своих функций генеральному подрядчику, который принимает на себя полную ответственность за строительство объекта в соответствии с утвержденным проектом, в установленные сроки и в пределах утвержденной сметной стоимости. Все это повышает заинтересованность генподрядчика в более экономном расходовании средств, так как полученная экономия поступает в его распоряжение, упрощается система связей, что способствует повышению оперативности принятия и реализации решений, а в конечном итоге – удешевлению и ускорению строительства.

##

**13.2Денежные расходы подрядного строительства**

В процессе производственной деятельности строительные организации несут денежные затраты. *Себестоимость* – это выраженные в денежной форме затраты на производство строительных работ, выпуск продукции и оказание услуг.

В строительстве используются показатели сметной (определенной в сметах), плановой (рассчитанной строительной организацией с учетом конкретных условий) и фактической (реально сложившейся на строительной площадке) себестоимости строительно-монтажных работ. Себестоимость строительно-монтажных работ включает: расходы на приобретение материалов, топлива, энергии, оплату труда персонала, компенсацию износа используемых основных средств и другие затраты.

В строительстве различают сметную (нормативную), плановую и фактическую себестоимость.

*Сметная (нормативная)* *себестоимость* *строительно-монтажных работ* (SСМ) определяется проектной организацией в ходе составления необходимого комплекса проектных документов по сметным нормам и текущим ценам на момент ее расчета.Сметная себестоимость – база для расчета плановой себестоимости строительно-монтажных работ. Она позволяет строительной организации прогнозировать предварительно уровень своих будущих затрат, а заказчику – оценить диапазон, в котором может осуществляться торг с подрядной строительной организацией.

*Плановая себестоимость* строительно-монтажных работ представляет собой прогноз величины затрат конкретной строительной организации на выполнение определенного комплекса строительно-монтажных работ. Она используется строительной организацией для определения прибыли и возможностей своего производственного и социального развития, построения внутрипроизводственного хозяйственного расчета своих структурных подразделений и для других целей.

Себестоимость строительно-монтажных работ планируется строительными и монтажными организациями самостоятельно при разработке годовых (текущих) планов производственно-хозяйственной деятельности на основе заключенных с заказчиками договоров (контрактов) строительного подряда.

Порядок и методы планирования себестоимости строительных работ каждая строительная организация может устанавливать самостоятельно, исходя из условий своей деятельности.

*Фактическая себестоимость* строительно-монтажных работ – это величина производственных затрат, определяемых по данным бухгалтерского учета. Она складывается из фактической стоимости материалов, заработной платы, затрат на эксплуатацию строительных машин и механизмов, накладных расходов, прочих затрат и налогов, относимых на себестоимость.

Конечной целью учета фактической себестоимости строительно-монтажных работ является своевременное, полное и достоверное отражение фактических затрат, связанных с производством и сдачей работ заказчику по видам и объектам строительства, выявление отклонений от ожидаемых значений, а также контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Учет затрат на производство строительно-монтажных работ в зависимости от видов объектов учета может быть организован позаказным методом или методом накопления затрат за определенный период времени по нормативам используемых ресурсов.

Основным методом учета затрат на производство строительных работ является *позаказный метод*, при котором объектом учета является отдельный заказ, открываемый на каждый объект строительства (или вид работ) в соответствии с договором, заключенным с заказчиком. Для каждого заказа ведется учет затрат нарастающим итогом до окончания выполнения работ.

*Метод накопления затрат* за определенный период времени предусматривает ведение учета затрат по группе объектов.

Учет затрат на производство осуществляется на основе первичной учетной документации, обеспечивающей учет по объектам строительства и видам работ.

Данные учета себестоимости строительных работ используются в процессе анализа для выявления внутрипроизводственных резервов, а также при определении фактических финансовых результатов деятельности строительных организаций и их подразделений.

**13.3 Формирование доходов строительных организаций**

Под *доходами* строительной организации признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, полученная в результате хозяйственной деятельности.

В зависимости от характера, условия получения и направления деятельности доходы строительной организации подразделяются на:

1) доходы от текущей (строительной) деятельности;

2) доходы от инвестиционной деятельности;

3) доходы от финансовой деятельности;

Доходами от текущей деятельности для строительных организаций является выручка от сдачи заказчику строительной продукции, а также поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее выручка).

Большое значение при формировании выручки играет порядок расчетов за выполненные строительные работы, который определяется договором подряда. При организации расчетов за отчетный период может быть принят месяц либо период времени, необходимый для строительства объекта или выполнения строительных работ, либо выполненный этап (комплекс) строительных работ.

При расчетах организации с заказчиком за готовую строительную продукцию необходимо принимать во внимание разрыв между временем выполнения строительно-монтажных работ и сдачей готовой строительной продукции, то есть учитывать изменение объема незавершенного строительного производства.

К незавершенному строительному производству относят работы, выполненные подрядной организацией и не сданные заказчику. Состав незавершенного строительного производства зависит от принятого порядка расчетов с заказчиком. При расчетах с заказчиком за готовую строительную продукцию незавершенным производством считаются все виды работ, выполненные на объектах, до сдачи их заказчику. При расчетах с заказчиком по мере выполнения отдельных этапов работ к незавершенному строительному производству относятся работы по этапам до полного их завершения и сдачи.

Как правило, в Республике Беларусь расчеты заказчика с подрядчиком за выполненные строительно-монтажные работы производятся ежемесячно, на основании подписанных заказчиком справок о сметной (договорной) стоимости выполненных работ.

Как финансовый показатель выручка характеризует завершение производственного цикла, возврат авансированных на производство средств организации в денежную наличность и начало нового кругооборота средств. Выручка от реализации выполненных объемов строительно-монтажных работ определяется по мере сдачи выполненных объемов строительно-монтажных работ заказчику и предъявления к оплате расчетных документов.

На величину дохода строительной организации воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. К факторам, находящимся вне сферы воздействия предприятия относятся: конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений.

К факторам, зависящим от деятельности строительной организации, относятся уровень цен на реализуемую продукцию (работы, услуги), уровень хозяйствования, конкурентоспособность продукции, качество продукции (работ, услуг), организация производства и труда и др.

**13.4 Прибыль в строительстве и отраслевые особенности ее планирования**

Прибыль строительной организации выступает показателем эффективности ее работы. Конечный финансовый результат в строительстве вылажается показателем общей прибыли (прибыли до налогообложения), которая определяется как сумма прибылей (убытков) по всем видам деятельности строительной организации.

Преобладающая масса прибыли строительной организации представляет собой прибыль от сдачи заказчику выполненных работ, которая в зависимости от этапа инвестиционного процесса может быть сметной, плановой и фактической.

