

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Финансы предприятий различных отраслей и сфер деятельности

Учебное пособие

Составители: Н.В. ШИРЯЕВА
Е.В. РОМАНЕНКО
В.Н. ШИТОВ
А.С. ВАСИЛЬЕВА

УЛЬЯНОВСК
УлГТУ
2018

УДК 658.14/.17(075.8)

ББК 65.290-93я73

Ф 59

Рецензенты:

Начальник финансово-аналитического отдела ООО «Гроссбух», канд. эконом. наук Павлова М. Э.,

Профессор кафедры «Финансы и кредит» Института экономики и бизнеса Ульяновского государственного университета, д-р эконом. наук Байгулов Р. М.

Утверждено редакционно-издательским советом университета в качестве учебного пособия.

Ф 59 Финансы предприятий различных отраслей и сфер деятельности :
учебное пособие / сост. : Н.В. Ширяева, Е.В. Романенко, В.Н. Шитов,
А.С. Васильева. – Ульяновск : УлГТУ, 2018. – 243 с.

ISBN 978-5-9795-1819-0

Рассматриваются экономическое содержание, функции и принципы организации финансов предприятия различных отраслей и сфер деятельности. Анализируются формы финансирования внеоборотных активов и оборотных средств. Большое внимание уделено механизму управления затратами и определения доходов организации, финансовому планированию.

Предназначено для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Финансы и кредит». Также представляет интерес для аспирантов, преподавателей, слушателей факультетов и институтов повышения квалификации, финансовых работников и руководителей организаций всех форм собственности и организационно-правовых форм.

УДК 658.14/.17(075.8)

ББК 65.290-93я73

© Ширяева Н.В., Романенко Е.В.,
Шитов В.Н., Васильева А.С.,
составление, 2018

© Оформление. УлГТУ, 2018

ISBN 978-5-9795-1819-0

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
Раздел 1 ФИНАНСЫ МАШИНОСТРОЕНИЯ	8
Тема 1 Тенденции развития машиностроения в России.....	8
1 Отраслевые и региональные особенности машиностроения.....	8
2 Обзор отрасли и состояние предприятий машиностроения.....	11
Тема 2 Финансовые ресурсы предприятий машиностроительного комплекса.....	17
1 Сущность и классификация финансовых ресурсов.....	17
2 Формирование собственных финансовых ресурсов.....	18
3 Заемные и привлеченные финансовые ресурсы.....	19
Тема 3 Основные средства и нематериальные активы.....	22
1 Сущность, значение, состав и структура основных средств предприятий машиностроения.....	22
2 Оценка основных производственных фондов.....	24
3 Износ и амортизация основных производственных фондов.....	26
4 Эффективность использования основных фондов предприятия.....	28
5 Нематериальные активы машиностроительного предприятия.....	30
Тема 4 Формирование и использование оборотного капитала в машиностроении.....	32
1 Состав и характеристика оборотного капитала, его особенности в машиностроении.....	32
2 Источники формирования оборотного капитала в машиностроении.....	34
3 Эффективность использования оборотного капитала в машиностроении.....	36
Тема 5 Особенности формирования финансовых результатов на предприятиях машиностроения.....	39
1 Доходы предприятий, их формирование и использование.....	39
2 Расходы предприятий машиностроения.....	42
3 Классификация расходов на производство и реализацию продукции.....	44
4 Прибыль предприятий, ее распределение и использование на предприятиях машиностроения.....	48
Тема 6 Инвестиционная и инновационная деятельность на машиностроительном предприятии.....	50
1 Особенности инвестиционной деятельности машиностроительного производства.....	50
2 Содержание инновационной деятельности в условиях машиностроительного производства.....	53
3 Эффективность инвестиционной и инновационной деятельности.....	56

Раздел 2 ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ.....	61
Тема 1 Содержание и принципы организации финансов предприятий.....	61
1 Сущность финансов предприятий. Финансовые отношения.....	61
2 Функции и принципы финансов предприятий.....	64
Тема 2 Организация финансов компаний транспорта и связи.....	69
1 Финансы организаций транспорта и связи и их роль в системе финансов.....	69
2 Специфика организации финансов предприятий транспорта и связи.....	73
Тема 3 Формирование и использование основного капитала организаций транспорта и связи	78
1 Характеристика основного капитала организаций транспорта и связи.....	78
2 Источники формирования основного капитала.....	80
3 Оценка эффективности использования основного капитала организаций транспорта и связи.....	81
Тема 4 Оборотный капитал организаций транспорта и связи.....	84
1 Характеристика оборотного капитала организаций транспорта и связи.....	84
2 Определение величины оборотных средств и источников их финансирования.....	86
3 Эффективность использования оборотного капитала организаций транспорта и связи.....	87
Тема 5 Доходы и расходы организаций транспорта и связи.....	91
1 Формирование доходов организаций транспорта и связи и их использование.....	91
2 Содержание и классификация затрат, относимых на себестоимость продукции отрасли.....	94
Тема 6 Оценка эффективности деятельности предприятий и организаций транспорта и связи.....	99
1 Формирование прибыли организаций транспорта и связи.....	99
2 Распределение прибыли.....	101
3 Рентабельность организаций транспорта и связи.....	104
Тема 7 Формирование и использование финансовых ресурсов организациями транспорта и связи.....	107
1 Собственные ресурсы организаций транспорта и связи.....	107
2 Заемные и привлеченные ресурсы организаций транспорта и связи.....	108
Тема 8 Ценообразование и инвестиции организаций транспорта и связи.....	111
1 Особенности установления цен на продукцию отрасли.....	111
2 Эффективность инвестиций организаций транспорта и связи.....	115

Раздел 3 ФИНАНСЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	119
Тема 1 Сущность и особенности финансов в строительстве.....	119
1 Понятие финансов предприятий строительства.....	119
2 Отраслевые особенности финансов строительства.....	121
3 Функции финансов и принципы их организации.....	124
4 Задачи финансовых служб строительных организаций.....	128
Тема 2 Затраты и себестоимость строительно-монтажных работ.....	130
1 Состав затрат на строительно-монтажные работы и их классификация.....	130
2 Виды себестоимости.....	133
3 Пути снижения затрат.....	135
Тема 3 Выручка и прибыль строительных организаций.....	137
1 Понятие и планирование выручки.....	137
2 Сущность и состав прибыли.....	139
3 Показатели рентабельности.....	141
4 Планирование прибыли.....	142
5 Распределение и использование прибыли.....	145
6 Факторы роста прибыли.....	147
Тема 4 Формирование и использование оборотных средств строительства	149
1 Кругооборот ресурсов строительных предприятий (организаций) и сущность оборотных средств.....	149
2 Принципы и методика нормирования оборотных средств.....	152
3 Источники формирования оборотных средств.....	155
4 Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств и повышения эффективности их использования.....	156
Тема 5 Источники формирования и финансирования воспроизводства основных фондов строительства.....	160
1 Источники формирования, классификация и структура основных фондов.....	160
2 Значение, формы и виды воспроизводства основных фондов.....	163
3 Износ и амортизация основных фондов. Финансирование ремонта основных фондов.....	166
4 Показатели и пути повышения эффективности использования основных фондов.....	169
Тема 6 Финансовый план строительного предприятия.....	172
1 Роль финансового планирования в рыночной экономике.....	172
2 Содержание и составление текущих финансовых планов.....	175
3 Оперативная финансовая работа.....	177
Тема 7 Ценообразование и сметная стоимость строительства.....	181
1 Сущность ценообразования в строительстве.....	181
2 Система сметных норм и цен в строительстве.....	183
3 Совершенствование системы ценообразования.....	186
4 Подрядные торги в строительстве.....	189

Раздел 4 ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ	
ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.....	193
Тема 1 Особенности финансов организаций энергетической отрасли....	193
1 Роль и значение энергетики в экономике страны.....	193
2 Особенности организации финансов предприятия энергетической отрасли.....	198
Тема 2 Капитал предприятия и основы его образования.....	201
1 Сущность и основные формы капитала предприятия.....	201
2 Первоначальный капитал и методы его образования.....	202
3 Текущий капитал и факторы, влияющие на его величину.....	203
4 Сущность собственного капитала. Источники формирования собственного капитала предприятия.....	205
Тема 3 Оборотные активы энергетических предприятий.....	209
1 Экономическое содержание оборотных активов, их состав и структура.....	209
2 Определение потребности в оборотных средствах.....	214
3 Источники формирования оборотных активов.....	216
Тема 4 Финансово-экономические результаты деятельности энергопредприятий.....	219
1 Основы ценообразования в энергетической отрасли.....	219
2 Объемные показатели промышленного производства.....	223
3 Прибыль и рентабельность в промышленности и энергетике.....	225
4 Основные финансовые документы предприятий.....	229
5 Критерии финансового состояния энергопредприятий.....	232
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	238
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	239

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях российская экономика находится в стадии активных рыночных и структурных преобразований, направленных на инновационный и эффективный путь развития отечественных производителей. Данный процесс в первую очередь относится к финансово-кредитной сфере. Реформирование отечественных предприятий и организаций отраслей и сфер деятельности, требует осмысления накопленного опыта в освоении рыночных форм, принципов и методов формирования, распределения и использования денежных средств и ресурсов в процессе предпринимательской деятельности.

Актуальность изучения особенностей финансов предприятий различных отраслей и направлений деятельности связана с формированием финансово-экономического мышления, необходимого для понимания сути и особенностей экономических и финансовых аспектов деятельности хозяйствующих субъектов отраслей народного хозяйства, формированием оптимальных заключений и принятием управленческих решений. В современной действительности работодатели предъявляют требования к специалистам в сфере экономики и финансов, соответствующие знаниям не только в области формирования и использования ресурсов, капитала и денежных фондов, но и в финансовом планировании (бюджетировании), антикризисной диагностике, инновационном развитии, и умению принимать соответствующие управленческие решения с позиции обеспеченности данных направлений эффективными источниками финансирования. Устойчивые знания особенностей организации финансов предприятий различных отраслей и направлений деятельности окажут реальную помощь в осуществлении задач в области подготовки высококвалифицированных специалистов.

Основной целью дисциплин данного пособия является усвоение слушателями основополагающего объема сведений в области выявления особенностей формирования, распределения и использования финансовых ресурсов и денежных средств в различных отраслях народного хозяйства. Логика построения структуры данного учебного пособия и основной его материал апробированы составителями в процессе чтения соответствующих дисциплин студентам направления «Экономика» профиля «Финансы и кредит».

РАЗДЕЛ 1 ФИНАНСЫ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Тема 1 Тенденции развития машиностроения в России

1 Отраслевые и региональные особенности машиностроения

2 Обзор отрасли и состояние предприятий машиностроения

1 Отраслевые и региональные особенности машиностроения

Машиностроительный комплекс – это совокупность отраслей промышленности, которая занимается производством и ремонтом разнообразных машин и оборудования, а также производством различных металлических изделий и конструкций. Это образование охватывает машиностроение, металлообработку, а также ремонт машин и оборудования.

Традиционно в России развитие машиностроения связано с уровнем развития машиностроительного комплекса страны, главной задачей которого является обеспечение всех отраслей народного хозяйства высокоэффективными машинами и оборудованием. Актуальность проблемы развития машиностроения в России усилилась в 2015-2016 гг. в связи с ужесточением рядом стран экономических санкций в отношении России (ограничениями на закупку импортной техники и комплектующих изделий, использованием западных технологий, сокращением иностранных инвестиций, и т. д. Насыщение внутреннего рынка современной конкурентоспособной продукцией машиностроения, увеличение ее экспорта, создание новых производственных мощностей и рабочих мест, а также привлечение инвестиций в инновационные разработки на сегодняшний день являются приоритетными направлениями для машиностроения. С этой целью Правительством РФ был введен «режим импортозамещения», определен перечень машиностроительных товаров для государственных нужд, разработаны и утверждены Стратегии развития отраслей машиностроения («Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2030 года», «Стратегия развития транспортного машиностроения Российской Федерации на период до 2030 года»).

Характерными отраслевыми особенностями машиностроения в России являются следующие:

- данная отрасль является «тяжелой» в связи с производством машин для машин;

- отрасль отличается высокой степенью милитаризованности.

Размещение предприятий отрасли машиностроения зависит от определенных факторов:

- трудоемкости;
- технологии производства;
- наукоемкости;

- сырьевого рынка;
- инфраструктуры;
- потребления.

Оптимальный вариант размещения предприятий машиностроения – это совпадение источника сырья с местами потребления готовой продукции. Технологический процесс в машиностроительном комплексе подразделяется на стадии:

1. Заготовка.
2. Механическая обработка.
3. Сборка.

Заготовительные производства тяготеют к сырьевым базам. Сборочные связаны с местами потребления. Предприятия по механической обработке зависимы от сырьевого фактора, потребительского влияния и развития транспортной инфраструктуры.

Кроме того, следует отметить, что специализация и концентрация машиностроительного производства в РФ определяет не только процесс обособления отдельной отрасли и четкого разделения труда между предприятиями отдельно взятой отрасли, но и ведущие (основные) типы выделения подотраслей машиностроения:

1. Тяжелое и энергетическое машиностроение. *Тяжелое машиностроение* включает производство металлургического, горного, и подъемно-транспортного оборудования, а также производство других металлоемких крупногабаритных изделий. Также предприятия ориентируются на крупные сырьевые или металлургические базы и места потребления готовой продукции. *Энергетическое машиностроение* специализируется на производстве дизелей, энергетических установок, паровых котлов и турбин, генераторов, атомных реакторов.

2. Общее машиностроение характеризуется преобладанием сборки металлических конструкций, а также изготовлением простых, но крупных по размерам заготовок. Сюда входят:

- транспортное машиностроение;
- производство технологического оборудования для промышленности и строительства;
- производство сельскохозяйственных машин без тракторостроения.

Транспортное машиностроение включает железнодорожное машиностроение и судостроение.

В железнодорожное машиностроение включают следующие группы производств:

- вагоностроение (грузовое, пассажирское, изотермическое, думпкаров, вагоны для электричек, метро, трамвайные вагоны);
- электровозостроение;

- локомотивостроение (производство магистральных тепловозов, маневрово-промышленных тепловозов, тепловозов для узкоколейных железных дорог).

Судостроение охватывает судовое машиностроение и делится на речное и морское.

Основным фактором размещения *сельскохозяйственного машиностроения* является потребитель. Специализация предприятий находится в прямой зависимости от специализации сельскохозяйственного производства данного региона.

3. Среднее машиностроение включает: автомобилестроение, станкостроение, тракторостроение, машинное оборудование средних габаритов.

Станкостроение включает:

1. Производство металлорежущих станков.
2. Деревообрабатывающие станки.
3. Кузнечно-прессовое оборудование.
4. Автоматические и полуавтоматические линии.
5. Станочные узлы и станконормали.
6. Инструментальное производство.

4. Электротехника и приборостроение (точное машиностроение) – это самая наукоемкая отрасль машиностроения; самая быстро прогрессирующая отрасль машиностроения с высокой степенью концентрации.

Структура продукции машиностроительного комплекса России представлена на рисунке 1.