Под *сметной прибылью* понимается прибыль, определенная в процессе разработки проектно-сметной документации. Сметная прибыль – сумма средств, необходимых для покрытия общих расходов строительных организаций на развитие производства, социальной сферы и материальное стимулирование.

Сметная прибыль в строительстве имеет специфическое название – плановые накопления. Она определяется нормативным методом в процентах от принятой базы исчисления. В настоящее время в Республике Беларусь нормы сметной прибыли рассчитываются в процентах от суммы сметных величин основной заработной платы рабочих и заработной платы в затратах на эксплуатацию машин и механизмов. В зависимости от уровня развития экономики нормативы по определению плановых накоплений могут периодически изменяться.

*Плановая прибыль* представляет собой прогноз прибыли строительной организации, составляемый при разработке бизнес-плана. Плановая прибыль может определяться как по отдельным объектам и работам, так и по строительной организации в целом. Расчет размера плановой прибыли (ПП) по отдельным объектам и работам осуществляется по следующим формулам:

 или ПП = СПЛ – SПЛ ,

где ПН – плановые накопления (сметная прибыль), предусмотренные в проектно-сметной документации;

ЭС – плановая экономия от снижения себестоимости строительно-монтажных работ (СМР) за период строительства объекта;

КД – дополнительные компенсации, выплачиваемые заказчиком в соответствии с условиями договора;

СПЛ- плановая стоимость строительно-монтажных работ (СМР), рассчитанная без учета косвенных налогов;

SПЛ – плановая себестоимость работ.

В целом по организации плановая прибыль рассчитывается как сумма прибыли от сдачи работ заказчикам, выполненных собственными силами, и от реализации услуг подсобных производств и вспомогательных хозяйств.

*Фактическая прибыль* (Пф) от сдачи выполненных работ заказчику определяется как разность между выручкой от их реализации (договорной ценой) без косвенных налогов и затратами на их производство и реализацию (фактическая себестоимость строительно-монтажных работ).

Прибыль от реализации сторонним организациям продукции и услуг, подсобных вспомогательных производств определяется как разница между стоимостью этой продукции по отпускным ценам без косвенных налогов и ее себестоимостью.

В зависимости от целей расчетов может определяться валовая прибыль (налоговая база) или чистая прибыль от сдачи заказчику работ (объектов). Эти виды прибыли строительной организации определяются также, как и в промышленности.

Обобщающими показателями для оценки уровня эффективности работы строительной организации являются показатели *рентабельности*.

В практической деятельности строительных организаций используется большое количество показателей рентабельности в зависимости от поставленных целей.

Наиболее широкое распространение получили следующие показатели рентабельности: активов, продаж, затрат, собственного капитала.

Рентабельность совокупных активов организации определяется делением общей прибыли на среднегодовую стоимость активов строительной организации.

Рентабельность продаж (реализованной продукции) рассчитывается посредством деления прибыли от продаж на объем реализованной строительной продукции (работ, услуг).

Рентабельность затрат характеризует уровень прибыли, полученной на 1 руб. себестоимости строительных работ.

Рентабельность собственного капитала определяется отношением чистой прибыли к средней стоимости собственного капитала строительной организации за расчетный период. Она позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками.

В строительной индустрии на рентабельность влияют многие факторы, как экстенсивные, так и интенсивные. Экстенсивные факторы связаны с ростом массы прибыли за счет увеличения объемов работ и влиянием инфляции на уровень цен.

Как правило, интенсивные факторы связаны с инновационным развитием отрасли строительства.

##

**13.5 Состав, структура и источники финансирования основных средств в стрительстве**

*Основные фонды* – это средства труда, которые функционируют в течение длительного периода времени, не меняют свою натурально-вещественную форму и переносят свою стоимость на готовый продукт частями по мере износа.

Основные производственные фонды строительства по *натурально-вещественному* составу подразделяются на следующие группы: производственные здания и сооружения, рабочие машины и оборудование, силовые машины и оборудование, транспортные средства, строительный механизированный инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, прочие основные фонды.

Группа производственные здания и сооружения объединяет инженерно-строительные объекты, назначением которых является создание условий, необходимых для осуществления процесса производства строительно-монтажных работ.

К группе рабочие машины и оборудование относятся: строительные машины и механизмы (подъемные краны, экскаваторы, бульдозеры, скреперы и т.п.), применяемые непосредственно при производстве строительных и монтажных работ.

В группу силовые машины и оборудование включают: генераторы, производящие тепловую и электрическую энергию, передвижные электростанции, оборудование трансформаторных подстанций, газогенераторы, паровые котлы и т.д.

Рабочие и силовые машины и оборудование – это машины, непосредственно участвующие в производстве строительно-монтажных работ, подготовке и обработке строительных материалов и оказывающих влияние на выполнение объемов работ и сроки возведения объектов строительства.

Транспортные средства строительных организаций представлены, автомобильным, железнодорожным транспортом, предназначенным для транспортирования людей, грузов, строительных материалов и конструкций.

*По степени воздействия* *на предметы труда* основные производственные фонды подразделяются на активные и пассивные.

К *активным* относят основные производственные фонды, которые оказывают прямое воздействие на предметы труда (рабочие и силовые машины и оборудование, транспортные средства, инструмент и инвентарь).

К *пассивным*относят основные производственные фонды, которые создают условия для нормальной работы активных основных фондов (строения, занятые подсобными и вспомогательными производствами, строения, в которых размещены конторы, лаборатории, склады, а также дороги, эстакады и т.д.).

Анализ структуры основных производственных фондов строительства указывает на их специфические особенности, которые непосредственно связаны с технико-экономическими особенностями продукции строительства и в первую очередь с тем, что продукция отрасли строительства является неподвижной, а перемещению подлежат средства производства. В связи с этим отличительной чертой структуры основных производственных фондов строительства является, прежде всего, значительный удельный вес активной части основных фондов по сравнению с их пассивной частью. Такая особенность объясняется тем, что производственные здания и сооружения имеются в основном в подсобных и вспомогательных производствах и предназначены для обслуживания процесса производства, в то время как производство строительной продукции осуществляется на открытом воздухе. Изучение структуры основных производственных фондов свидетельствует также о том, что основу активной части фондов составляют строительные машины и механизмы, силовое и производственное оборудование.