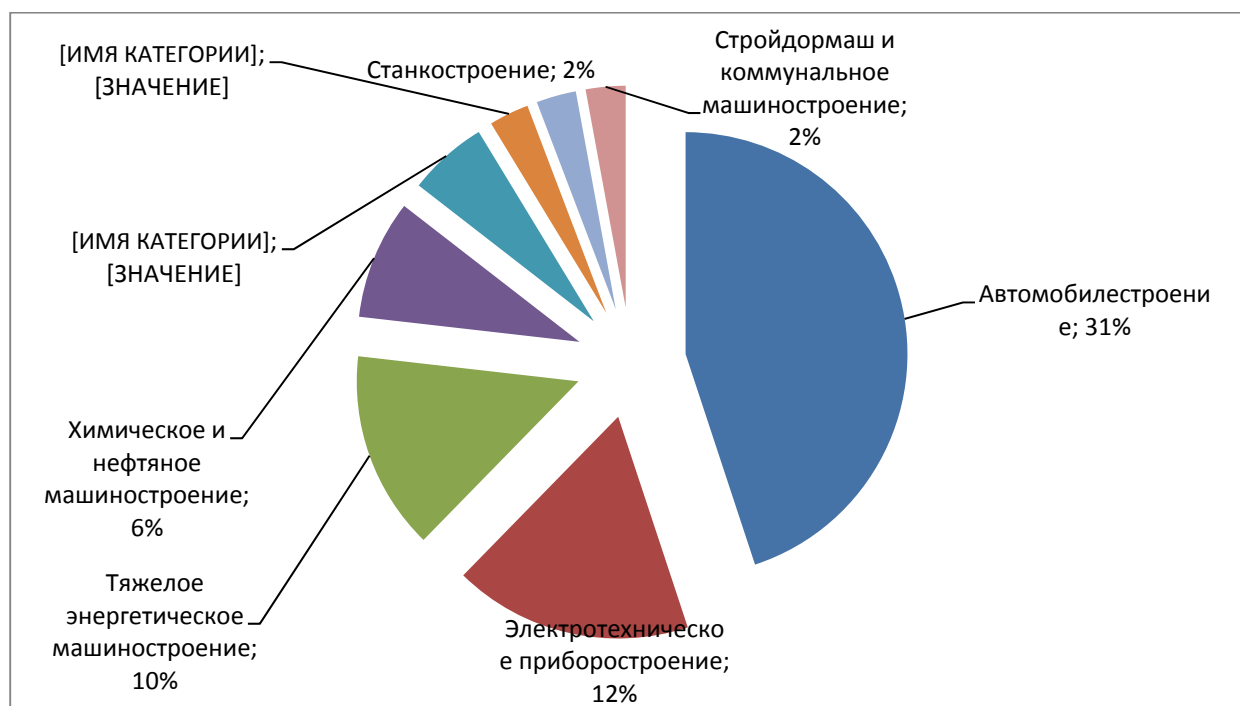


Рисунок 1 – Структура продукции машиностроительного комплекса России

Предприятия машиностроительного комплекса России расположены в основном в европейской части страны. Около 78% объема всей продукции выпускается в трех федеральных округах. Лидером является Центральный федеральный округ, предприятия которого производят около 1/3 всей продукции машиностроения. В процентном соотношении доля каждого из федеральных округов выглядит следующим образом:

- Центральный федеральный округ – 31%;
- Приволжский федеральный округ – 26%;
- Северо-Западный федеральный округ – 21%;
- Уральский федеральный округ – 8%;
- Сибирский федеральный округ – 7%;
- Южный федеральный округ – 4%;
- Дальневосточный федеральный округ – 2%;
- Северо-Кавказский федеральный округ – 1%.

На машиностроение приходится 35% стоимости мировой продукции. На США приходится 30% стоимости машиностроительной продукции, 15% Япония, 10% Германия, 6% Россия, 3% на Китай. В группу лидеров мирового машиностроения входят также Россия (6% стоимости машиностроительной продукции), Китай (3%) и несколько малых промышленно развитых стран - Швейцария, Швеция, Испания, Нидерланды и др.

2 Обзор отрасли и состояние предприятий машиностроения

После октябрьского спада в ноябре 2016 года российское машиностроение снова вышло на положительную динамику. Рост производства по сравнению с ноябрем предшествующего года по машиностроительному комплексу в целом составил 4,7% – это лучший результат с октября 2014 года. Положительная динамика наблюдалась почти во всех машиностроительных отраслях. Спад затронул только производство машин специального и общего назначения, что свидетельствует о сохраняющемся низком спросе на инвестиционное оборудование. Наилучший прирост отмечен в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования (таблица 1). Особенно быстро росло производство в тех отраслях, которые получили финансовую поддержку государства, – в автомобилестроении и сельскохозяйственном машиностроении [8].

Производство машин и оборудования имеет положительную динамику. Рост производства составил 2,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Такой результат был в основном обеспечен резким ростом производства бытовой техники. В других подотраслях результаты ноября 2016 года были скромнее, а в двух из них – производстве оборудования общего и специального назначения – наблюдался спад по сравнению с прошлым годом. Одной из причин стал низкий спрос на некоторые виды инвестиционного оборудования (металлургического, строительного и др.).

Таблица 1 – Динамика производства в машиностроительных отраслях

Показатели	Октябрь 2016 г./октябрь 2015 г., %	Ноябрь 2016 г./ноябрь 2015 г., %	Январь-ноябрь 2016 г. / январь- ноябрь 2016 г., %
Производство машин и оборудования	99,8	102,5	103,3
Производство электрооборудова- ния, электронного и оптического оборудования	92,8	108,2	98,6
Производство транспортных средств и оборудования	100,0	102,8	97,1

Производство механического оборудования (турбины газовые, насосы центробежные для перекачки жидкостей, подшипники шариковые и роликовые) в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличилось на 5,7%. При этом наибольшее влияние на суммарный результат оказало увеличение производства газовых турбин на 25%. Также имеет место сохраняющийся высокий темп роста производства центробежных насосов. Их выпуск в 2016 г. вырос по сравнению с 2015 г. на 26,2%. Во многом это связано с увеличением инвестиционной активности со стороны нефтегазовых компаний.

Темп роста производства в сельскохозяйственном машиностроении в 2016 г. заметно ускорился и составил 21% по сравнению с 2015 г. только за счет производства зерноуборочных комбайнов – на 80,2%. Производство большинства видов выпускаемой продукции (трактора, минитрактора, доильные установки и т. д.) за этот период снизилось. При этом отмечен спад в производстве тракторов на 8,4% в годовом сравнении.

Немаловажную роль в поддержке спроса на эту продукцию сыграла реализация государственной программы приобретения сельскохозяйственной техники со скидкой 25% от цены производителя. На эти цели в 2016 году из бюджета было выделено почти 10 млрд руб. Производство сельхозтехники в России в денежном выражении за 2016 г. выросло на 59%, до 71 млрд руб. Всего в стране с помощью господдержки было реализовано 10,5 тыс. единиц техники более чем на 42 млрд руб. В 2017 году Правительством РФ сохраняется финансовая поддержка сельхозмашиностроения.

В российском станкостроении впервые за последние годы отмечена положительная динамика. При этом прирост в отрасли за 2015-2016 гг. оказался довольно высоким и составил 20,5%. Он был достигнут в основном за счет производства деревообрабатывающих станков, тогда как выпуск металлорежущих станков и кузнечно-прессовых машин, наоборот, снизился.

Прирост производства электрических машин и электрооборудования в ноябре 2016 года по сравнению с ноябрем прошлого года составил 7,2%. При этом, по многим видам выпускаемой продукции динамика в 2016 году была отрицательной. Например, выпуск генераторов сократился на 32,8% в годовом выражении. Основной причиной этого стало снижение инвести-

ционного спроса со стороны российской электроэнергетики. Так, согласно данным Росстата, по итогам января-сентября 2016 года снижение инвестиций в основной капитал производства, передачи и распределения электроэнергии составило 10,1% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Падение спроса уже повлияло на планы некоторых компаний. Так, французская Schneider Electric объявила о закрытии завода «Шнейдер Электрик Урал» в Екатеринбурге. Свое решение компания объяснила значительным падением спроса на оборудование для электрических сетей.

В то же время другие производители в отрасли, наоборот, сохраняют оптимизм. Например, другая французская компания – Legrand – до 2018 года инвестирует 1 млрд руб. в строительство завода по производству электрооборудования в Ульяновской области. Новое предприятие разместится на территории индустриального парка «Заволжье» и будет производить пластмассовые кабельные каналы, автоматические выключатели, кабельные лотки, трансформаторы и др.

Транспортное машиностроение в ноябре 2016 года имело положительную динамику. По сравнению с ноябрем предыдущего года отрасль увеличила выпуск продукции на 2,8%. Такой результат был полностью обеспечен производством автомобильной техники. Заметное положительное влияние на результаты работы в 2016 г. оказали программы стимулирования спроса на легковые автомобили.

В ноябре объем производства легковых автомобилей в РФ впервые с апреля 2015 года превысил отметку 130 тыс. шт., увеличившись на 12% в годовом выражении. Такой рост был обусловлен увеличением спроса на внутреннем рынке. Продажи новых легковых и коммерческих автомобилей (LCV) в ноябре составили 132,3 тыс., что на 0,6% больше, чем в ноябре предыдущего года, следует из отчета Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). Вместе с тем уровень продаж в России пока еще недостаточен, чтобы обеспечить нормальную загрузку мощностей российских предприятий, считают эксперты. На сегодняшний день суммарная мощность по выпуску легковых автомобилей в России составляет 3 млн шт. в год. Таким образом, российский автопром сейчас загружен менее чем на 40% своих возможностей. Значительное положительное влияние на рынок оказали государственные меры стимулирования спроса, в частности, программы обновления автопарка, льготного автокредитования и лизинга. На поддержку продаж новых автомобилей в 2016 году было выделено более 50 млрд руб. Прирост в 2017 году составил 10 млрд руб.

Лидером рынка в ноябре остался «АвтоВАЗ», который реализовал 25,5 тыс. автомобилей, на 18% больше, чем годом ранее. «АвтоВАЗ» демонстрирует положительную динамику уже пять месяцев подряд. По итогам января-ноября 2016 года компания продала 238,7 тыс. автомобилей, что на 3% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Как сооб-

шил президент «АвтоВАЗа» Николя Мор, экспорт компании в 2016 г. снизился на треть по сравнению с предыдущим годом. Это связано, прежде всего, с введением Казахстаном утилизационного сбора на ввозимые автомобили. Чтобы стабилизировать поставки в Казахстан, «АвтоВАЗ» прекратил поставки готовых автомобилей и переориентировался на экспорт машинокомплектов. В течение года российский автоконцерн локализовал в Казахстане выпуск всех основных моделей. Также «АвтоВАЗ» планирует развивать экспорт в страны дальнего зарубежья.

Самой продаваемой моделью в России в ноябре 2016 года стала Lada Granta с показателем 8,5 тыс. автомобилей (снижение на 5,4%). Второй результат продемонстрировала Kia Rio – 8,4 тыс. машин, что на 1,9% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. На третьем месте оказалась Hyundai Solaris, чьи продажи составили 8,3 тыс. шт. (снижение на 27,9%).

Также в ноябре сохранилась положительная динамика в производстве грузовых автомобилей, причем темпы роста были довольно высокими. Ноябрьский уровень выпуска этой техники вырос по сравнению с ноябрем 2015 года на 18,5% и стал самым большим за все месяцы 2016 года. По данным аналитического агентства «Автостат», за 11 месяцев текущего года продажи новых грузовиков в России выросли на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 46,2 тыс. единиц. У большинства производителей продажи растут гораздо быстрее, чем рынок. Например, крупнейший производитель грузовых автомобилей «КамАЗ» по итогам 2016 года реализовал 33,5 тыс. машин – это на 15,5% выше прошлогодних показателей, а в 2017 году планирует реализовать около 36 тыс. машин, что на 7,5% больше, чем в 2016 году. При этом «КамАЗ» ожидает снижения экспортных поставок грузовых автомобилей в 2017 году до 6 тыс. шт. против 6,5 тыс. в 2016 году. Это связано с сохраняющимся низким спросом на коммерческие автомобили на рынках СНГ.

Наилучшая динамика наблюдается в секторе производства автобусов. Их выпуск в 2016 г. вырос по сравнению с 2015 г. на 71,4% – до 5,7 тыс. шт. В последний раз более высокий результат был продемонстрирован только в 2012 г. По данным консалтинговой компании «АСМ-холдинг», российский рынок автобусов (включая пассажирские версии LCV) по итогам 2016 г. вырос на 12,8% до 30,97 тыс. шт. Спрос растет в основном со стороны муниципалитетов и государственных структур, которым нужно обновление устаревшего парка техники. Кроме того, в истекшем году правительство расширило финансирование закупки школьных автобусов для регионов до 3,9 млрд руб. с изначальных 3 млрд руб.

За 2015-2016 гг. высокий темп роста был отмечен в производстве грузовых вагонов (62,7%). Выпуск вагонов начал устойчиво расти только с 2016 года. До этого на протяжении последних трех лет он последовательно

снижался. Это было связано как с профицитом универсального парка, так и с резким падением ставки доходности вагонов. Для того, чтобы стимулировать производство в отрасли, с 2016 года был введен запрет на эксплуатацию грузовых вагонов с продленным сроком службы. Суммарное списание в истекшем году составило около 115 тыс. вагонов. Наиболее массово списывались универсальные полувагоны. Благодаря этому эксплуатируемый в РФ парк грузовых вагонов существенно снизился. Согласно данным ОАО «РЖД», по состоянию на 1 декабря 2016 г. общее количество парка подвижного состава на сети составило 1,08 млн ед., что на 7,3% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Следствием сокращения общего парка грузовых вагонов стало увеличение ставок их аренды в среднем на 22%.

В таблице 2 представлены данные о некоторых финансовых показателях компаний машиностроения РФ.

Таблица 2 – Текущие финансовые показатели компаний машиностроения РФ (согласно версии РСБУ)

Компании	Выручка за 2016 г., млрд руб.	Динамика выручки за 2015-2016 гг., %	Прибыль (убыток) до налогообложения за 2016 г., млрд руб.	Динамика прибыли (убытка) до налогообложения за 2015-2016 гг., %	Чистая прибыль (убыток) за 2016 г., млрд руб.	Динамика чистой прибыли (убытка) за 2015-2016 гг., %
1	2	3	4	5	6	7
ОАО «АвтоВАЗ»	133,45	+5,36	-25,193	+2,82 раза	-24,49	+2,6 раз
ПАО «ГАЗ»	14,657	+39,38	1,121	н.д.	0,95	н.д.
АО «Гражданские самолеты Сухого»	27,829	+2,25 раза	2,369	н.д.	1,89	н.д.
ПАО «Казанский вертолетный завод»	18,134	-49,88	-1,052	н.д.	-0,88	н.д.
ПАО «Машиностроительный завод «ЗиО-Подольск»	4,714	+14,24	-1,399	+6,97 раза	-1,354	+5,49 раза
ОАО «Новороссийский судоремонтный завод»	1,865	+17,69	0,93	-25,29	0,73	-25,61
ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация»	12,878	+38,45	-0,756	н.д.	-0,207	н.д.
ОАО «Силовые машины»	33,713	+12,06	-2,675	н.д.	-2,044	н.д.
ПАО «Славянский судоремонтный завод»	758,25	+12,16	0,400	+80 раз	-0,211	-26,6 раза
АО «Смоленский авиационный завод»	7,098	+95,61	1,519	+2,48 раза	1,21	+2,49 раза
ПАО «Компания «Сухой»	47,861	34,1	2,949	+5,44 раза	2,294	н.д.
АО «НПК «Уралвагонзавод»	61,478	+94,78	4,896	н.д.	3,681	н.д.

Финансовая ситуация в машиностроительном комплексе в январе-октябре 2016 года была существенно лучше, чем годом ранее. Во всех основных машиностроительных отраслях (производство машин и оборудования; электрооборудования; транспортных средств и оборудования) сальдированный финансовый результат вырос по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. В наибольшей степени этот показатель увеличился в транспортном машиностроении – почти в 3 раза. Однако такой результат во многом объясняется эффектом низкой базы, так как в 2015 году финансовое положение отрасли было тяжелым из-за спада производства и продаж автомобилей. Тем не менее, доля прибыльных компаний в транспортном машиностроении в январе-октябре 2016 года достигла максимального значения с конца 2012 года – 69% (таблицы 3, 4).

Таблица 3 – Доля организаций, получивших прибыль (убыток) по видам экономической деятельности за 10 месяцев 2016 года

Показатели	Доля прибыльных организаций в общем числе организаций, %	Доля убыточных организаций в общем числе организаций, %
Производство машин и оборудования	71,6	28,4
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	75,6	24,4
Производство транспортных средств и оборудования	69,0	31,0

Таблица 4 – Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг и активов организаций по видам экономической деятельности за 9 месяцев 2016 года, %

Показатели	Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг	Рентабельность активов
Всего	8,2	4,7
Производство машин и оборудования	7,5	4,2
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	10,4	3,7
Производство транспортных средств и оборудования	3,8	0,8

В ноябре 2016 года просроченная кредиторская задолженность в транспортном машиностроении начала расти. Однако в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования данный показатель даже опустился ниже докризисного уровня. В то же время просроченная задолженность по банковским кредитам в рассматриваемом периоде выросла в машиностроительных отраслях. Сложной остается ситуация и с просроченной дебиторской задолженностью в транспортном машиностроении. В ноябре 2016 года этот показатель достиг очередного исторического рекорда в 125,6 млрд руб. [4].

Тема 2 Финансовые ресурсы предприятий машиностроительного комплекса

1 Сущность и классификация финансовых ресурсов

2 Формирование собственных финансовых ресурсов

3 Заемные и привлеченные финансовые ресурсы

1 Сущность и классификация финансовых ресурсов

Основными условиями устойчивого развития российских машиностроительных предприятий являются:

- наличие современной сложной производственной технологии и соответствующего оборудования;
- высококвалифицированные кадры, в том числе высокообразованный инженерно-технический персонал;
- научно-технический потенциал;
- весомый финансовый капитал.

Из перечисленных условий наиболее важным является наличие финансового капитала, так как он оказывает непосредственное влияние на состояние всех остальных. При отсутствии достаточных финансовых ресурсов, предприятия не смогут обновить свои основные производственные фонды и приобрести современное, конкурентоспособное оборудование и технологии, что повлечет за собой ряд взаимосвязанных друг с другом проблем. Наличие высококвалифицированных кадров также во многом зависит от финансовых ресурсов, которые предприятия направляют на оплату труда и на финансирование процесса подготовки кадров. Немалых финансовых ресурсов требует разработка и внедрение предприятием принципиально новых видов техники или технологий, которые в настоящее время являются главным фактором, влияющим на конкурентоспособность продукции предприятий машиностроения. Таким образом, развитие машиностроения в первую очередь зависит от наличия финансовых ресурсов, направляемых на технологическое изменение производств, обновление основных фондов, подготовку и стимулирование кадрового состава предприятий и прочие изменения, которые в перспективе повысят конкурентоспособность выпускаемой предприятиями продукции [11, с. 314].

Финансовые ресурсы всегда в зоне интересов как государства, так и хозяйствующих субъектов. Развитие общества в целом, промышленности и других отраслей экономики напрямую зависит от привлечения финансовых ресурсов и эффективного их использования.

Финансовые ресурсы организаций – часть финансовых ресурсов всего общества. Они представляют совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производст-

ва, а также стимулированием персонала. Наличие финансовых ресурсов в необходимых размерах предопределяет финансовое благополучие предприятия [5, с. 102-104].

Машиностроительные предприятия используют определенный ряд финансовых ресурсов, среди которых могут быть: собственные, заемные и привлеченные. Данная классификация дана с позиции источников финансирования активного капитала предприятия (рисунок 2):



Рисунок 2 – Классификация финансовых ресурсов по источникам финансирования

2 Формирование собственных финансовых ресурсов

Первоначально финансовые ресурсы формируются в момент создания предприятия, когда образуется его уставный капитал, величина которого соотнобразуется размером денежных средств, инвестированных в основной и оборотный капитал. Собственные финансовые ресурсы могут быть сформированы за счет внутренних и внешних источников (рисунок 3).

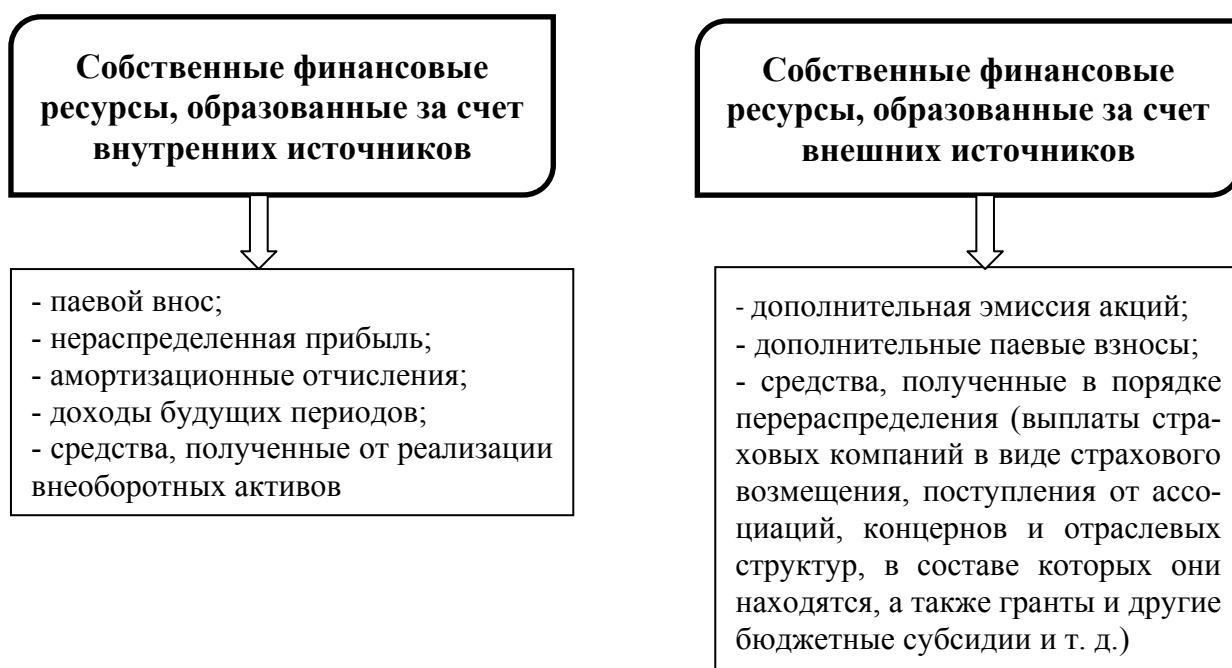


Рисунок 3 – Источники формирования собственных финансовых ресурсов предприятий машиностроения

Рассмотрим наиболее подробно, основные и наиболее значимые источники собственных финансовых ресурсов.

Паевой взнос – сумма вклада, уплачиваемая юридическими и физическими лицами при образовании предприятия (вступлении в организацию). Вклад вносится денежными средствами либо путем передачи в собственность хозяйствующего субъекта имущества и других материальных ценностей, прав пользования землей, водой и другими природными ресурсами, имущественных прав; путем предоставления имущества в пользование хозяйствующего субъекта без возмещения в течение определенного периода времени расходов владельца; путем отчислений от заработной платы работников в течение определенного периода времени. В дальнейшем финансовые ресурсы формируются в основном за счет части прибыли и амортизационных отчислений и других внутренних источников. Существующие условия, формы и методы финансирования по-прежнему оставляют первенство за собственными средствами предприятия, их доля в общем объеме инвестиций в основной капитал, хотя и сократилась, но остается значимой.

Амортизация является одной из важнейших экономических категорий, правильное использование которой может содействовать улучшению финансового состояния и повышению эффективности деятельности предприятия. На сегодня существует большое число методов начисления амортизации: метод равномерного начисления амортизации (линейный); методы ускоренной амортизации; метод начисления износа в зависимости от объема выпущенной продукции и другие методы (более подробно рассмотрены в теме 3). Из вышеперечисленных методов самым распространенным является метод равномерного начисления амортизации (линейный метод). Его используют большинство российских и зарубежных организаций. В России доля амортизационных средств в структуре инвестиций в основные фонды машиностроительных предприятий в течение последних лет не превышала 40%, в то время как, например, в США этот показатель достигает 60-70%. Следовательно, российская политика в отношении амортизации не стимулирует увеличение доли данного источника в финансировании развития машиностроения. Для того чтобы ее повысить, необходимы серьезные изменения в учетной и налоговой политике. В первую очередь необходимо расширить сферу применения методов ускоренной амортизации, так как именно эти методы применяются в развитых странах для ускорения обновления основных средств в эксплуатации, недопущения их морального износа.

3 Заемные и привлеченные финансовые ресурсы

Финансовые ресурсы, привлекаемые предприятием на правах временного владения, оформленные соответствующими соглашениями,

предполагающие их возврат в четко установленные сроки, а также плату за пользование ими, относятся к заемным. Привлеченные финансовые ресурсы – ресурсы, образовавшиеся в результате временного разрыва между моментом поступления денежных средств и их выбытием по определенным обязательствам предприятия. В отличие от заемных средств они не оформляются специальными кредитными соглашениями и используются, как правило, безвозмездно.

Привлечение заемных и привлеченных средств позволяет предприятию увеличивать объемы оборотных средств и наращивать инвестиционные возможности предприятия.

Схематически источники рассмотренных ресурсов представлены на рисунке 4.

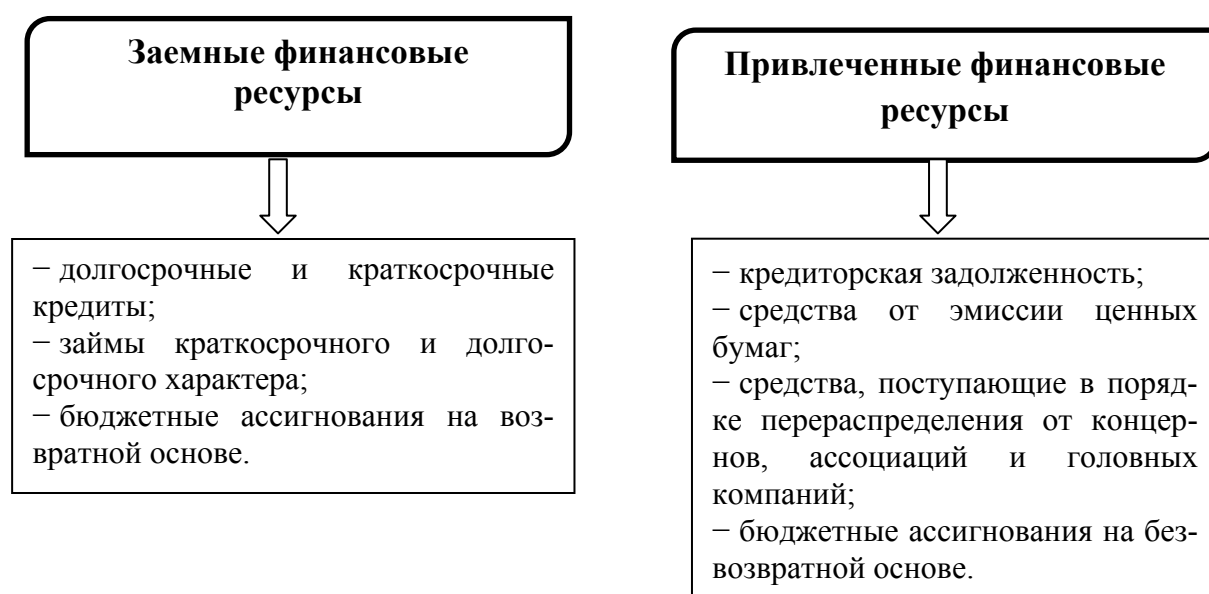


Рисунок 4 – Источники заемных и привлеченных финансовых ресурсов

Важным источником формирования финансовых ресурсов являются банковские кредиты. Если хозяйствующий субъект является надежным заемщиком на протяжении многих лет, то возможны ситуации, когда банки могут предоставлять кредиты на более выгодных условиях. Банковские кредиты предоставляются в форме инвестиционных (долгосрочных) и краткосрочных ссуд. Их назначение – финансирование расходов, связанных с приобретением текущих активов, финансирование запасов сырья, материалов и затрат, связанных с процессом производства, временное восполнение недостатка собственных оборотных средств.

По периоду привлечения займы и кредиты разделяют на долгосрочные и краткосрочные, со сроком использования соответственно более 1 года и менее 1 года. Как правило, долгосрочные займы и кредиты используются для финансирования вложений во внеоборотные активы организации

(предприятия), краткосрочные – для финансирования вложений в оборотные активы.

Привлеченные ресурсы занимают промежуточное положение, они не принадлежат предприятию, но находятся в его обороте, причем использование их, как правило, происходит безвозмездно. Часть привлеченных источников, близких к заемным средствам, включает кредиторскую задолженность, в том числе так называемый «коммерческий кредит», то есть задолженность поставщикам и подрядчикам за полученные, но не оплаченные товары или услуги, отложенные налоговые обязательства, бюджетные ассигнования, привлекаемые на безвозвратной основе.

Одним из вариантов финансирования деятельности машиностроительного предприятия является помощь государства. В условиях импортозамещения и развития отечественной промышленности его возможности достаточно широки, и поэтому для предприятий бюджетное финансирование может выступать одним из значимым источников пополнения финансовых ресурсов.

Следует отметить, что в рамках федеральных национальных проектов бюджетное финансирование осуществляется в форме федеральных целевых программ. Финансируются данные программы за счет средств из федерального бюджета, бюджетов субъектов федерации, муниципальных образований и внебюджетных средств. Целью этих программ является модернизация и техническое перевооружение производства на предприятиях машиностроительного комплекса, повышение конкурентоспособности выпускаемой ими продукции [11, с. 317].

В современных условиях каждое предприятие самостоятельно выбирает источники финансирования для осуществления своей деятельности. Используются те источники, которые проще всего привлекаются и являются наиболее выгодными в применении. В реальной жизни чаще всего нет возможности поделить источники финансирования для приобретения конкретного вида актива в соответствии со сроком его применения, поэтому предприятие использует разные источники финансирования для приобретения любого актива. Это обеспечивает гибкость управления своими источниками финансирования и способствует повышению эффективности использования активов и капитала.

Тема 3 Основные средства и нематериальные активы

1 Сущность, значение, состав и структура основных средств предприятий машиностроения

2 Оценка основных производственных фондов

3 Износ и амортизация основных производственных фондов

4 Эффективность использования основных фондов предприятия

5 Нематериальные активы машиностроительного предприятия

1 Сущность, значение, состав и структура основных средств предприятий машиностроения

Основные фонды предприятия представляют собой физический капитал, т. е. средства производства, к которым относят землю, производственные здания, сооружения, машины, оборудование, приборы, оснастку и пр. Денежное выражение физического капитала, или денежные средства, вложенные в основные фонды, называют основными средствами предприятия. Основные фонды можно разделить на две группы:

- производственные основные фонды (привычнее говорить – основные производственные фонды), непосредственно участвующие в процессе производства;
- непроизводственные основные фонды, которые имеют косвенное отношение к производству и выполняют вспомогательную функцию – создание благоприятных условий для организации производства.

Многие машиностроительные предприятия создавались как градообразующие, поэтому на балансе таких предприятий находятся многие объекты городской инфраструктуры, которые относят к непроизводственным основным фондам.

Ту часть производственных фондов, которая участвует в производстве длительный период времени, сохраняет свою натурально-вещественную форму и постепенно переносит свою стоимость на изготовленный продукт, называют основными производственными фондами (ОПФ). Основные производственные фонды разделяют на активную и пассивную части: к активной части относят те средства труда, которые непосредственно воздействуют на предметы труда, изменяя их свойства, формы и геометрические размеры – это рабочие машины, оборудование, инструменты; к пассивной части основных производственных фондов относят те средства труда, которые не воздействуют на предметы труда непосредственно, но создают условия для работы активной части основных производственных фондов – это здания, сооружения, передаточные устройства, приборы, вычислительная техника и пр. [16, с. 34-35].