По *принадлежности* основные производственные фонды классифицируются на собственные и привлеченные. *Собственные основные фонды* – это фонды, находящиеся на балансе строительной организации. *Привлеченные* – взятые во временное пользование у другой организации на условиях аренды или оказания услуг. К основным фондам, переданным в порядке оказания услуг, относятся фонды, находящиеся на балансе специализированных организаций (фирм), но привлекаемые для выполнения строительно-монтажных работ вместе с обслуживающим персоналом (машинисты башенных кранов, экскаваторщики, бульдозеристы). При этом оплата выполненных объемов работ осуществляется по акту за фактически отработанное время. В современных условиях хозяйствования наметилась тенденция, при которой значительная часть активных основных фондов привлекается строительными организациями на условиях лизинговых договоров.

Повышение уровня использования основных производственных фондов во многом зависит от наличия обоснованной системы показателей, характеризующих эффективность использования основных фондов. С целью оценки эффективности применения основных фондов используется система показателей, включающая общие (стоимостные) и частные (натуральные) показатели.

Общие показатели характеризуют уровень использования всей совокупности основных производственных фондов в целом, а частные показатели – отдельных элементов основных фондов (строительных машин, транспортных средств и т.д.). Наиболее распространенным из общих показателей является показатель фондоотдачи , который характеризует объем работ, приходящийся на 1 руб. стоимости основных фондов и показатель фондоемкости, показывающий, какая часть стоимости основных производственных фондов приходится на 1 руб. выполненного объема работ:

Уровень оснащенности строительных организаций основными производственными фондами может быть выражен через показатель фондовооруженности (ФВ), который рассчитывается по следующей формуле:



где ФСР – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.;

Чр – среднесписочная численность рабочих, занятых на строительно-монтажных работах и в подсобном производстве, чел.

##

**13.6 Состав, структура и источники финансирования оборотных средств в стрительстве**

*Оборотные средства* – это авансированная строительной организацией в оборотные фонды и фонды обращения совокупность денежных средств, которая опосредствует их движение в процессе кругооборота и обеспечивает непрерывность процесса производства и обращения строительной продукции.

Строительным организациям оборотные средства необходимы для образования запасов материальных ценностей, покрытия затрат по незавершенному производству и других целей, а также осуществления расчетов.

Часть оборотных средств, которая функционирует в сфере производства, представляет собой оборотные производственные фонды организации. Другая часть, которая находится в сфере обращения, составляет фонды обращения.

*Оборотные производственные фонды* – часть производственных фондов, которая, как правило, целиком используется в одном производственном цикле, утрачивает при этом свою первоначальную материально-вещественную форму и полностью переносит свою стоимость на себестоимость строительно-монтажных работ по возведению зданий и сооружений.

К оборотным производственным фондам относятся производственные запасы и средства в производстве (незавершенное производство, расходы будущих периодов).

*Производственные запасы* – это предметы труда, которые предназначены для обеспечения непрерывности процесса строительного производства, но еще не включенные в производственный процесс.

К производственным запасам относятся: основные материалы, детали и конструкции, вспомогательные материалы и топливо, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

*Основные материалы* – это те материалы, которые непосредственно используются в процессе производства работ, а также для изготовления конструкций, деталей на строительных площадках. К основным материалам относятся: лес, песок, цемент, щебень, металл, санитарно-технические материалы, кровельные материалы и т.д.

*Строительные детали и конструкции* – законченные составные элементы, из которых монтируются здания и сооружения. К деталям относятся – дверные полотна, архитектурные детали и т.п.; к конструкциям – фермы, колонны и т.п.

Вступая в процесс производства, производственные запасы становятся средствами в процессе производства и называются оборотными фондами в процессе производства.

В состав оборотных фондов в процессе производства входят: незавершенное производство по строительно-монтажным работам, подсобному производству, а также расходы будущих периодов.

*Незавершенное производство* строительно-монтажных работ является материальной технологически незавершенной частью строительного производства, без которой процесс производства не может осуществляться непрерывно. К незавершенному производству по строительно-монтажным работам относятся: незаконченные работы по конструктивным элементам и видам строительно-монтажных работ, которые не могут быть включены в акты приемки выполненных работ и оплачены заказчиком в соответствии с существующими правилами расчетов за выполненные работы.

*Расходы будущих периодов* – это затраты произведенные в отчетном периоде, но относящиеся к будущим отчетным периодам. Они имеют своей целью подготовку производственного процесса и предназначены для обеспечения бесперебойного строительного производства. К расходам будущих периодов относятся: затраты на строительство временных нетитульных зданий и сооружений: бытовок, столовых, буфетов и т.д.; расходы по доставке и монтажу машин на строительных площадках; по испытанию конструкций и материалов и др.

Строительная организация осуществляет хозяйственную деятельность не только в сфере производства, но и в сфере обращения, реализуя готовую продукцию, работы, услуги и покупая необходимые материально-технические ресурсы. В связи с этим, помимо оборотных фондов, в состав оборотных средств входят также фонды обращения, включающие в себя средства в расчетах и денежные средства.

*Средства в расчетах* – суммы по предъявленным заказчикам счетам за выполненные работы, срок оплаты по которым еще не наступил. Образование этих сумм связано с тем, что реализация готовой строительной продукции требует определенного времени, в течение которого ранее затраченные средства находятся в стадии расчетов с заказчиками. К средствам в расчетах относятся также дебиторская задолженность за товары и услуги, по выданным авансам, полученным строительной организацией векселям и др.

К *денежным средствам* относятся сумма наличных денежных средств в кассе организации, свободные денежные средства, хранящиеся на текущем (расчетном), валютном и прочих счетах в банке, а также ценные бумаги и прочие денежные средства строительной организации.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств показывает их структуру. Она зависит от характера выполняемых работ, их трудоемкости и материалоемкости, степени механизации работ, уровня сборности строительства, формы расчетов с заказчиками за выполненные работы и ряда других факторов.

По источникам формирования оборотные средства строительных организаций подразделяются на собственные и заемные.

К источникам *собственных оборотных средств* относятся: уставный фонд, прибыль, а также добавочный и резервный фонды, устойчивые пассивы.

*Заемные средства* – это средства, привлекаемые строительными организациями из различных источников финансирования. Они не закрепляются безвозмездно за организациями, а участвуют в их обороте временно. В основном это краткосрочный банковский кредит на различные нужды организации, в том числе на приобретение материалов, выдачу заработной платы и другие цели с обязательным возвратом и за определенную плату.

Для каждой строительной организации важно определить минимально необходимый размер оборотных средств, который должен быть достаточен для осуществления бесперебойного процесса строительства и своевременного ввода в действие объектов и производственных мощностей при эффективном использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Потребность подрядных организаций в собственных оборотных средствах определяется путем их нормирования. Нормативную потребность строительных организаций, как правило, рассчитывают по производственным запасам материальных ценностей, незавершенному производству, расходам будущих периодов и денежным средствам. Минимальная потребность в оборотных средствах, обеспечивающая стабильность работы, в целом по организации, равна сумме потребностей по отдельным элементам оборотных средств.