Основной капитал промышленного предприятия включает средства труда, которые многократно участвуют в процессе производства, выполняя качественно различные функции. Постепенно изнашиваясь, они переносят

свою стоимость на созданный продукт по частям в течение ряда лет в виде амортизационных отчислений.

Основные производственные фонды состоят из большого количества разнообразных объектов. Они отличаются назначением, сроком службы, влиянием на результаты производства. Поэтому возникает необходимость в их классификации.

Для машиностроительных предприятий типичный состав основных производственных фондов следующий:

1) здания – производственные корпуса цехов, складские помещения, производственные лаборатории, здания заводоуправления и другие, создающие материальные условия труда и хранения материальных ценностей;

2) сооружения – инженерно-строительные объекты, выполняющие технические функции по обслуживанию производства и не связанные с изменением предметов труда: тоннели, мосты, эстакады, автомобильные дороги и т. п.;

3) передаточные устройства – устройства электропередачи и связи, газопроводы, водопроводы, канализационные сети и т. п.;

4) машины и оборудование, в том числе:

- силовые машины и оборудование (турбины, генераторы, электродвигатели, паровые котлы; двигатели внутреннего сгорания и др.);

- рабочие машины и оборудование – средства труда, непосредственно участвующие в технологическом процессе, воздействующие на предметы труда, превращая их в готовую продукцию;

- измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование;

- вычислительная техника;

- прочие машины и оборудование;

5) транспортные средства – средства для перемещения людей или грузов внутри предприятия и вне его, но относящиеся к предприятию (автомобили, электровозы, электрокары, железнодорожные вагоны и др.);

6) инструменты и технологическая оснастка долговременного использования;

7) производственно-хозяйственный инвентарь;

8) земельные участки и объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы), принадлежащие предприятию на правах собственности;

9) прочие основные производственные фонды.

Соотношение между величиной капитала, вложенного в отдельные группы основных производственных фондов, называется их производственной структурой. Общество заинтересовано в оптимальном повышении удельного веса машин и оборудования – активной части основных фондов,

которые обслуживают решающие участки производства и характеризуют производственные возможности предприятия по выпуску продукции.

Здания, сооружения, инвентарь и другие группы, обеспечивающие нормальное функционирование активных элементов основных фондов, относятся к их пассивной части.

Производственная структура основных производственных фондов предприятий машиностроения зависит от многих факторов и, прежде всего, от особенностей данного производства: отраслевой принадлежности, размера предприятия, характера выпускаемой продукции, технического уровня производства, уровня специализации, географического размещения, форм организации производства. Так, доля машин и оборудования на предприятиях машиностроительного комплекса составляет примерно 45%. На предприятиях, выпускающих крупногабаритные машины (турбины, прокатные станы, тяжелые прессы, котлы), удельный вес таких групп, как здания, сооружения, подъемно-транспортное оборудование, больше, чем на предприятиях, выпускающих малогабаритные машины. На крупных предприятиях с массовым и крупносерийным типом производства по сравнению с предприятиями меньших размеров, как правило, более высокий удельный вес имеют машины и оборудование, более низкий – здания и инвентарь [6, с. 46-47].

2 Оценка основных производственных фондов

Оценка основных фондов – это оценка стоимости активов (имущества, строений, основных средств). Также именуется «официальной оценкой», поскольку наибольшая потребность испытывается в ней при налогообложении, приватизации, аренде и выкупе имущественных ценностей, их учете, а также при формировании цены для продажи.

Практика ведения оценочной деятельности доказывает, что учет, оценка основных фондов – это наиболее эффективный инструмент управления предприятием и его имуществом. Определение текущей рыночной стоимости активов организации способствует оптимизации политики управления активами, обеспечивает устойчивость текущей производственной деятельности, повышает инвестиционную привлекательность компании, а также предоставляет лучшие возможности для грамотного управления производственными и финансовыми рисками. В конечном счете, оценка основных фондов – это лучший показатель конкурентоспособности компании на ее рынке.

Таким образом, оценка основных фондов предприятия оказывает непосредственное влияние на ее финансовые показатели и рыночную устойчивость. Вследствие этого, чем правильнее и достовернее будет проведена оценка, тем больше шансов на принятие верных решений при стратегическом планировании.

Основные производственные фонды оценивают в натуральных и стоимостных (денежных) измерителях.

Натуральная оценка основных фондов – количество станков, машин, роботизированных комплексов, роторных линий и пр. в штуках или ленточных, роликовых, подвесных, толкающих конвейеров в метрах. Такая оценка нужна для расчета производственного потенциала (производственной мощности) предприятия, анализа технического состояния фондов, планирования технического перевооружения.

Денежная оценка основных фондов предприятия представляет собой определение балансовой стоимости каждой натуральной единицы и общей стоимости и необходима для того, чтобы определить их общую величину от всей структуры, амортизационные отчисления, а также для оценки экономической эффективности использования основных фондов, определения рентабельности производства, экономической эффективности капитальных вложений.

Поскольку производственные фонды участвуют в производственном процессе длительное время и постепенно утрачивают свою стоимость, для стоимостной оценки используются три вида стоимости: первоначальная, восстановительная и остаточная.

Первоначальная стоимость (балансовая) Фп – это сумма затрат на изготовление или приобретение производственных фондов (Зо), их доставку (Зт) и монтаж (Зм):

$$\text{Фп} = \text{Зо} + \text{Зт} + \text{Зм}. \quad (1)$$

В затраты включаются суммы, выплачиваемые поставщикам и строительным организациям в соответствии с договорами, государственные, таможенные и комиссионные услуги, невозмещаемые налоги и другие платежи, связанные с приобретением основных производственных средств.

По полной первоначальной стоимости основные фонды принимаются к бухгалтерскому учету предприятия. Она остается неизменной в течение всего срока службы и пересматривается только при переоценке или уточняется при модернизации, реконструкции или капитальном ремонте.

Поскольку производственные фонды создаются и приобретаются в разное время, их оценка по первоначальной стоимости не отражает ее действительной величины в каждый конкретный период времени. В связи с этим применяется оценка по восстановительной стоимости.

Восстановительная стоимость Фвос – это затраты на воспроизводство производственных фондов в современных условиях, которые устанавливаются в процессе их переоценки. Восстановительная стоимость имеет большое значение при определении затрат, которые потребуются на замену производственных фондов. Она определяется с использованием рыночных цен или с учетом укрупненных коэффициентов их изменения. Если переоценка производится периодически в связи с изменениями условий

производства, то восстановительная стоимость позволяет дать реальную оценку действующим производственным фондам. С 1996 г. в России разрешено переоценивать производственные фонды в децентрализованном порядке и самостоятельно выбирать метод переоценки.

Остаточная стоимость Фост – это разность между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой износа производственных фондов. Остаточная стоимость используется для оценки действительного состояния основных фондов в каждый конкретный момент времени, при оценке имущества предприятия с целью налогообложения, при проведении приватизации и т. п. Остаточная стоимость является основой для определения рыночной (оценочной) стоимости ОПФ (Ц):

$$Ц = \text{Фост} (100 + y) : 100, \quad (2)$$

где y – уровень предполагаемой доходности фондов.

В текущей производственной деятельности предприятия широко применяется оценка производственных фондов по их среднегодовой стоимости (Фср):

$$\text{Фср} = \text{Фнг} + \sum \frac{\text{Фвв} \times t_i}{12} - \sum \frac{\text{Фвыб} \times t_{ij}}{12}, \quad (3)$$

где Фнг – стоимость основных фондов на начало года;

Фвв, Фвыб – стоимость введенных и выбывших ОПФ;

t_i – количество месяцев работы вновь введенных фондов;

t_{ij} – количество месяцев до конца года [17, с. 24-26].

3 Износ и амортизация основных производственных фондов

Процесс износа основных фондов и переноса их стоимости на изготовленный с их помощью продукт называется амортизацией основных фондов.

Износ основных фондов подразделяется на:

1) физический (т. е. прямое изнашивание основных фондов, потеря первоначальных технических характеристик, потеря потребительских свойств и т. д.);

2) моральный износ (т. е. потеря потребительской стоимости и стоимости основных фондов).

Моральный износ может возникать по нескольким причинам и выражаться в следующих формах:

1) средства труда теряют часть своей стоимости, так как новые средства труда такой же конструкции производятся дешевле;

2) в результате создания новых более экономичных и производительных машин на единицу производимой продукции переносится меньшая стоимость и достигается экономия живого труда.

Амортизационные затраты на основные фонды относятся к постоянным издержкам производства. Амортизация – это метод включения по час-

тям стоимости основных фондов в течение срока их службы в затраты на производимую ими продукцию и последующее использование этих средств для возмещения потребленных основных фондов.

Часть суммы от реализации продукции, соответствующая перенесенной стоимости фондов, поступает в амортизационный фонд, в котором происходит накопление денежных средств до величины, соответствующей первоначальной стоимости основных фондов. Амортизационный фонд – сумма накопленных денег, которая должна использоваться для приобретения новых основных фондов взамен изношенных, таким образом происходит восстановление основных фондов.

Основная функция амортизации – обеспечение воспроизводства, восстановления основных фондов. Также амортизация выполняет учетную и стимулирующую функции. Так, в карточках учета основных средств введены графы, в которых отражаются данные по амортизации и определяется величина износа основных фондов за годы их эксплуатации. Кроме того, амортизация в определенной степени выполняет и стимулирующую функцию, так как предусматривает наиболее полное использование основных фондов: чем лучше (полнее) используется оборудование, тем больше производится продукции и тем скорее будет перенесена стоимость основных фондов.

Большое значение при расчете амортизационных отчислений имеет срок использования. Это период времени, в течение которого использование основных фондов призвано приносить доход и служить средством достижения целей предприятия. Срок использования основных фондов рассчитывается предприятием в момент их принятия на учет.

В соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств» начисление амортизации объектов основных средств производится одним из следующих способов:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

В соответствии с Налоговым Кодексом РФ, налогоплательщики вправе выбрать один из следующих методов начисления амортизации с учетом особенностей, описанных в настоящей главе:

- 1) линейный метод;
- 2) нелинейный метод.

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу.

Годовая сумма амортизационных отчислений определяется:

1) при линейном способе – исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;

2) при способе уменьшаемого остатка – исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента не выше 3, установленного организацией;

3) при способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования – исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и соотношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта;

4) при способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств;

Воспроизводство основных фондов – процесс замены старых, полностью использованных или по иным причинам не отвечающих требованиям производства фондов. Виды воспроизводства основных фондов:

1) капитальное строительство (процесс создания и обновления основных фондов посредством строительства новых, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих);

2) техническое перевооружение (процесс непрерывного технического и организационного совершенствования производства);

3) реконструкция (переустройство производства с целью перевода его на более высокий организационный и технический уровень);

4) расширение действующего предприятия (строительство дополнительных производств).

4 Эффективность использования основных средств предприятия

Основные показатели эффективности использования основных средств можно объединить в четыре группы:

1) показатели экстенсивного использования основных производственных фондов, отражающие уровень их использования во времени;

2) показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень использования по мощности (производительности);

3) показатели интегрального использования основного капитала, учитывающие совокупное влияние всех факторов – как экстенсивных, так и интенсивных;

4) обобщающие показатели использования основных производственных фондов, характеризующие различные аспекты использования (состояния) основного капитала в целом по предприятию.

В таблице 5 представлена методика расчета рассмотренных показателей и коэффициентов.

Таблица 5 – Методика расчета показателей использования основных средств

Показатели	Методика расчета
1 группа	
Коэффициент экстенсивного использования оборудования	$\frac{\text{фактическое количество часов работы оборудования}}{\text{количество часов работы оборудования по норме}}$
Коэффициент сменности работы оборудования	$\frac{\text{общее количество отработанных станко – смен}}{\text{количество станков}}$
Коэффициент загрузки оборудования	$\frac{\text{коэффициент сменности работы}}{\text{плановая сменность оборудования}}$
2 группа	
Коэффициент интенсивного использования оборудования	$\frac{\text{фактическая производительность оборудования}}{\text{плановая производительность оборудования}}$
3 группа	
Коэффициент интегрального использования оборудования	$\text{коэффициент экстенсивного оборудования} \times \text{коэффициент интенсивного использования оборудования}$
4 группа	
Фондоотдача	$\frac{\text{стоимость произведенной продукции}}{\text{среднегодовая сумма основных производственных средств}}$
Фондоемкость	$\frac{\text{среднегодовая сумма основных производственных средств}}{\text{стоимость произведенной продукции}}$
Фондорентабельность	$\frac{\text{прибыль от основной деятельности}}{\text{среднегодовая сумма основных производственных средств}}$

5 Нематериальные активы машиностроительного предприятия

В настоящее время нематериальные активы составляют незначительную часть активов машиностроительного предприятия, но с ростом информатизации и интеллектуального производства их доля постоянно увеличивается. Нематериальные активы – это активы предприятия, характеризующиеся следующими признаками при одновременном их соблюдении:

- не имеют материально-вещественной формы;
- могут быть выделены и отделены от другого имущества;
- обладают стоимостью;
- используются в хозяйственной деятельности предприятия в течение периода, превышающего 12 месяцев;
- имеют целевое назначение (используются для производства, оказания услуг, управленческих целей);
- обладают способностью приносить доход (в том числе в будущем);
- не предназначены для последующей перепродажи;
- имеют законодательное признание (т. е. имеются документы, подтверждающие существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности: патенты, свидетельства, договоры исключительной лицензии, авторские лицензионные договоры).

К нематериальным активам предприятия относятся:

1) объекты интеллектуальной собственности:

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель, защищенные патентом, свидетельством или договором уступки (приобретения) патента;
- исключительное право автора и иного правообладателя на программу для ЭВМ и базы данных, защищенные соответствующими охраняемыми документами;
- исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;
- исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров, защищенное свидетельством или договором уступки (приобретения товарного знака) и т. д.;

2) владение ноу-хау, секретной формулой или процессом, информацией промышленного, коммерческого или научного характера, представляющей собой коммерческую тайну;

3) организационные расходы, представляющие собой расходы, связанные с образованием юридического лица и признанные в соответствии с учредительными документами вкладом учредителей (участников) в уставный капитал;

4) деловая репутация (гудвил) – превышение покупной стоимости предприятия (как приобретенного имущественного комплекса в целом) над стоимостью всех активов предприятия за вычетом обязательств.

Нематериальные активы по характеру использования аналогичны основным средствам, используются в течение длительного периода, переносят свою стоимость на продукцию по частям (амортизируются) и приносят прибыль [17, с. 33-34].

Тема 4 Формирование и использование оборотного капитала в машиностроении

1 Состав и характеристика оборотного капитала, его особенности в машиностроении

2 Источники формирования оборотного капитала в машиностроении

3 Эффективность использования оборотного капитала в машиностроении

1 Состав и характеристика оборотного капитала, его особенности в машиностроении

Из курса «Экономика предприятий (организаций)» мы знаем, что любому хозяйствующему субъекту для успешной работы нужны запасы сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий, минимальный объем денежных средств, которые нужны предприятию для непрерывного процесса производства и обращения продукции. Обеспечение непрерывности и ритмичности данных процессов является основным назначением оборотных средств.

Однако не следует смешивать понятия «оборотные средства» и «оборотные фонды». Оборотные средства – это капитал организации, авансированный в оборотные активы. Они обслуживают весь кругооборот средств организации и одновременно находятся и в сфере производства, и в сфере обращения. В связи с этим оборотные фонды предприятия подразделяются на *оборотные производственные фонды и фонды обращения*.

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

Фонды обращения непосредственно не участвуют в процессе производства и их назначение состоит в обеспечении ресурсами воспроизводственного процесса, обслуживании кругооборота средств, достижении единства процессов производства и обращения. Фонды обращения состоят из готовой продукции, предназначенной для реализации; денежных средств, находящихся в кассе, на счетах в банке и в пути (денежные переводы); средств в расчетах (стоимость отгруженной покупателям готовой продукции).

Элементы оборотных фондов непрерывно переходят из сферы производства в сферу обращения, вновь возвращаются в производство и т. д. Кроме того, элементы оборотных фондов и фондов обращения имеют одинаковый характер движения, представляющего непрерывный процесс. Движение средств как постоянный процесс повторения и возобновления называется *оборотом средств*, а сами средства, участвующие в нем, – *оборотными*.

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

Процесс формирования и использования оборотного капитала предприятий машиностроительной отрасли имеет следующие особенности:

1. Длительный производственный цикл, что приводит к большому объему финансовых ресурсов, необходимых для финансирования производственного процесса и незавершенного производства предприятия.

2. Изготовление достаточно сложных технических объектов требуют большого объема комплектующих и полуфабрикатов, что объективно приводит к большим объемам финансовых ресурсов, необходимых для формирования производственных запасов.

3. Территориальная отдаленность рынков сбыта машиностроительной продукции от производителей приводят также к большому объему финансовых ресурсов, обслуживающих процесс реализации, т. е. к большому объему готовой продукции на складах предприятия и дебиторской задолженности предприятия.

На рисунке 5 представлены основные элементы оборотного капитала предприятий машиностроения.

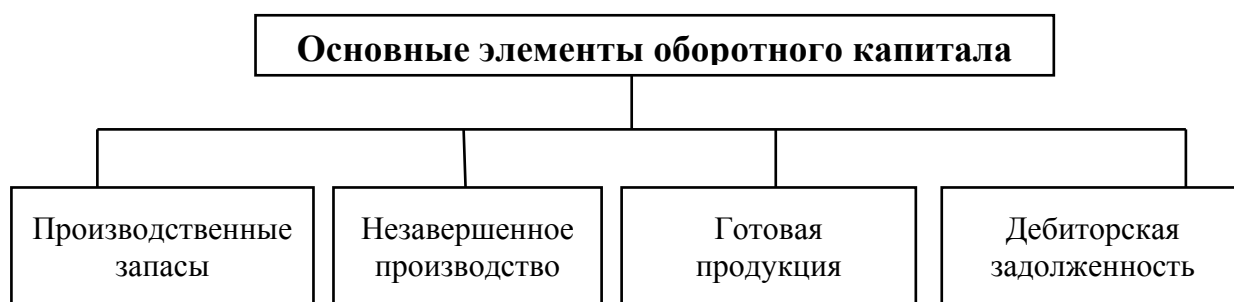


Рисунок 5 – Основные элементы оборотного капитала предприятий отрасли машиностроения

Соотношение отдельных составляющих в общем объеме оборотных средств характеризует их структуру, которая зависит от ряда факторов: профиля предприятия, масштабов производства, длительности производственного цикла, отраслевой принадлежности и др.

На рисунке 6 структурно представлена доля элементов оборотных средств предприятий машиностроения.

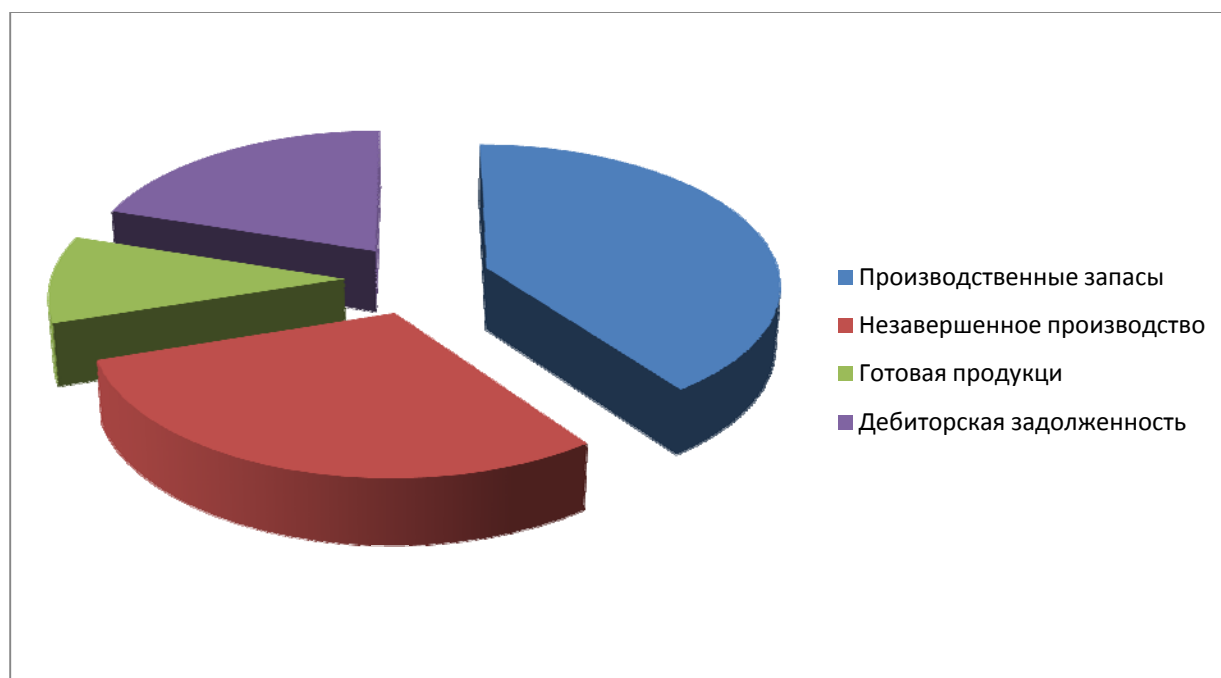


Рисунок 6 – Структура основных элементов оборотных средств на предприятиях машиностроения

В машиностроении на долю производственных запасов приходится 40% оборотных средств, незавершенного производства – 30%, готовой продукции – 10% и дебиторской задолженности – 20%.

2 Источники формирования оборотного капитала в машиностроении

Оборотные средства предприятий машиностроения формируются за счет собственных, приравненных к ним и привлеченных средств.

Ведущую роль в составе источников формирования предприятий машиностроения призваны играть собственные оборотные средства. Они должны обеспечить имущественную оперативную самостоятельность предприятия.

Собственные оборотные средства служат источником покрытия запасов, то есть нормируемых оборотных средств. Первоначальное формирование их происходит в момент создания предприятия и образования его уставного капитала. Источником собственных оборотных средств предприятий машиностроения на этой стадии являются инвестиционные средства учредителей. В дальнейшем собственные оборотные средства пополняются за счет полученной прибыли, выпуска ценных бумаг и операций на финансовом рынке, дополнительно привлекаемых средств.

Дополнительно привлекаемые средства (приравненные к собственным, ранее именовались устойчивыми пассивами) по существу не принадлежат предприятию, поэтому их нельзя отнести к собственным. Однако эти средства постоянно находятся в обороте и в сумме минимального остатка используются в качестве источника формирования оборотных средств. К ним относятся: минимальная переходящая задолженность по оплате труда работникам предприятия; минимальная переходящая задолженность бюджету и внебюджетным фондам; средства кредиторов, поступающие в виде предоплаты за продукцию и др. Дополнительно привлекаемые средства являются источником покрытия собственных оборотных средств предприятий машиностроения только в сумме прироста, то есть разницы между их величиной на конец и на начало предстоящего года.

Привлеченные средства – это средства, которые находятся во временном использовании у данного предприятия, а затем возвращаются их владельцам или расходуются по целевому назначению. Основную часть привлеченных средств предприятий машиностроения составляют банковские и коммерческие кредиты, займы, объединяемые в качестве «заемных средств». В виде банковских кредитов они должны носить краткосрочный характер (на практике не всегда имеет место быть), имеют строго целевое назначение, выдаются на определенный срок и сопровождаются выплатой банковского процента.

Совместно с финансированием оборотных средств на предприятиях машиностроения в форме краткосрочного банковского кредитования широкое распространение получил коммерческий кредит. Предприятие-покупатель, получив товарно-материальные ценности, не оплачивает их стоимость до установленного поставщиками срока платежа. Таким образом, на этот период поставщик предоставляет покупателю коммерческий кредит. В порядке привлечения заемных средств для покрытия потребностей в оборотных средствах предприятие может выпустить в обращение такие долговые ценные бумаги, как облигации.

Составной частью заемных средств предприятий машиностроения является кредиторская задолженность, которая означает привлечение в хозяйственный оборот предприятия средств других предприятий, организаций или отдельных лиц. Использование этих привлеченных средств в пределах действующих сроков оплаты счетов и обязательств правомерно. Однако в большинстве случаев кредиторская задолженность возникает в результате нарушения расчетно-платежной дисциплины. В связи с этим у предприятий машиностроения образуется задолженность поставщикам за полученные, но не оплаченные в срок товарно-материальные ценности. При нарушении сроков уплаты налоговых платежей возникает просроченная задолженность налоговым органам. Несвоевременные взносы во вне-

бюджетные фонды также приводят к возникновению незаконной кредиторской задолженности.

В обороте предприятия, кроме кредиторской задолженности, могут использоваться прочие привлеченные средства. Это остатки фондов, резервов и целевых средств самого предприятия, временно не используемых по прямому назначению; ремонтный фонд; резерв предстоящих платежей и др. Вовлекаться в оборот в качестве источников покрытия оборотных средств могут лишь остатки этих фондов на период времени, предшествующий их целевому использованию.

3 Эффективность использования оборотного капитала в машиностроении

Эффективное использование оборотного капитала на предприятиях машиностроения имеет большое значение, поскольку оказывает существенное влияние на общую эффективность использования всей совокупности финансовых ресурсов, привлеченных предприятиями.

Оборотный капитал, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования во многом определяют финансовое состояние предприятия и устойчивость его положения на финансовом рынке, основными показателями которых являются: платежеспособность, ликвидность, возможность дальнейшей мобилизации финансовых ресурсов.

Большое влияние на изменение эффективности использования оборотных средств предприятий машиностроения оказывают факторы кризисного состояния экономики:

- снижение объемов производства и потребительского спроса;
- высокие темпы инфляции;
- разрыв хозяйственных связей;
- нарушение договорной и расчетно-платежной дисциплины;
- высокий уровень налогового бремени;
- снижение доступа к кредитам вследствие высоких банковских процентов.

Эти факторы влияют на использование оборотного капитала вне зависимости от интересов организации. Вместе с тем имеются внутренние резервы повышения эффективности использования оборотных средств предприятий отрасли машиностроения, на которые организация может эффективно влиять.

К ним относятся:

- рациональная организация производственных запасов (ресурсосбережение, оптимальное нормирование, использование прямых длительных хозяйственных связей);

- сокращение пребывания оборотных средств в незавершенном производстве (преодоление негативной тенденции к снижению фондоотдачи, внедрение новейших технологий, особенно безотходных и т. д.);

- эффективная организация обращения (совершенствование системы расчетов, рациональная организация сбыта, выполнение заказов по прямым связям) [12, с. 28-33].

Показатели эффективности использования оборотного капитала предприятий машиностроения можно разделить на несколько групп.

К первой группе относятся показатели оборачиваемости оборотных активов. Скорость оборота оказывает влияние на многие показатели деятельности организации: потребность в источниках финансирования оборотного капитала; затраты, связанные с хранением запасов на складе; достаточность денежных средств. Чем ниже скорость оборота, тем больше средств предприятию приходится авансировать в текущие активы, и наоборот, с повышением скорости оборота текущих активов часть средств высвобождается и может быть направлена на другие нужды. Низкая оборачиваемость оборотного капитала может свидетельствовать о том, что предприятие не прибегает к нормированию запасов сырья и готовой продукции и не уделяет достаточно внимания управлению дебиторской задолженностью, что приводит к залеживанию запасов на складе, увеличению расходов по его содержанию и к недостатку денежных активов.

Оценку уровня оборачиваемости можно проводить на основании коэффициентов оборачиваемости и периодов оборачиваемости. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает, сколько раз текущие активы оборачиваются за определенный промежуток времени. Период оборачиваемости оборотных средств – это период времени одного полного оборота оборотных средств.

Кроме общих показателей оборачиваемости, рассчитываются и частные: оборачиваемость запасов, дебиторская и кредиторская задолженность. Периоды оборота запасов и дебиторской задолженности составляют операционный цикл предприятия. Но наибольший интерес для анализа представляет финансовый цикл, так как именно от его длительности зависит потребность в источниках финансирования. Финансовый цикл – это период времени от оплаты сырья до получения денежных средств за готовую продукцию. Финансовый цикл находится как разница между операционным циклом и периодом оборота кредиторской задолженности.

Ко второй группе показателей, характеризующих эффективность использования оборотного капитала, относится рентабельность. Можно выделить два показателя рентабельности оборотных средств:

1. Рентабельность по чистой прибыли – отношение чистой прибыли к стоимости оборотных средств:

$$RO\bar{C}_{\text{ЧП}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОбС}} \times 100\%, \quad (4)$$

где ЧП – чистая прибыль;

ОбС – стоимость оборотных средств.

2. Рентабельность по прибыли от продаж – отношение прибыли от продаж к стоимости оборотных средств:

$$RO\bar{C}_{\text{Пр}} = \frac{\text{Пр}}{\text{ОбС}} \times 100\%, \quad (5)$$

где Пр – прибыль от продаж;

ОбС – стоимость оборотных средств.

К третьей группе показателей эффективности использования оборотного капитала можно отнести сравнение темпов роста объема реализации продукции и оборотных активов (определение темпов опережения). Для этого следует определить индексы оборотного капитала и объемов реализации:

$$IO\bar{K} = \frac{ОбК_1}{ОбК_0}, \quad (6)$$

где ОбК₁ – объем оборотного капитала за отчетный период;

ОбК₀ – объем оборотного капитала за базисный период.

$$IV = \frac{В_1}{В_0}, \quad (7)$$

где В₁ – выручка (объем продаж) за отчетный период;

В₀ – выручка (объем продаж) за базисный период.

Если объемы продаж растут более высокими темпами по сравнению с ростом оборотного капитала, то это свидетельствует о более эффективном их использовании, и наоборот [9, с. 52-55].

Таким образом, данная оценка функционирования оборотного капитала показывает взаимосвязь между отдельными показателями, позволяет оценить функционирование оборотного капитала предприятий с позиций его состояния, источников образования, а также использования.

Тема 5 Особенности формирования финансовых результатов на предприятиях машиностроения

1 Доходы предприятий, их формирование и использование

2 Расходы предприятий машиностроения

3 Классификация расходов на производство и реализацию продукции

4 Прибыль предприятий, ее распределение и использование на предприятиях машиностроения

1 Доходы предприятий, их формирование и использование

Независимо от направления и вида деятельности предприятия, в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации», *доходы предприятия* – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала предприятия, за исключением вкладов участников (собственников имущества). Доходы предприятия подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Доходы от обычных видов деятельности формируются в процессе реализации, представляющей собой передачу на возмездной основе права собственности на продукцию, товары (результаты выполненных работ, оказанных услуг).

Прочие доходы связаны со следующими поступлениями:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов предприятия;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете предприятия в этом банке;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договорам дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов);

- поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара и т. д.);
- страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов.

Получение выручки характеризует изменения в финансовом положении предприятия по трем основным направлениям: в текущей, инвестиционной, финансовой деятельности.

Текущей деятельностью считается деятельность по производству товарной продукции. Выручка от текущей деятельности поступает в виде выручки от продаж продукции (работ, услуг).

Инвестиционной деятельностью считается деятельность предприятия, связанная: с приобретением земельных участков, зданий, иной недвижимости, оборудования и других внеоборотных активов, а также с их продажей; с осуществлением собственного строительства, расходов на НИОКР; с осуществлением финансовых вложений (приобретение ценных бумаг других организаций, в том числе долговых, вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций и т. п.).

Финансовой деятельностью считается деятельность, в результате которой изменяются величина и состав собственного капитала предприятия и величина заемных средств (поступления от выпуска акций, облигаций, предоставления другим организациям займов, погашение заемных средств).