Эффективность использования оборотных средств можно определить, используя показатели их оборачиваемости: коэффициент оборачиваемости (КОБ) (число оборотов средств за определенный период времени) и среднюю длительность одного оборота в днях.

*Коэффициент оборачиваемости* определяется по следующей формуле:



где Qр – объем реализованных строительно-монтажных работ за определенный период времени;

Ос – средняя величина оборотных средств за тот же период.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов оборотных средств за конкретный период времени или объем продукции, приходящийся на 1 руб. оборотных средств за рассматриваемый период времени.

*Средняя длительность одного оборота* (ТОБ) за принятый расчетный период выражается отношением числа дней в этом периоде к величине коэффициента оборачиваемости и рассчитывается по следующей формуле:



где Др – длительность расчетного периода, дни.

Кроме определения общего показателя оборачиваемости оборотных средств применяются и коэффициенты оборачиваемости по отдельным элементам оборотных средств:

1. Оборачиваемость запасов (КОБ.З) рассчитывается по формуле:



где Qр – объем реализованных строительно-монтажных работ;

Зср – средняя стоимость запасов.

2. Оборачиваемость дебиторской задолженности ()



где Дз – средняя величина дебиторской задолженности.

Эффективность использования оборотных средств находится в непосредственной зависимости от оборачиваемости оборотных средств. Ускорение оборачиваемости средств означает высвобождение части этих средств из оборота: абсолютное – когда уменьшается требуемая сумма средств и относительное – когда при неизмененных размерах оборотных средств растет объем строительно-монтажных работ.

**Вопросы для повторения:**

1. Охарактеризуйте роль подрядных строительных организаций в национальной экономике
2. Раскройте содержание денежных расходов подрядной строительной организации
3. Раскройте содержание денежных доходов строительных организаций
4. Раскройте содержание прибыли в строительстве и отраслевых особенности ее планирования
5. Охарактеризуйте состав, структуру и источники финансирования основных средств в стрительстве
6. Охарактеризуйте состав, структуру и источники финансирования оборотных средств в стрительстве
7. Охарактеризуйте показатели использования основных и оборотных средств в строительстве

# **Тема 14. Финансы организаций жилищного хозяйства**

14.1Роль жилищного хозяйства в национальной экономике и отраслевая специфика организации их финансов

* 1. Состав и структура денежных расходов жилищных организаций
	2. Состав и структура денежных доходов жилищных организаций
	3. . Основные и оборотные средства жилищных организаций

14.5 Концепция финансового обеспечения жилищного хозяйства в Республике Беларусь

**14.1Роль жилищного хозяйства в национальной экономике и отраслевая специфика организации их финансов**

Жилищное хозяйство является отраслью национальной экономики, обеспечивающей функционирование и надлежащее состояние жилищного фонда. В систему жилищного хозяйства входят: жилищные ремонтно-эксплуатационные объединения (ЖРЭО), жилищно-эксплуатацион-ные службы (ЖЭС), жилищно-эксплуатационные участки (ЖЭУ), планово-расчетные центры (ПРЦ) и другие самостоятельные хозяйственные организации, обеспечивающие качественное обслуживание жилищного фонда и достойный уровень проживания в нем населения.

*Потребителями жилищных услуг* являются:

* собственники жилых помещений;
* наниматели жилых помещений;
* арендаторы нежилых помещений.

Доступность жилищных услуг, их качество, ассортимент, стоимость затрагивают интересы самых широких слоев населения, поэтому деятельность жилищных организаций оценивается не только с экономической точки зрения, но и с позиций соответствия установленным в Республике Беларусь социальным нормам. Государственное регулирование развития отрасли осуществляется с целью обеспечения финансовой приемлемости стоимости жилищных услуг для граждан страны.

Социальная направленность деятельности жилищного хозяйства определяет специфику финансирования отрасли, в которой кроме средств потребителей услуг в большой степени участвуют также ресурсы государственного бюджета.

Техническое обслуживание жилищного фонда осуществляют в основном государственные организации (более 90% жилого фонда). На долю жилищно-строительных кооперативов приходится около 4%, а товариществ собственников – примерно 6%.

Жилищная отрасль в настоящее время находится в стадии реформирования, направленного на внедрение рыночных механизмов ее финансирования. Главной задачей является создание экономических условий для обеспечения самоокупаемости затрат жилищных организаций и снижения доли участия в их покрытии государственных средств. Направления перевода жилищного хозяйства на рыночные условия работы определены в Концепции развития жилищно-коммунального хозяйства на период 2006-2015 гг., основными целями реализации которой являются: повышение эффективности, устойчивости и надежности функционирования жилищной системы в жизнеобеспечении населения; привлечение инвестиций в жилищную отрасль; улучшение качества жилищно-коммунальных услуг; снижение нерациональных затрат на производство; финансовое оздоровление организаций, обслуживающих жилищный фонд. Это позволит к 2015 году достичь финансового обеспечения расходов жилищного хозяйства полностью за счет денежных платежей потребителей услуг без участия бюджетных субсидий. При этом сохранится принцип социальной защиты малообеспеченных граждан путем предоставления им адресных безналичных субсидий.

Для стимулирования эффективной работы организаций жилищного хозяйства установлено, что экономия средств, полученная ими в результате снижения затрат, направляется на развитие производства и материальное поощрение работников.

**14.2Состав и структура денежных расходов жилищных**

**организаций**

Расходы на производство и реализацию жилищных услуг определяют и их цену, оплачиваемую потребителями. Поскольку величина жилищных тарифов затрагивает наиболее существенные интересы населения, то и их основа – уровень себестоимости услуг - находится под особым контролем государственных органов. Для этих целей расходы, относимые на себестоимость жилищных услуг, рассчитываются по нормам и нормативам, установленным в законодательном порядке. Это не позволяет жилищным организациям их бесконтрольно увеличивать, ссылаясь на объективные причины роста цен на энергоресурсы, материалы и другие составляющие расходов на производство, а нацеливает на проведение режима экономии.

Расходы на техническое обслуживание жилищного фонда группируются по соответствующим статьям. В общем объеме расходов на техническое обслуживание жилищного фонда наибольший удельный вес составляют расходы на содержание домового хозяйства и на текущий ремонт жилых помещений.

*Расходы на содержание домового хозяйства* включают заработную плату работников (кроме аппарата управления), отчисления в фонд социальной защиты, расходы на спецодежду, износ инвентаря и др.

*Расходы на текущий ремонт* также являются комплексной статьей, охватывающей оплату труда ремонтных рабочих с начислениями на социальное страхование, стоимость материалов, спецодежды и др.