Доходы от реализации включают в себя:

1. Выручку от продажи произведенной продукции (товаров).

Своевременное поступление выручки – очень важный момент в хозяйственной деятельности предприятия. Во-первых, выручка от реализации продукции является основным регулярным источником для предприятия по удельному весу среди всех возможных поступлений средств. Во-вторых, процесс кругооборота средств предприятия заканчивается реализацией продукции и поступлением выручки, что означает восстановление затраченных на производство денежных средств и создание необходимых условий для следующего кругооборота. От поступления выручки зависят устойчивость финансового положения предприятия, состояние его оборотных средств, размер прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, поставщиками, рабочими и служащими предприятия. Несвоевременное поступление выручки приводит к задержке расчетов, штрафам и санкциям, что в конечном итоге означает не только потери прибыли предприятия-поставщика, но и перебои в работе и остановки производства на смежных предприятиях [15, с. 274-275].

Выручка от продажи продукции (товаров) непосредственно зависит от объема выпущенной продукции и ее отпускной стоимости. Отпускная

стоимость (цена) устанавливается на основе применяемых на предприятии методов ценообразования, которые предусмотрены его стратегией в области ценообразования. На машиностроительных предприятиях наиболее широкое применение получил затратный метод установления отпускной стоимости. Сущность затратного метода заключается в том, что предприятия назначают на продукцию такую цену, которая полностью покрывает все затраты по ее производству и реализации, и включает определенную величину прибыли.

Из методов ценообразования, ориентированных на затраты, применяются: метод полных затрат, метод рентабельности инвестиций и метод прямых затрат (маржинальных издержек). *Метод полных затрат* базируется на применении калькуляции с полным распределением затрат и установлении отпускной стоимости с учетом нормы прибыли («целевой цены», «целевой нормы») в размере 15-20%. В этом случае отпускная стоимость продукции ($\Pi_{отп}$) будет определяться следующим образом:

$$\Pi_{отп} = C_{полн} + H_{пр} , \quad (8)$$

где $C_{полн}$ – полная себестоимость реализуемой продукции (заказов);

$H_{пр}$ – норма прибыли (целевая прибыль).

Продукция, выпускаемая машиностроительными предприятиями, имеет различный уровень рентабельности, а, следовательно, на объемы реализации существенное влияние оказывает структура выпускаемой продукции. *Метод рентабельности инвестиций* заключается в том, что предприятие устанавливает отпускную стоимость такой, чтобы она обеспечивала необходимый срок возврата инвестиций.

Метод прямых затрат (маржинальных издержек) основан на системе ведения раздельного учета условно-переменных и условно-постоянных расходов, а в процессе калькулирования определения не полной себестоимости, а только условно-переменных расходов. Формирование отпускной стоимости производится путем добавления к величине переменных расходов суммы, покрывающей условно-постоянные расходы и нормальную прибыль, которая образует величину покрытия. Величиной покрытия называется та часть выручки от реализации продукции, которую предприятие, с одной стороны, использует на покрытие постоянных расходов, а с другой – отчисляет как прибыль. Метод прямых затрат позволяет учитывать спрос на продукцию и не требует распределения накладных расходов. Он дает возможность использовать закономерности взаимосвязи себестоимости продукции и объема производства. С помощью этого метода можно определить верхний и нижний пределы отпускной стоимости. Верхний предел должен обеспечивать возмещение всех затрат и планируемой прибыли. Нижний предел отпускной стоимости ориентирован на покрытие переменных расходов. Разница между верхней и нижней границами определяет величину экономии условно-постоянных расходов и по-

звolyет решать вопрос о величине возможных скидок в процессе установления отпускной стоимости. Применение метода прямых затрат целесообразно на предприятиях, имеющих технологическую специализацию и выпускающих однородную продукцию.

1. Выручку от реализации товарно-материальных ценностей (оборудования, материалов и другого имущества) определяется на основе фактических цен реализации.

2. Выручку от реализации имущественных прав. При определении выручки от реализации имущественных прав применяются общие положения о купле-продаже [17, с. 86].

2 Расходы предприятий машиностроения

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Не признается расходами организации выбытие активов: в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т. п.); вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи); по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т. п.; в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг; в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг; в погашение кредита, займа, полученных организацией.

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг (ПБУ 10/99).

Прочими расходами являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное владение и пользование активов организации;
- расходы по оплате прав на патенты на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;

- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- возмещение причиненных организацией убытков;

- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;

- курсовые разницы;

- сумма уценки активов;

- перечисление средств (взносов, выплат и т. д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий (ПБУ 10/99).

Себестоимость продукции (товаров, работ, услуг) представляет собой выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции (товаров, работ, услуг). В себестоимости находит отражение стоимостная оценка природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов. В себестоимость включаются часть стоимости основных фондов, используемых для производства продукции, а также расходы, связанные с обслуживанием и управлением производством. Себестоимость продукции образует основу цены товаров и является одним из качественных показателей работы предприятия. От уровня себестоимости зависят прибыль, получаемая машиностроительным предприятием, и рентабельность продукции. Этот показатель характеризует степень эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, основных и оборотных средств предприятия.

Себестоимость продукции как экономическая категория используется:

- для экономического обоснования и принятия различных управленческих решений на машиностроительном предприятии;

- для планирования, учета и контроля всех затрат на выпуск и реализацию продукции;

- в качестве исходной базы при установлении оптовой цены на продукцию и определении прибыли и рентабельности;
- для экономического обоснования капитальных вложений в техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующего предприятия и др.

В зависимости от состава и объема включаемых расходов различают цеховую, производственную (заводскую) и коммерческую (полную) себестоимость продукции. *Цеховая себестоимость* включает в себя только те расходы, которые зависят от изготовления продукции в цехах, а именно: затраты на приобретение исходных материальных ресурсов, затраты живого труда по переработке этих ресурсов и затраты по обслуживанию и управлению цехами. *Производственная (заводская) себестоимость* состоит из цеховой себестоимости и расходов по обслуживанию и управлению производством общезаводского характера. *Коммерческая (полная) себестоимость* складывается из производственной себестоимости и расходов, связанных с реализацией продукции.

Снижение себестоимости и оптимизация ее структуры являются важными направлениями в деятельности каждого машиностроительного предприятия.

3 Классификация расходов на производство и реализацию продукции

Для анализа, учета и планирования расходов используются две взаимодополняющие классификации:

- по экономическим элементам расходов;
- калькуляционным статьям расходов.

Под экономическим элементом понимают однородный вид затрат, объединенных характером расходуемого ресурса. Классификация расходов по экономическим элементам представляет собой перечень и объем ресурсов, потребляемых предприятием для производства и (или) реализации продукции независимо от того, где и как производятся затраты внутри предприятия. Перечень расходов, включаемых в себестоимость продукции (товаров, работ, услуг), определяется в соответствии с законодательством Российской Федерации, в частности:

1. В соответствии со статьей 253 НК РФ расходы, связанные с производством и реализацией, подразделяются на:

- а) материальные расходы;
- б) расходы на оплату труда;
- в) суммы начисленной амортизации;
- г) прочие расходы.

2. В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» при формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

- а) материальные затраты;
- б) затраты на оплату труда;
- в) отчисления на социальные нужды;
- г) амортизация;
- д) прочие затраты.

К материальным расходам, в частности, относятся следующие затраты предприятия:

- на приобретение сырья и (или) материалов, которые входят в состав произведенной продукции (основные материалы);
- на приобретение материалов для обеспечения технологического процесса, для упаковки продукции или расходующихся на другие производственные и хозяйственные нужды (проведение испытаний, содержание и эксплуатацию основных средств и пр.);
- на приобретение инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и других средств индивидуальной и коллективной защиты, предусмотренных законодательством Российской Федерации, и другого имущества, не являющихся амортизируемым имуществом;
- на приобретение комплектующих изделий и (или) полуфабрикатов, подвергающихся монтажу и (или) дополнительной обработке на предприятии;
- на приобретение топлива, воды и энергии всех видов, расходующихся на технологические цели, выработку всех видов энергии, отопление зданий, а также расходы на трансформацию и передачу энергии;
- на приобретение работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями или индивидуальными предпринимателями (выполнение отдельных операций по изготовлению продукции, транспортные услуги сторонних организаций по перевозке грузов внутри предприятия и доставке готовой продукции до станции отправления);
- расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения (в том числе с содержанием и эксплуатацией очистных сооружений), а также платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ в природную среду.

К расходам на оплату труда относятся затраты предприятия на оплату труда основного производственного персонала, а также не состоящих в штате работников, участвующих в основной деятельности предприятия. Затраты на оплату труда включают в себя заработную плату, начисляемую по сдельным расценкам, тарифным ставкам и должностным окладам в со-

ответствии с системами оплаты труда, принятыми на предприятии; надбавки и доплаты; премии за производственные результаты; оплату очередных и дополнительных отпусков; стоимость бесплатно предоставляемых услуг; единовременные вознаграждения за выслугу лет и другие расходы, предусмотренные законодательством Российской Федерации, в частности ст. 255 гл. 25 НК РФ.

К суммам начисленной амортизации относятся суммы амортизационных отчислений по амортизируемому имуществу (основным средствам и нематериальным активам).

К прочим расходам относятся:

- расходы на сертификацию продукции и услуг;
- расходы на оплату услуг по охране имущества, обслуживанию охранной пожарной сигнализации, услуг пожарной охраны и иных услуг охранной деятельности, а также расходы на содержание собственной службы безопасности по выполнению функций экономической защиты финансовых и хозяйственных операций и сохранности материальных ценностей;
- расходы по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности, предусмотренных законодательством Российской Федерации;
- расходы по набору работников, включая оплату услуг специализированных компаний по подбору персонала;
- расходы на оказание услуг по гарантийному ремонту и обслуживанию;
- арендные (лизинговые) платежи за арендуемое (принятое в лизинг) имущество;
- расходы на содержание служебного автотранспорта;
- расходы на командировки в пределах норм, утвержденных правительством Российской Федерации;
- расходы на оплату юридических, информационных, консультационных, нотариальных, аудиторских и иных аналогичных услуг;
- расходы на подготовку и переподготовку кадров, состоящих в штате предприятия на договорной основе;
- расходы на канцелярские товары, на почтовые, телефонные, телеграфные и другие подобные услуги;
- расходы, связанные с приобретением права на использование программ для ЭВМ и баз данных по договорам с правообладателями (по лицензионным соглашениям).
- расходы на обязательное и добровольное страхование имущества, предусмотренные законодательством Российской Федерации и другие расходы.

Группировка затрат по экономическим элементам используется для составления сметы затрат на производство, для определения общего объема потребляемых предприятием различных видов ресурсов и потребности

в оборотных средствах. Вместе с тем на основе данной группировки нельзя определить конкретное направление и место осуществления затрат, а также себестоимость отдельных видов выпускаемой продукции. Эти задачи решает группировка затрат по статьям калькуляции.

Соотношение отдельных экономических элементов в общих затратах определяет структуру затрат на производство. Структура себестоимости машиностроительной продукции характеризуется соотношением затрат живого и овеществленного труда. Затраты живого труда отражены в заработной плате и отчислениях от нее, затраты овеществленного труда – в стоимости сырья, материалов, покупных изделий, топлива, энергии, амортизационных отчислениях от стоимости основных средств и нематериальных активов.

Структура себестоимости не является неизменной, и на нее влияют следующие факторы (как общеэкономического характера, так и отражающие отраслевые особенности):

1) технико-экономические особенности производства и специфика предприятия. Исходя из этого различают трудоемкие производства (с большой долей заработной платы в себестоимости продукции); материалоемкие производства (с большой долей материальных затрат); фондоемкие производства (с большой долей амортизационных отчислений в себестоимости); энергоемкие производства (с большой долей затрат на топливо и энергию). Несмотря на то, что автоматизация все больше занимает места в технологическом процессе производства машиностроительной продукции, продукция машиностроения остается одной из сложной и трудоемкой, требующей высокой квалификации работающих. Поэтому машиностроение относится к наиболее трудоемким отраслям. При повышении уровня серийности на машиностроительных предприятиях увеличивается фондоемкость и снижается трудоемкость;

2) научно-технический прогресс (НТП). Основное влияние НТП на структуру себестоимости проявляется в том, что доля затрат живого труда уменьшается, а доля затрат овеществленного труда (материальных затрат и амортизационных отчислений) в себестоимости продукции увеличивается. Кроме того, за последние годы с ростом уровня автоматизации и интеллектуализации производства в структуре себестоимости увеличивается доля затрат на информационные ресурсы;

3) уровень концентрации, специализации, кооперирования и диверсификации производства;

4) географическое местонахождение предприятия;

5) уровень цен на ресурсы, темпы инфляции и изменение процентных ставок по банковским кредитам [17, с. 67-75].

4 Прибыль предприятий, ее распределение и использование на предприятиях машиностроения

Финансовым результатом называется прибыль или убыток, полученный в результате деятельности предприятия. Для определения финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию продукции. В том случае, когда выручка превышает затраты, финансовым результатом будет прибыль. Если выручка от реализации равна затратам, то это означает, что результатом является лишь возмещение производственных затрат. В том случае, когда затраты превышают выручку, финансовый результат будет отрицательным, означающим, что предприятие получит убыток.

Прибыль является целью деятельности машиностроительного предприятия. Она служит основным элементом собственных финансовых ресурсов, источником формирования бюджетов разных уровней. Величина прибыли зависит от специализации производства на машиностроительном предприятии, создания конкурентоспособных условий реализации (уровня цен, сроков поставок, обслуживания потребителей и др.), от объема производства, а также от уровня и структуры производственных затрат [17, с. 62].

Чистая прибыль представляет собой те средства, которые остаются в распоряжении предприятия после вычета налога на прибыль. Определение налога на прибыль осуществляется в соответствии с порядком, установленным НК РФ.

Направления использования чистой прибыли определяются предприятиями самостоятельно. Порядок ее распределения и использования должен быть установлен в уставе предприятия. Как правило, на машиностроительных предприятиях чистая прибыль направляется на накопление, поощрение и повышение уровня благосостояния работников. Средства, направляемые на накопление, инвестируются на развитие материально-технической базы производства. Из этих средств, как правило, образуется фонд накопления. Средства, предназначенные для материального стимулирования и социального развития обычно образуют фонд потребления.

Особенности в распределении чистой прибыли существуют на предприятиях различной организационно-правовой формы. Так как машиностроительные предприятия организованы в большинстве в форме обществ, то и порядок распределения прибыли будем рассматривать в условиях данной формы собственности. В обществе с ограниченной ответственностью вначале образуются соответствующие фонды, а затем каждому участнику выплачивается доля прибыли, соответствующая его вкладу в уставный капитал. Акционерные общества из чистой прибыли создают резервный и страховые фонды, которые используются для покрытия убытков и в том случае, когда прибыли прошедшего года не хватает для выплаты до-

ходов по ценным бумагам. В отличие от предприятий других организационно-правовых форм в фонд развития производства включаются расходы по выпуску акций, а часть прибыли, используемой на накопление, может быть направлена на увеличение уставного капитала или вноса в уставный капитал дочернего предприятия. Если это предусмотрено уставом, то средства, направляемые на потребление, могут распределяться между работниками не только в денежной форме, но и в виде акций. Поскольку по привилегированным акциям предусматривается обязательная выплата дивидендов по утвержденным ставкам, то может быть образован дивидендный фонд; а вопрос о выплате дивидендов по простым акциям решается в зависимости от финансовых результатов и перспектив развития машиностроительного производства. В случае создания машиностроительного предприятия в форме государственных унитарных предприятий на правах хозяйственного ведения формируют фонды накопления и потребления после того, как часть чистой прибыли будет перечислена в бюджет в размере, определяемом в уставе [17, с. 90-91].