Специфично то, что в данную статью входят не только расходы по ремонту домов, но также и расходы по техническому обслуживанию внутридомовых инженерных сетей водоснабжения, канализации, отопления, которые по существу являются системами обеспечения реализации потребителям коммунальных услуг. Жилищное хозяйство справедливо поднимает вопрос о необходимости выделения этих расходов в отдельную группу и компенсации их коммунальными предприятиями, что позволит снизить себестоимость жилищных услуг.

*Статья* *прочие расходы* включает амортизационные отчисления, расходы на обслуживание и ремонт приборов группового учета потребляемых ресурсов, земельный и экологический налоги.

*Расходы по обслуживанию и ремонту лифтов, а также по вывозу и обезвреживанию твердых бытовых отходов* относятся к категории компенсационных расходов, так как они в фактически собранных с потребителей этих услуг суммах платежей возмещаются коммунальным предприятиям.

### Расходы домохозяйств на техническое обслуживание жилищного фонда не покрываются полностью за счет квартирной платы. Более половины их суммы финансирует местный бюджет посредством субсидий.

* 1. **Состав и структура денежных доходов жилищных организаций**

Основным источником доходов жилищного хозяйства являются средства, поступающие от потребителей услуг. Наибольшую долю доходов жилищного хозяйства составляют поступления средств за техническое обслуживание жилищного фонда.

*Оплата услуг по техническому обслуживанию жилищного фонда* согласно жилищному законодательству осуществляется по двум вариантам.

1. По тарифу, устанавливаемому ежегодно Советом Министров Республики Беларусь.
2. По полной фактической себестоимости данных услуг.

По установленному тарифу население оплачивает техническое обслуживание жилищного фонда исходя из общей площади занимаемого жилого помещения с учетом количества зарегистрированных в нем граждан.

Жилищным законодательством республики предусмотрена норма обеспечения общей жилой площадью каждого зарегистрированного члена семьи в размере 20 кв. м на человека и дополнительно к ней положено иметь 10 кв. м. на всю семью. В пределах указанной нормы оплата жилищной услуги производится по установленному тарифу.

Оплата технического обслуживания жилищного фонда, занимаемого проживающими в нем гражданами сверх установленной нормы общей жилой площади, осуществляется по фактической себестоимости этих услуг, которая гораздо выше тарифа (в 2,3 раза). По фактической себестоимости оплачивают жилищную услугу также арендаторы и другие юридические лица.

*Арендную плату* в установленных размерах уплачивают арендаторы нежилых помещений. В республике активно проходит процесс выкупа арендуемых площадей в полную собственность владельцев. В связи с этим удельный вес арендной платы в общей сумме доходов жилищного хозяйства постепенно снижается, что обостряет для него проблему пополнения денежных поступлений.

Помимо арендной платы арендаторы нежилых помещений возмещают жилищным организациям расходы по эксплуатации и текущему ремонту арендуемых помещений (сбор по возмещению эксплуатационных расходов) в размере нормативных значений.

*Прочие доходы* состоят в основном из средств, поступающих от коммунального хозяйства за сбор с населения коммунальных платежей за водоснабжение, канализацию, отопление, а также в виде оплаты бытовых и прочих услуг, предоставляемых населению. Потребители оплачивают данные услуги по фактическому их потреблению, отраженному на счетчиках учета, а при отсутствии приборов учета – по нормам потребления на каждого проживающего.

*Компенсационные доходы* в составе совокупных доходов жилищных организаций представляют собой плату коммунальных предприятий жилищным организациям за работу по сбору, вывозу, обезвреживанию твердых бытовых отходов и по эксплуатации лифтов.

Отдельной статьей доходов жилищных ремонтно-эксплуатационных объединений является плата, взимаемая с проживающих на покрытие расходов по капитальному ремонту домов. Она составляет 50 процентов от суммы платы за пользование жилыми помещениями без учета дополнительной платы за излишнюю площадь.

Все доходы в совокупности, получаемые жилищными организациями, покрывают их текущие расходы не более чем на 50%.

* 1. **Основные и оборотные средства жилищных организаций**

В состав основных средств жилищного хозяйства входят: жилые дома и нежилые помещения, находящиеся в муниципальной собственности, машины, механизмы, оборудование и другие средства.

Наряду с высокими темпами жилищного строительства, осуществляемого в последние годы, продолжают эксплуатироваться и старые жилые дома, требующие больших затрат на обновление и реконструкцию. В соответствии со строительными нормами они подлежат капитальному ремонту через 25 лет эксплуатации.

В г. Минске дома возрастом от 26 до 40 лет составляют более 70% всего жилищного фонда. Только в половине из них капитальный ремонт был проведен. А в остальных он отложен на длительное время по причине недостаточности средств для финансирования.

В настоящее время основным источником средств для проведения капитального ремонта жилых домов являются целевые сборы с собственников квартир и нанимателей. Выделяются также на эти цели бюджетные ассигнования.

Невыполнение норм по капитальному ремонту влечет за собой повышенный износ строительных конструкций и инженерных систем, что в свою очередь обусловливает рост расходов по текущему ремонту. Поэтому поиск источников воспроизводства жилищного фонда путем привлечения частных инвесторов в данную сферу деятельности является актуальной проблемой для отрасли.

Модернизация, обновление, переоснащение основных средств объектов инженерной инфраструктуры жилищного хозяйства осуществляется за счет: собственных средств организаций, средств инновационных фондов облисполкомов и Минского горисполкома, кредитов банков, выдаваемых под гарантии местных исполнительных и распорядительных органов, средств республиканского и местных бюджетов.

Особое внимание уделяется вопросам стопроцентного оснащения квартир индивидуальными приборами учета расхода воды, так как это упорядочит систему оплаты коммунальных услуг и в значительной степени будет способствовать экономному расходованию водных ресурсов.

Оборотные средства жилищных организаций в основном вложены в запасы материалов и запчастей для проведения ремонтов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, хозяйственного инвентаря и т.п.

Для осуществления хозяйственной деятельности жилищно-эксплуатационные организации, находящиеся на самостоятельном балансе, располагают собственными оборотными средствами, которые подразделяются на нормируемые и ненормируемые.

Нормируемые оборотные средства:материалы для текущего ремонта и эксплуатации;малоценные и быстроизнашивающиеся предметы; расходы будущих периодов;расчеты с квартиросъемщиками;

Ненормируемые оборотные средства:денежные средства в кассе и на расчетном счете; средства в расчетах (дебиторы).

Источники формирования оборотных средств: собственные средства (прибыль подведомственных предприятий, превышение доходов над расходами по эксплуатации жилого фонда), устойчивые пассивы, ассигнования из бюджета.

В устойчивых пассивах наряду с задолженностью по заработной плате учитываются авансы арендаторов по арендной плате, авансы арендаторов по взносам на покрытие расходов по эксплуатации жилого фонда, квартирная плата, вносимая авансом.

Наряду с собственными оборотными средствами жилищные организации могут пользоваться краткосрочными кредитами банка.

Норматив по материалам для текущего ремонта и эксплуатации жилищного фонда рассчитывается по двум самостоятельным группам материалов.

В первую группу включаются основные материалы и запасные части для ремонта, по которым действуют типовые нормы расхода на укрупненную единицу, например на 1000 м2 кровли, на 100 квартир и т.д., в натуральных величинах. На основе этих данных определяются необходимые минимальные запасы в натуральных единицах. Исходя из цены на единицу (включая транспортные расходы) и размера минимальных запасов, определяется норматив оборотных средств в денежном выражении.

Ко второй группе материалов относятся все остальные материалы, используемые для эксплуатации жилищного фонда, норматив по которым устанавливается на основе среднего фактического остатка в предыдущем году за вычетом лишних и ненужных материалов.

Норматив оборотных средств в расчетах с квартиросъемщиками устанавливается с учетом того, что согласно ст. 56 жилищного кодекса РФ квартиросъемщик обязан вносить плату за квартиру и коммунальные услуги ежемесячно не позднее 10-го числа следующего месяца. Поэтому норматив по данной статье оборотных средств определяется исходя из 40-дневной задолженности начисляемой квартирной платы.

Расходы будущих периодов, методы нормирования в жилищном хозяйстве те же, что и в промышленности.

**14.5 Концепция финансового обеспечения жилищного хозяйства в Республике Беларусь**

Разработка эффективного финансового механизма функционирования жилищной отрасли является важнейшим элементом Концепции развития жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь.

Центральной установкой в совершенствовании деятельности жилищного хозяйства является финансово-экономическое направление, связанное с переводом жилищных организаций на самоокупаемость и самофинансирование, а в перспективе - на расширенное воспроизводство.

В рамках данного направления предусматривается переход от частичного бюджетного финансирования затрат жилищных организаций к их оплате в полном объеме населением, при условии обеспечения улучшения качества обслуживания и социальной защиты малообеспеченных граждан.

Иными словами, речь идет о переориентации финансовых потоков в системе жилищного хозяйства, предполагающей предоставление права распоряжаться бюджетными ресурсами, выделяемыми в настоящее время на дотирование жилищных организаций, непосредственно гражданам путем оказания социальной помощи. Таким образом, финансовые отношения в жилищной отрасли будут переведены на рыночную основу.

При переводе жилищных организаций на бездотационный режим функционирования, главной проблемой является обеспечение безубыточности финансово-хозяйственной деятельности отрасли. В этой связи, весьма актуальной становится установка по снижению затрат на техническое обслуживание жилищного фонда.

С этой целью ежегодно приказом Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь организациям отрасли доводятся установленные задания по их уменьшению.

Государственный контроль над уровнем затрат жилищного хозяйства имеет большое экономическое и социальное значение. Их ограничение существенно сдерживает рост тарифов на оплату населением жилищной услуги, оказываемой жилищными организациями. В тоже время считаем, что решения в области регулирования затрат по техническому обслуживанию жилищного фонда должны основываться на учете особенностей экономики данной отрасли.

Главное, что следует учитывать- это тот факт, что уменьшение издержек на производство (оказание) услуги имеет свой предел, после которого невозможно выполнение минимально необходимых регламентных работ, что, в результате, может повысить вероятность аварийных ситуаций. На сегодняшний день, необходима проработка действенного финансового механизма функционирования организаций с учетом выше изложенных организационных и технологических особенностей развития жилищного хозяйства.

**Вопросы для повторения:**

1.Сформулируйте роль жилищного хозяйства в национальной экономике

2.Дайте характеристику отраслевой специфике организации финансов жилищного хозяйства

3. Охарактеризуйте состав и структура денежных расходов жилищных организаций

4. Охарактеризуйте состав и структура денежных доходов жилищных организаций

5.Дайте характеристику процессу формирования и финансирования основных средств организаций жилищного хозяйства

6. Дайте характеристику процессу формирования и финансирования оборотных средств организаций жилищного хозяйства

7.Раскройте основные положения Концепции финансового обеспечения жилищного хозяйства в Республике Беларусь

# **Тема 15. Финансы организаций коммунального хозяйства**

15.1Роль коммунального хозяйства, его место в национальной экономике

и отраслевая специфика организации финансов

15.2Состав и структура денежных расходов организаций коммунального хозяйства

15.3Состав и структура денежных доходов организаций коммунального хозяйства

15.4Основные и оборотные средства организаций коммунального хозяйства

**15.1Роль коммунального хозяйства, его место в национальной экономике и отраслевая специфика организации финансов**

 Коммунальное хозяйство - отрасль национальной экономики, функциональным назначением которой является предоставление населению и хозяйствующим субъектам жизненно необходимых материальных благ и услуг. Оно снабжает населенные пункты водой, газом, электро- и теплоэнергией, обеспечивает пассажирским транспортом, производит ряд других видов коммунальной продукции и услуг.

Территориально предприятия коммунального хозяйства находятся в ведении местных исполкомов, а в аспекте отраслевого управления подчиняются Министерству жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь.

Уровень удовлетворения потребности граждан в коммунальных услугах зависит от мощностей коммунальных предприятий, определяющих количество и качество производимой ими продукции. Поэтому развитию коммунальной отрасли придается особое значение. Основными критериями оценки эффективности работы коммунального хозяйства являются показатели соблюдения нормативных государственных стандартов по обслуживанию населения, а также оптимизации затрат на оказание услуг при повышении их качества.

Современное коммунальное хозяйство представляет собой многоотраслевой комплекс, в состав которого входят подотрасли:

* санитарно-техническая, включающая организации водоканала, санитарной очистки городов;
* городской электротранспорт – трамвайные, троллейбусные депо, метрополитен;
* коммунальная энергетика – местные электростанции, городские электросети, газовые и тепловые сети;
* коммунальное обслуживание – гостиницы, рекламно-информационные службы;
* внешнее городское благоустройство – организации по озеленению, освещению улиц;
* промышленные и ремонтные предприятия, обслуживающие коммунальное хозяйство.

Названный перечень включает хозяйствующие субъекты, существенно различающиеся между собой по роду деятельности. Но их объединяет в одну отрасль ряд существенных общих признаков, определяющих и особенности организации финансов коммунальных предприятий.