Тема 6 Инвестиционная и инновационная деятельность на машиностроительном предприятии

1 Особенности инвестиционной деятельности машиностроительного производства

2 Содержание инновационной деятельности в условиях машиностроительного производства

3 Эффективность инвестиционной и инновационной деятельности

1 Особенности инвестиционной деятельности машиностроительного производства

Инвестиционная деятельность представляет собой совокупность действий по осуществлению инвестиционного процесса в условиях предприятия и является важнейшим направлением использования его финансовых ресурсов. Классификация инвестиций на реальные и финансовые позволяет определить следующие позиции.

Реальные инвестиции, представляющие собой средства на воспроизводство основных производственных фондов, их увеличение и совершенствование, называются капитальными вложениями.

Капитальные вложения могут быть использованы на:

- строительно-монтажные работы;
- монтаж технологического, энергетического, транспортного и другого оборудования;
- приобретение различных видов оборудования, инструментов, инвентаря, относящихся к основным производственным фондам;
- геологоразведочные, изыскательские и проектные работы и т. п.

Капитальные вложения характеризуются технологической и воспроизводственной структурой. Воспроизводственную структуру инвестиций в основной капитал характеризуют капитальные вложения, направляемые на поддержание действующих производственных мощностей; на техническое перевооружение и реконструкцию; расширение действующих и строительство новых предприятий. Новое строительство – это возведение зданий на новых строительных площадках по утвержденному проекту до ввода их в действие на полную проектную мощность.

Расширение действующего предприятия – это строительство последующих очередей действующих предприятий, создание дополнительных и новых производств, а также расширение существующих отдельных цехов и объектов основного, вспомогательного и обслуживающего назначения в целях создания дополнительных или новых производственных мощностей.

Реконструкция – это переустройство существующих цехов и объектов основного и вспомогательного назначения, как правило, без расшире-

ния имеющихся производственных площадей. Она связана с совершенствованием производства и повышением его технического уровня.

Техническое перевооружение – это комплекс мероприятий по повышению технического уровня производства, предусматривающий внедрение передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, замену оборудования. Технологическая структура капиталовложений – это соотношение между суммой капитальных затрат, направляемых в активную и пассивную часть основных производственных фондов, т. е. на строительно-монтажные работы и приобретение машин и оборудования.

К финансовым (портфельным) инвестициям относятся вложения денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпускаемые различными организациями и государством.

Ценные бумаги по их экономической природе делятся на следующие группы:

- ценные бумаги, выражающие кредитные отношения, – облигации, казначейские векселя;
- ценные бумаги, выражающие отношения совладения: долевые бумаги – акции;
- производные ценные бумаги: – обратимые облигации, которые спустя некоторое время могут быть обменены на акции;
- обратимые привилегированные акции и др.

Основную долю в общем объеме ценных бумаг, которыми могут располагать предприятия, составляют акции и облигации. Облигации являются ценными бумагами, которые выпускаются государством, региональными властными структурами и корпорациями, удостоверяющими внесение их владельцами денежных средств с фиксированным доходом, уплачиваемым в виде процентов.

Акции – это ценные бумаги, свидетельствующие о внесении средств на развитие акционерного общества или предприятия и дающие право владельцу на получение части его прибыли. Они приносят доход в виде дивидендов, величина которых не фиксируется (за исключением привилегированных акций), а зависит от прибыли, получаемой акционерным обществом.

Инвестиции в нематериальные активы представляют собой средства, вложенные в нематериальные объекты, используемые в течение длительного периода и приносящие доход. К ним относятся средства, направляемые на развитие научных исследований, приобретение лицензий на использование новых технологий, программного обеспечения, патентов, ноу-хау, прав пользования земельными участками, природными ресурсами, торговыми марками известных фирм, товарные и фирменные знаки и др. [17, с. 104-106].

По данным 2016 г. объем инвестиций в производство:

- 1) машин и оборудования составил 99 млрд руб.;
- 2) электрооборудования, электронного и оптического оборудования составил 84,9 млрд руб.;
- 3) транспортных средств и оборудования составил 204 млрд руб.

Динамика объема инвестиций в отрасли машиностроения за 2012-2016 гг. представлена на рисунке 7 [14].

Наиболее существенным фактором воздействия, определяющим параметры для формирования инвестиционной политики, является инвестиционный климат. Инвестиционный климат – это условия, в которых протекают инвестиционные процессы. Инвестиционный климат это наиболее общий критерий при определении объектов инвестирования. Тип инвестиционного климата формируется под воздействием множества факторов. Оценки инвестиционного климата могут дифференцироваться в диапазоне от благоприятного до неблагоприятного.

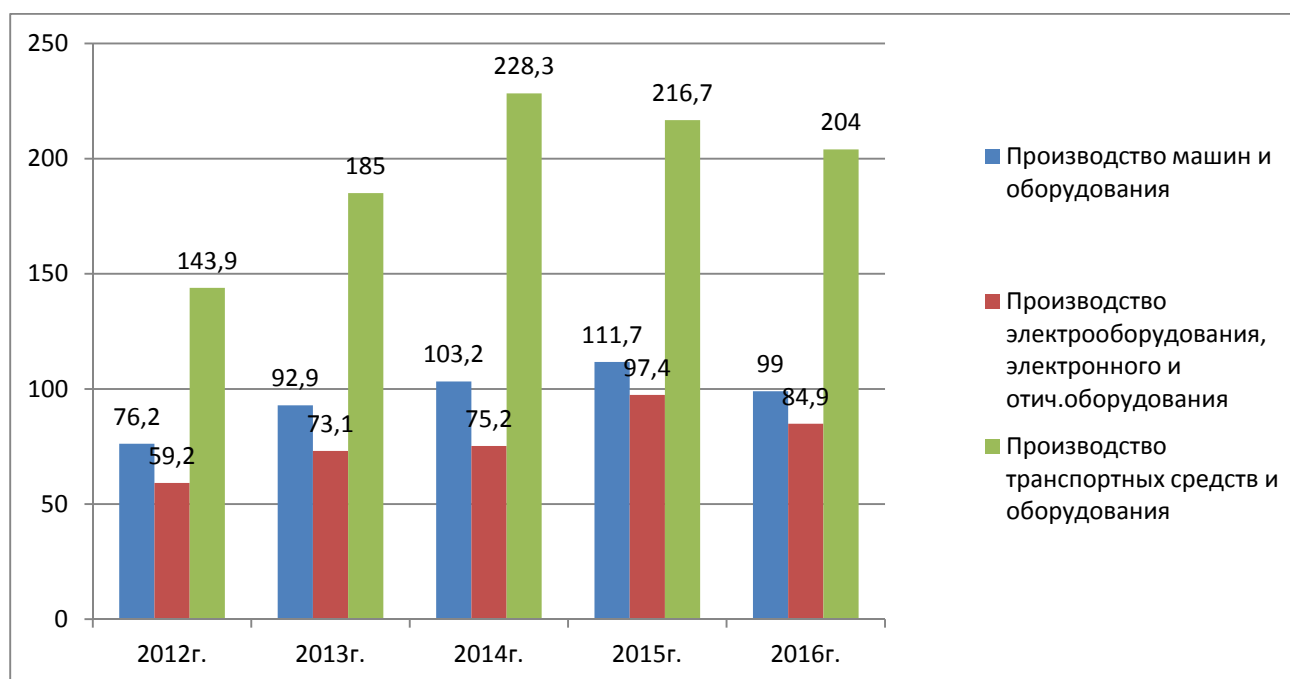


Рисунок 7 – Динамика объема инвестиций в отрасли машиностроения за 2012-2016 гг., млрд руб.

Благоприятным считается климат, способствующий активной деятельности инвесторов, стимулирующий приток капитала. Под неблагоприятным климатом следует понимать климат, характеризующийся высоким уровнем отраслевых рисков для инвесторов, провоцирующий отток капитала и стагнацию инвестиционной деятельности. С одной стороны, инвестиционный климат определяет исходные условия для разработки инвестиционной политики, а с другой – является ее результатом. Инвестиционная политика, выступающая как совокупность различных мероприятий, воздействует на различные (прежде всего субъективные) составляющие

инвестиционного климата. Очевидно, что инвестиционный климат может, как способствовать, так и препятствовать активизации инвестиционной деятельности. Вследствие этого формирование благоприятного инвестиционного климата – одна из основных задач инвестиционной политики.

Инвестиционный климат машиностроительного комплекса определяется двумя наиболее значимыми составляющими – инвестиционной привлекательностью и инвестиционной активностью хозяйствующих субъектов. Инвестиционная активность характеризуется, прежде всего, объемом инвестиций как собственных (собственные средства предприятий), так и привлеченных. В то время как инвестиционная привлекательность – это характеристика, зависящая от множества факторов.

Как и любой другой вид деятельности, инвестиционная нуждается в управлении, обеспечивать которое призваны областные органы власти. Различные направления инвестиционной деятельности, осуществляемые хозяйствующими субъектами в рамках машиностроительного комплекса, формируют инвестиционные процессы. Влияние на инвестиционные процессы, а следовательно, и на инвестиционную деятельность оказывается посредством инвестиционной политики, реализуемой в отношении машиностроительного комплекса. Для активизации инвестиционной деятельности в различных секторах машиностроительного комплекса необходим рационально организованный процесс управления. Под процессом управления инвестиционной деятельностью на уровне отраслевого промышленного комплекса понимается совокупность мероприятий, осуществляемых руководителями (собственниками) предприятий, нацеленных на формирование и реализацию инвестиционной политики в рамках данного комплекса промышленности с целью активизации происходящих в нем инвестиционных процессов. Ключевым элементом процесса управления инвестиционной деятельностью в машиностроительном комплексе выступает механизм формирования и реализации инвестиционной политики. Его адекватность и сбалансированность являются необходимым условием достижения целей и решения задач управления инвестиционной деятельностью. В связи с этим особое значение приобретает оценка механизма формирования и реализации инвестиционной политики. Данная процедура позволяет определить возникающие отклонения и вносить соответствующие коррективы. Изучение современных публикаций по данной проблематике позволило сделать вывод о том, что методические разработки, касающиеся оценки уровня управления инвестициями, существуют [7, с. 196-197].

2 Содержание инновационной деятельности в условиях машиностроительного производства

Инновационная деятельность предприятия – это деятельность, направленная на создание, использование и коммерциализацию инноваций,

т. е. превращение их в источник дохода для предприятия. Период времени от зарождения идеи, создания и распространения новшеств до их использования называется жизненным циклом инноваций.

Различают следующие стадии жизненного цикла инноваций:

- исследование и разработка;
- изготовление;
- реализация;
- эксплуатация и потребление.

Последовательное осуществление стадий жизненного цикла инноваций называется инновационным процессом. Продолжительность инновационного процесса характеризуется величиной инновационного цикла, который принято разбивать на отдельные этапы. Число этапов, их продолжительность, структура цикла в целом зависят от объекта инноваций.

Выделяют 4 этапа инновационного цикла:

1) фундаментальные исследования – это теоретическая и экспериментальная деятельность, ориентированная на получение новых знаний об основных закономерностях развития природы и общества;

2) исследования прикладного характера – это научная деятельность, направленная на достижение практических результатов и решение конкретных задач;

3) экспериментальные и опытно-конструкторские разработки, цель которых – получение и распространение новых знаний для решения конкретных технических, технологических, экономических и социальных задач. Они заключаются в выполнении работы, направленной на получение новых материалов, продуктов, приборов, технологий и их дальнейшее совершенствование. В настоящее время эти первые этапы инновационного цикла, как правило, осуществляются в научных, опытно-конструкторских организациях, лабораториях, вузах;

4) коммерциализация – процесс введения новшества на рынок. Данный этап инновационного цикла включает время от запуска в производство до выхода на рынок и далее по этапам жизненного цикла продукции [17, с. 93-94].

Условием инновационного воспроизводства на машиностроительных предприятиях является реализация мер государственной поддержки (например, в рамках федеральных целевых программ (ФЦП)), направленных на основные средства. Согласно государственной программе РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 года № 328 с изменениями и дополнениями от 31 марта 2017 года, предусмотрено финансирование ряда подпрограмм. Например, ожидаемые результаты подпрограммы 1 «Развитие транспортного и специального машиностроения» включают разработку и ввод в эксплуатацию новых машиностроительных производств, выпус-

кающих инновационную высокотехнологичную продукцию, для развития экспорта конкурентоспособных на мировом рынке товаров.

Ожидаемые результаты подпрограммы 5 «Содействие в реализации инвестиционных проектов и поддержка производителей высокотехнологической продукции в гражданских отраслях промышленности» подразумевают формирование предпосылок для модернизации машиностроительных предприятий и введения новых производственных мощностей с улучшенными показателями ресурсосбережения и энергоэффективности, а также создание системы, способствующей внедрению в производство результатов интеллектуальной деятельности и содействующей применению результатов исследований и разработок, полученных в ведущих российских образовательных центрах и научных организациях.

Результаты подпрограммы 6 «Содействие проведению научных исследований и опытных разработок в гражданских отраслях промышленности» предполагают формирование и повышение количества создаваемых промышленных (индустриальных) парков, промышленных кластеров и технопарков, обладающих высоким уровнем инвестиционной привлекательности. Также указанные результаты предполагают повышение доступности кредитов для обеспечения создания индустриальных парков и технопарков, а также совершенствование форм привлечения инвестиций для стимулирования инвестиционных процессов в субъектах РФ и повышения их собственной налоговой базы [10, с. 313].

Следовательно, при должном финансировании ФЦП, будет снижено негативное влияние на воспроизводство основных фондов таких факторов, как влияние импорта, износ и отсутствие оборудования, нестабильность экономической ситуации, высокий процент по кредитным долгосрочным ресурсам, нехватка финансовых средств и квалифицированного персонала. Согласно зарубежному опыту только инновационная структура внутри производства и инновационная инфраструктура позволит повысить конкурентоспособность машиностроения и создать основу для его динамичного и устойчивого развития в условиях рыночной экономики. Следует формировать центры компетенции или машиностроительные кластеры из подразделений отраслевой науки, опытно-конструкторских бюро и проектно-конструкторских центров, развитой сети инжиниринговых компаний машиностроительного комплекса, инфраструктуры технопарков, венчурных фондов и т. д. для решения инновационных, технических, кадровых, финансовых и организационных задач воспроизводства основных фондов машиностроения [13, с. 17-29].

Разработка комплексной инвестиционной политики для машиностроительного комплекса является основной стратегической целью как для государства в целом, так и для машиностроительных организаций различных форм собственности, а также для существующих и потенциальных

инвесторов (банков, инвестиционных фондов, иностранных инвесторов, кредитных учреждений и т. д.). Инновационное воспроизводство основных фондов возможно при создании определенных условий, включая активизацию сотрудничества науки, образования и производства, развитие и выполнение ФЦП, расширение научно-производственных инновационных комплексов (технопарков, бизнес-инкубаторов, наукоградов, машиностроительных кластеров, инновационно-технологических центров), создание и продвижение наукоемкой высокотехнологичной продукции, развитие сети венчурных фондов, предоставление таможенных и налоговых льгот, предоставление прямых государственных субсидий и доступных кредитов на обновление ОФ предприятий машиностроения [10, с. 313].

3 Эффективность инвестиционной и инновационной деятельности

Для оценки эффективности инвестиций применяются:

- коммерческая (финансовая) эффективность, учитывающая финансовые последствия реализации инвестиционных мероприятий для их непосредственных участников;
- бюджетная эффективность, отражающая финансовые последствия осуществления проекта для федерального, регионального или местного бюджета;
- народно-хозяйственная экономическая эффективность, учитывающая затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

Коммерческая эффективность определяется соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности. На уровне предприятия в состав затрат включаются только единовременные и текущие затраты без повторного счета (не допускается одновременный учет единовременных затрат на создание основных средств и текущих затрат на их амортизацию). В состав результатов включается выручка от реализации за вычетом израсходованной на собственные нужды; производственные результаты и социальные результаты в части, относящейся к работникам организации и членам их семей. В процессе оценки эффективности реальных инвестиций осуществляется сравнение поступающих денежных средств (потоков) от реализации мероприятий с производственными денежными затратами.