Для всех видов коммунальных предприятий характерным признаком служит локальный характер реализации продукции, работ, услуг, которые могут потребляться исключительно в месте их производства. Например, электротранспорт оказывает услуги по пассажирским перевозкам только в границах данного города, тоже относится к водоканалу, теплоснабжению и другим услугам.

Основным потребителем коммунальных услуг является население, спрос которого на них колеблется не только по дням недели, но и по часам суток. Так наибольшее потребление воды происходит в вечернее время, когда люди возвращаются с работы; расход электроэнергии возрастает в темное время суток; часы пик на транспорте соответствуют времени начала и окончания работы на предприятиях и т.д.

Данные особенности влекут за собой значительную цикличность сумм затрат коммунальных предприятий на производство услуг. Учет фактора неравномерности размеров затрат и обоснованное их регулирование оказывают определяющее влияние на финансовый результат деятельности всех организаций данной отрасли. Например, если троллейбусное депо будет выпускать на маршруты весь имеющийся подвижной состав без учета колебаний пассажиропотоков в разные часы суток, то выручка от перевозки пассажиров в незаполненных машинах не покроет производственные затраты, зависящие преимущественно от пробега. Поэтому финансовое планирование в организациях коммунального хозяйства тесно связано с технико-экономическим планированием и является по существу обоснованием эффективности производственных планов и расчетов.

Указанная связь обусловливается также тем обстоятельством, что продукция (услуги) коммунальных предприятий преимущественно характеризуются однородностью. Водоканал подает в сеть и реализует потребителям воду, электросети – электроэнергию, гостиницы предоставляют койко-места и т.д. Поэтому производственная программа составляется в натуральных единицах (куб. м воды, кВт/ч электроэнергии, пасс/км перевозок) с последующим пересчетом в денежные суммы затрат, доходов и прибыли. Процесс финансового планирования, таким образом, упрощается и одновременно обеспечивается детальный контроль за ходом выполнения финансовых показателей.

Ориентируясь на качественное и полное удовлетворение потребностей региона в коммунальных услугах, организации коммунального хозяйства вынуждены иметь производственные мощности, рассчитанные на максимальный спрос. Это предопределяет значительные объемы капитальных вложений в развитие отрасли, а также большие затраты на содержание в надлежащем состоянии и ремонт сетевого хозяйства.

Организации коммунального хозяйства реализуют свою продукцию, работы и услуги потребителям по установленным тарифам, получают доходы, за счет которых покрывают производственные расходы и формируют прибыль. Однако ряд коммунальных услуг предоставляются бесплатно (уборка, освещение, озеленение улиц). В данном случае расходы организаций покрываются средствами местных бюджетов.

Специфика производственной деятельности коммунальных предприятий определяет особенности планирования затрат на производство, выручки от реализации услуг, прибыли, потребности в основных и оборотных средствах.

**15.2Состав и структура денежных расходов организаций коммунального хозяйства**

Эксплуатационные расходы коммунальных организаций включают материальные затраты, заработную плату, отчисления в фонд социальной защиты населения, амортизацию основных средств и нематериальных активов и прочие расходы. Их структура зависит от видов деятельности и различна по отраслям. Так в водопроводно-канализационном хозяйстве в составе производственных затрат преобладают материальные затраты (стоимость расходуемых на очистку воды химических реагентов, электроэнергии на ее подачу в сеть), на предприятиях пассажирского электротранспорта значительны расходы на заработную плату с начислениями и на оплату электроэнергии и т.д. У всех коммунальных предприятий большой удельный вес в себестоимости услуг составляют амортизационные отчисления, что обусловлено особенностями структуры их активов, в составе которых основные средства занимают в среднем 95%.

Затраты рассчитываются (калькулируются) на единицу продукции, услуг: кубический метр воды, газа, вывоза и обезвреживания твердых бытовых отходов; киловатт/час электроэнергии; гека/калории отопления и подогрева воды и др. Их сумма в основном зависит от объемов производства. Однако в некоторых отраслях, таких как коммунальный электротранспорт, эксплуатационные затраты не зависят от размера реализованных услуг (количества перевезенных пассажиров). Они напрямую связаны лишь с величиной пробега транспортных средств, поэтому калькуляционной единицей здесь выступает не 10 перевезенных пассажиров, на которую рассчитываются доходы, а вагоно- и машино-километры выполненной работы.

Уровень затрат коммунальных предприятий напрямую влияет на размер оплаты потребителями коммунальных услуг. Поэтому его снижение является одной из главных задач, поставленных Правительством республики перед отраслью. Планирование эксплуатационных расходов осуществляется в порядке, установленном Советом Министров исходя из объемов производства и реализации коммунальных услуг с использованием обоснованных нормативов затрат. При этом особое внимание должно быть уделено снижению потребления топливно-энергетических ресурсов, в том числе и за счет устранения потерь энергии, газа, воды при транспортировке к месту потребления и из-за аварий в сети.

Для стимулирования эффективной работы организаций коммунального хозяйства экономия средств, полученная в результате снижения затрат, направляется на развитие производства и материальное стимулирование работников. При этом экономия средств по фонду оплаты труда, полученная организациями за счет выполнения необходимых плановых объемов работ меньшей численностью работников, направляется на материальное поощрение работников этих организаций и учитывается в составе затрат на оплату труда.

Особую роль в снижении затрат коммунальных предприятий играет экономное отношение потребителей коммунальных услуг к потребляемым ресурсам. Этому способствует установка в квартирах индивидуальных приборов учета расхода горячей и холодной воды, которая является обязательной и проводится на приемлемых для населения условиях. На покрытие расходов по их приобретению выделяются кредиты банков под гарантию местных исполнительных и распорядительных органов, которые погашаются за счет средств, возмещаемых гражданами.

Следует, однако, заметить, что повышение издержек по оказанию коммунальных услуг может быть связано с улучшением обслуживания населения. Поэтому при оценке их уровня особое внимание должно уделяться факторному анализу себестоимости, с целью установления и устранения излишних расходов средств.

Основным источником финансирования эксплуатационных расходов коммунальных организаций является выручка от реализации продукции, работ, услуг. По планово-убыточным видам деятельности (перевозка пассажиров городским электротранспортом) часть затрат покрывается за счет субсидий из местных бюджетов.

**15.3Состав и структура денежных доходов организаций коммунального хозяйства**

Коммунальные предприятия реализуют продукцию, услуги, работы по установленным тарифам и получают выручку от реализации продукции. Кроме нее финансовые ресурсы пополняются за счет операционных и внереализационных доходов.

Основным источником доходов является выручка от реализации, поэтому ее планированию, контролю, регулированию придается наибольшее значение в управлении финансами.

Величина выручки, получаемой коммунальными организациями, зависит от объемов реализуемых услуг и размеров установленных тарифов, по которым производится их оплата. Тарифы на коммунальные услуги могут быть едиными (городской электротранспорт), дифференцированными в зависимости от качества услуг (гостиницы) и дифференцированными по группам потребителей (население, юридические лица). Поэтому при планировании выручки от реализации исходят из объемов реализации услуг по их видам и категориям плательщиков.

Уровень коммунальных тарифов должен отвечать двум главным требованиям: во-первых, обеспечивать рентабельную работу коммунальных предприятий; во-вторых, быть доступным для широкого потребителя. Когда эти требования не совпадают, то затраты, не покрытые тарифом возмещаются за счет бюджетных субсидий. В этом проявляется социальный подход к оплате коммунальных услуг, которым пользуется практически все население.

Государственная защита экономических интересов широких слоев населения, пользующихся коммунальными услугами, заключается в том, что организации не вправе их повышать по собственному усмотрению. Тарифы за горячее и холодное водоснабжение, канализацию, газ, электрическую и тепловую энергию, пользование лифтами, вывоз и обезвреживание твердых бытовых отходов устанавливаются Советом Министров по согласованию с Президентом Республики Беларусь до начала очередного финансового (бюджетного) года с учетом индексов роста доходов населения.

Тарифы на коммунальные услуги, оказываемые юридическим лицам (за исключением тарифов на тепловую и электрическую энергию), устанавливаются местными исполкомами в повышенных по сравнению с тарифами для населения размерах. Этим достигается возмещение населению части затрат на оказание коммунальных услуг за счет хозяйствующих субъектов, то есть происходит так называемое перекрестное субсидирование коммунального хозяйства. С ростом доходов населения размеры перекрестного субсидирования будут постепенно снижаться. Все категории потребителей будут полностью за счет своих средств погашать стоимость коммунальных услуг, что соответствует принципам рыночной экономики.

Государственная финансовая поддержка коммунального хозяйства, способствующая снижению тарифов, проявляется также в уменьшении его расходов на уплату налогов в государственный бюджет. Законодательством предусмотрено освобождение от обложения налогом на добавленную стоимость доходов от реализации большинства видов коммунальных услуг населению.

Правительство рекомендовало местным советам не применять в отношении коммунальных организаций повышающих коэффициентов к ставкам налога на недвижимость, земельный, экологический налог, а в случае острой необходимости предоставлять им отсрочку по уплате платежей в местный бюджет.

По решению Президента Республики Беларусь коммунальным организациям может быть также дана отсрочка платежей в республиканский бюджет (кроме отчислений в инновационные фонды и в Фонд социальной защиты населения) на срок не более 5 лет. Она предоставляется в случае возникновения большой задолженности перед бюджетом со стороны юридических лиц по уплате коммунальных платежей. Налоги возвращаются в бюджет по мере погашения задолженности юридических лиц.

Указанные меры позволяют постепенно стабилизировать финансовое состояние коммунальной отрасли и создают условия для ее развития и улучшения качества обслуживания потребителей.

**15.4Основные и оборотные средства организаций коммунального хозяйства**

Особенностью структуры производственных фондов большинства коммунальных предприятий является преобладание в их составе основных средств. Поэтому на финансовые результаты работы хозяйствующих субъектов в данной сфере преимущественное влияние оказывает эффективность использования внеоборотных активов.

Состав и структура основных фондов зависят от характера производственной деятельности. Например, в городском электротранспорте в их составе преобладает подвижной состав, путевые сооружения, контактная электросеть. В водоканале, газовом хозяйстве, электро- и теплоснабжении большой удельный вес в основных средствах занимает сетевое хозяйство и трубопроводы, в гостиницах – здания и т. д. Соответственно различны соотношения между активной и пассивной частями основных фондов и степень их влияния на уровень доходов и затрат предприятий. Но при всех особенностях единым является тот факт, что от развития производственных мощностей и их содержания в надлежащем рабочем состоянии полностью зависит качество обслуживания потребителей. Это обусловливает особую важность для коммунального хозяйства изыскания необходимых источников финансирования капитальных вложений, капитального и текущего ремонта основных средств.

Особое значение имеет финансирование качественного и своевременного проведения работ по замене, ремонту, реконструкции трубопроводов, тепловых, водопроводных и канализационных сетей с применением новых надежных материалов, так как именно своевременное и достаточное финансирование является гарантией от аварий в зимний период времени.

Инвестиции в наращивание основных фондов, а также в модернизацию, обновление, переоснащение и ремонт основных средств всех объектов инженерной инфраструктуры организаций коммунального хозяйства осуществляются за счет:

* собственных средств этих организаций (прибыль);
* средств инновационных фондов облисполкомов и Минского горисполкома;
* кредитов банков, выдаваемых под гарантии местных исполнительных и распорядительных органов;
* средств республиканского и местных бюджетов, предусматриваемых ежегодно на эти цели.

За счет бюджетных средств осуществляется строительство и ремонт сооружений городского внешнего благоустройства.

Оборотные средства занимают небольшой удельный вес в составе активов коммунальных организаций. Их структура имеетособенности по видам деятельности, но у многих хозяйствующих субъектов (трамвайные и троллейбусные депо, водоканал, электроэнергетика), производство продукции и услуг в которых не связано с использованием сырья и основных материалов, в составе оборотных средств отсутствуют данные элементы. Поскольку производственный цикл у них незначителен, то отсутствуют также в составе оборотных средств незавершенное производство и готовая продукция на складе, а преобладают вспомогательные материалы, запасные части, химические реактивы, топливо. В отличие от промышленных предприятий, где дебиторская задолженность по расчетам с покупателями покрывается обычно кредиторской задолженностью поставщикам, у коммунальных организаций, предоставляющих потребителям льготные сроки оплаты услуг один раз в месяц, возникает потребность в оборотных средствах под незаконченные расчеты (абонентская задолженность).

Источниками формирования и пополнения оборотных средств являются: прибыль, устойчивая кредиторская задолженность в виде предварительной оплаты проездных билетов на городском электротранспорте, бюджетные субсидии.

**Вопросы для повторения:**

1. Назовите основные отраслевые особенности организации финансов коммунального хозяйства.
2. Чем специфична структура эксплуатационных денежных расходов организаций коммунального хозяйства и как это влияет на финансовые результаты их деятельности?
3. Какие особенности имеются в составе и структуре денежных доходов организаций коммунального хозяйства, и какие факторы оказывают определяющее влияние на их динамику?
4. Опишите источники доходов коммунальных предприятий.
5. Охарактеризуйте финансовый механизм функционирования основных и оборотных средств коммунальных предприятий.