Для упрощения оценки экономической эффективности очень часто предполагается, что необходимая норма прибыли задана и одинакова для всех инвестиционных мероприятий, и кроме того, каждое из них имеет одинаковую степень риска. Основными этапами оценки эффективности реальных инвестиций являются:

- выбор направления и объекта инвестиционных вложений;
- расчет денежных потоков, которые обеспечивает реализацию инвестиционного мероприятия;
- оценка ожидаемых денежных потоков в результате осуществления мероприятия;
- выбор оптимального варианта по соответствующим критериям;
- периодическая переоценка инвестиционных мероприятий после их принятия.

При определении денежных потоков (притоков и оттоков) учитывается фактор времени. Финансовые ресурсы, материальной основой которых являются деньги, имеют временную ценность. Это проявляется в двух аспектах. Во-первых, денежные средства в данный момент времени и через определенный его промежуток при одинаковой номинальной стоимости будут иметь разную покупательную способность. При высоком уровне инфляции денежные средства, не вложенные в инвестиционные проекты или на хранение в банк, обесцениваются. Во-вторых, денежные средства, обращаясь как капитал, приносят их владельцам доход. Отношение дохода, полученного за определенный период (чаще всего за год), к величине вложенных средств называется процентной ставкой. Поэтому величина будущих поступлений должна приводиться к моменту вложения средств (текущему моменту) путем их уменьшения на сумму дохода, нарастающего за определенный срок по правилам исчисления сложных процентов.

Процесс приведения стоимости будущих поступлений к конкретному моменту времени называется дисконтированием, а величина, найденная таким образом, называется приведенной дисконтированной стоимостью. Для определения наращенной стоимости может быть использована следующая формула:

$$K_i = K \times (1 + i)^t, \quad (9)$$

где K_i – текущая оценка вложенных средств;

K – размер вложенных средств к концу t -го периода времени с момента вклада первоначальной суммы;

i – коэффициент дисконтирования (норма доходности или процентная ставка);

t – число лет.

Для определения дисконтированной стоимости вычисляется обратная величина:

$$K = \frac{K_i}{(1+i)^t}. \quad (10)$$

Величина процентной ставки, по которой производится дисконтирование, и приведенная величина находятся в обратной зависимости, т. е. чем выше процентная ставка, тем меньше приведенная величина при прочих равных условиях. В такой же обратной зависимости находятся

приведенная величина и срок платежа. С увеличением срока платежа приведенная величина становится все меньше. Процентная ставка, по которой производится дисконтирование, отражает ожидаемый усредненный уровень ссудного процента на финансовом рынке. Чаше всего величина процентной ставки ориентирована на доходность по безрисковым вложениям, например, по краткосрочным государственным ценным бумагам.

К числу показателей, с помощью которых осуществляется оценка эффективности инвестиций, относятся следующие: чистый приведенный доход (ЧПД); срок окупаемости (Ток) и внутренняя норма доходности инвестиций. Величина ЧПД определяется как разница между текущей стоимостью денежных притоков и текущей стоимостью денежных оттоков. При разовых инвестициях ЧПД определяется следующим образом:

$$\text{ЧПД} = \sum_1^t \frac{P_t}{(1+i)^t} - K_c, \quad (11)$$

где P_t – годовые денежные поступления в течение n лет;
 K_c – стартовые инвестиции.

Если предполагается последовательное инвестирование в течение нескольких (t) лет, то расчет производится по формуле:

$$\text{ЧПД} = \sum_1^n \frac{P_t}{(1+i)^t} - \sum_1^m \frac{K_t}{(1+i)^t}, \quad (12)$$

Инвестиционные вложения считаются эффективными, если величина ЧПД > 0 .

Период (срок) окупаемости (Ток) – это время, в течение которого прогнозируемые поступления денежных средств, превысят сумму инвестиций. Если не учитывать фактор времени, т. е. считать, что равные суммы дохода, получаемые в разное время, являются равноценными, то этот показатель можно определить следующим образом:

$$\text{Ток} = \frac{K}{P_t}, \quad (13)$$

где K – размер инвестиций;
 P_t – ежегодный чистый доход.

С учетом фактора времени под сроком окупаемости понимается продолжительность периода, в течение которого сумма чистых доходов, дисконтированных на момент завершения инвестиций, равна сумме инвестиций:

$$\sum_1^n \frac{P_t}{(1+i)^t} = \sum_1^m K_t. \quad (14)$$

Внутренней нормой доходности считается ставка дисконтирования, использование которой обеспечивает равенство текущей стоимости ожидаемых денежных оттоков и текущей стоимости ожидаемых денежных притоков. Этот показатель характеризует максимально допустимый уровень расходов, превышение которого делает проект убыточным [17, с. 108-111].

Инновационная деятельность позволяет производить систематическое обновление производственных ресурсов. Ее результаты проявляются в повышении технического и организационного уровня производства, улучшений качества продукции, экономии производственных затрат и, следовательно, повышении конкурентоспособности продукции, увеличении объема производства, относительной и абсолютной экономии производственных ресурсов.

Для оценки инновационных мероприятий, осуществляемых на предприятиях, могут быть использованы целевые, производственные и финансовые критерии. Целевые критерии используются на самых первых этапах выбора инновационных мероприятий. Производственные критерии применяются для оценки инновационных мероприятий, удовлетворяющих целевым критериям. Среди производственных критериев при прочих равных условиях определяющее значение имеет величина производственных затрат. Этот показатель может быть использован как при анализе преимуществ инновационного мероприятия перед существующим вариантом изготовления продукции (выполнения работ), так и при выборе из нескольких альтернативных вариантов инновационного мероприятия. Экономия материальных затрат имеет место в результате: изменения номенклатуры и вида применяемых материалов; изменения норм расходования материалов; изменения цен на применяемые материалы; сокращения норм технических отходов; возможности многократного использования материалов; применения принципиально новых видов энергии; применения энергосберегающих технологий. Экономия затрат на амортизационные отчисления имеет место в том случае, когда экономия в связи с ростом производительности внедряемого оборудования превышает рост его цены по сравнению с базовым вариантом. Сокращение трудовых затрат на изготовление продукции в результате внедрения инновационных мероприятий может быть обеспечено за счет сокращения количества выполняемых операций, нормы штучного времени (операционного времени), численности нормативной технологической бригады (норматива численности) и расширения зоны обслуживания.

Изменение отдельных основных производственных затрат может осуществляться в противоположных направлениях. Довольно часто сокращение трудозатрат сопровождается значительным ростом затрат на амортизацию и т. п. Результирующая величина затрат получает отражение в изменении себестоимости продукции. В ряде случаев с целью анализа эффективности мероприятий может быть использован показатель приведенных затрат. Приведенные затраты (Зпр) представляют собой сумму текущих затрат и нормативной прибыли и определяются в расчете на учетную единицу по формуле:

$$З_{пр} = С + Е_{н} \times КЗ_{уд}, \quad (15)$$

где $С$ – себестоимость единицы продукции;

$Е_{н}$ – нормативный коэффициент экономической эффективности – величина, обратная нормативному сроку окупаемости;

$КЗ_{уд}$ – удельные капитальные затраты.

При сравнении различных вариантов инновационных мероприятий целесообразным считается тот, который обеспечивает минимальную величину приведенных затрат. Кроме изложенного выше метода сравнения затрат при оценке и выборе нововведений производственно-технического характера, может применяться метод ранжирования. В его основе лежит система предпочтений, которая базируется на возможностях техники (технологии) и предприятия по нескольким наиболее значимым в данных условиях параметрам, например, расходам на обслуживание оборудования, текущим расходам и затратам на переквалификацию работников. В результате ранжирования формируется рейтинг каждого варианта новой техники или технологии. Экономия затрат приводит к сокращению потребности в производственных ресурсах, что при стабильном или увеличивающемся объеме производства означает повышение эффективности их использования.

После анализа производственных показателей производится оценка по финансовым критериям. Если инновационные мероприятия требуют существенных капиталовложений, в особенности если нужны заемные средства, то целесообразно выделять эту группу показателей и связанных с их обеспечением мероприятий в инвестиционный проект. В остальных случаях можно ограничиться только расчетом отдельных финансовых показателей, чаще всего, это прибыль и срок окупаемости капиталовложений [17, с. 100-103].

РАЗДЕЛ 2 ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

Тема 1 Содержание и принципы организации финансов предприятий

1 Сущность финансов предприятий. Финансовые отношения

2 Функции и принципы финансов предприятий

1 Сущность финансов предприятий. Финансовые отношения

Финансы предприятий представляют собой денежные отношения, связанные с формированием и распределением финансовых ресурсов, которые формируются за счет таких источников, как собственные и приравненные к ним средства, средства, мобилизуемые на финансовом рынке, и средства, поступающие в порядке перераспределения (страховые возмещения, бюджетные ассигнования, средства внебюджетных фондов экономического характера и другие).

Финансы предприятия – это экономические денежные отношения, которые возникают в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия по поводу формирования основного и оборотного капитала, накопления, распределения и использования денежных фондов, а также контроля за данным процессом.

Финансы – это система денежных отношений, связанная с формированием, распределением и использованием денежных ресурсов в процессе их кругооборота [4, с. 124].

В доходной части федерального бюджета России 80% составляют налоговые поступления.

Как показывает мировой опыт, в реальной экономике особую роль играют коммерческие организации (предприятия), т. е. организации, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли. Именно эти организации (предприятия) обслуживают сферу материального производства, где создается валовой национальный продукт и национальный доход – источник финансовых ресурсов для других звеньев системы финансов – государственных бюджетов (внебюджетных фондов) различных уровней, бюджетов домашних хозяйств (физических лиц), бюджетов других юридических лиц.

На предприятиях сферы материального производства происходит первичное распределение созданного совокупного общественного продукта на фонд возмещения израсходованных средств производства, фонд выплачиваемой работникам заработной платы и прибавочный продукт.

Тем самым обеспечивается общественное значение (роль) финансов организаций (предприятий), которое проявляется в следующем:

а) финансовые ресурсы, концентрируемые государством и используемые им для финансирования различных общественных потребностей, в основном формируются за счет финансов организаций (предприятий);

б) финансы организаций формируют финансовый базис обеспечения непрерывности производственного процесса, направленного на удовлетворение спроса на товары и услуги;

в) с помощью финансов организаций децентрализованно реализуются задачи социального развития общества за счет формирования ресурсов на нужды потребления;

г) с помощью финансов предприятий осуществляется регулирование воспроизводства производимого продукта, обеспечивается финансирование потребностей расширенного воспроизводства на основе оптимального соотношения между средствами, направляемыми на потребление и накопление;

д) финансы организаций используются для регулирования отраслевых пропорций в рыночной экономике;

е) финансы организаций позволяют использовать денежные накопления домашних хозяйств путем предоставления им возможностей инвестировать их в доходные финансовые инструменты, эмитируемые отдельными из них.

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

- обслуживание индивидуального кругооборота фондов, т. е. смена форм стоимости. В процессе такого кругооборота денежная форма стоимости превращается в товарную, и после завершения процесса производства и реализации готового продукта товарная форма стоимости вновь выступает в первоначальной денежной форме (в форме выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг);

- распределение выручки от реализации в фонд возмещения материальных затрат, включая амортизационные отчисления, фонд оплаты труда (включая взносы во внебюджетные фонды) и чистый доход, выступающий в форме прибыли;

- перераспределение чистого дохода на платежи в бюджет (налог на прибыль) и прибыль, оставляемую в распоряжении предприятия на производственное и социальное развитие;

- использование прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (чистой прибыли), на формирование фондов потребления, накопления, резервного фонда, выплату дивидендов, покрытие убытков предыдущих и отчетного периодов, благотворительность;

- контроль за соблюдением соответствия между движением материальных и денежных ресурсов в процессе индивидуального кругооборота фондов, т. е. за состоянием ликвидности, платежеспособности, финансовой

независимости предприятия от внешних источников финансирования [3, с. 211].

В составе финансовых отношений предприятий выделяют следующие группы отношений:

- с контрагентами – по поводу формирования первичных доходов, образования и использования целевых фондов внутрихозяйственного назначения (уставного капитала, фонда развития производства, поощрительных фондов и др.);

- с предприятиями – по поводу распределения финансов. При этом движение финансовых ресурсов осуществляется в нефондовой форме (уплата и получение штрафов при нарушении договорных обязательств, внесение различных паевых взносов, участие в распределении прибыли от совместной деятельности, приобретение ценных бумаг других предприятий и государства, получение по ним дивидендов и др.);

- с потребителями продукции – вступая в контакты с ними, предприятия самостоятельно выбирают форму и вид договоров, определяют условия выполнения обязательств и порядок установления санкций, формируют цены на свою продукцию и услуги и оценивают обоснованность цен поставщиков.

Перечисленные факторы существенно влияют на конечные финансовые результаты:

- со страховыми организациями – по поводу различных видов обязательного и добровольного страхования;

- с банковской системой – по поводу расчетно-кассового обслуживания в связи с получением и погашением ссуд, уплаты процентов, а также предоставления банкам во временное пользование свободных денежных средств за определенную плату;

- с государством – по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных фондов. Эта группа денежных отношений реализуется через внесение в бюджет и внебюджетные фонды различных налогов, сборов, взносов и др. С другой стороны, осуществляется бюджетное финансирование непроизводственной сферы, целевых программ и др.;

- с вышестоящими управленческими структурами – «вертикальные» и «горизонтальные» взаимосвязи по поводу внутриотраслевых перераспределений финансовых ресурсов.

Эти группы денежных отношений и составляют в целом содержание финансов предприятий, которые представляют собой финансовые отношения, связанные с формированием и распределением денежных доходов и накоплений у субъектов хозяйствования и их использованием на выполнение обязательств перед финансовой и банковской системами, на финансирование текущих затрат и затрат по расширенному воспроизводству, социальному обеспечению и материальному стимулированию работников [14].

2 Функции и принципы финансов предприятий

Функции финансов предприятия проявляются через их сущность в процессе воспроизводства. Финансы предприятия выполняют три функции: обеспечивающую, распределительную и контрольную.

Сущность обеспечивающей функции финансов субъектов хозяйствования заключается в создании на предприятии фондов денежных средств в оптимальном размере. Все производственные расходы должны быть покрыты собственными доходами. Временная дополнительная потребность в средствах покрывается за счет кредита и других заемных средств. При этом оптимизация источников денежных средств – одна из главных задач управления финансами предприятия, поскольку при излишке средств снижается эффективность их использования, а при недостатке возникают финансовые трудности, которые могут привести к серьезным последствиям.

Распределительная функция финансов предприятий тесно связано с обеспечивающей. Посредством распределительной функции происходят формирование первоначального капитала, образующегося за счет вкладов учредителей, создание основных пропорций в распределении доходов и финансовых ресурсов, обеспечивается оптимальное сочетание интересов отдельных товаропроизводителей, хозяйствующих субъектов и государства в целом. Распределительная функция основана на том, что финансовые ресурсы фирмы подлежат распределению в целях выполнения денежных обязательств перед бюджетом, кредиторами, контрагентами. Ее результатом является формирование и использование целевых фондов денежных средств, поддержание эффективной структуры капитала. Распределительные отношения затрагивают интересы как общества в целом, так и отдельных хозяйствующих субъектов, их учредителей, акционеров, работников, кредитных и страховых институтов. При нарушении непрерывного кругооборота средств, росте затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг снижаются доходы хозяйствующего субъекта и общества в целом, что свидетельствует о недостатках в организации производственного процесса, недостаточном воздействии распределительных отношений на эффективность производства.

Контрольная функция финансов связана с применением различного рода стимулов и санкций, а также нормативных и расчетных показателей финансовой деятельности предприятия. Она предполагает осуществление финансового контроля за результатами производственно-финансовой деятельности фирмы, а также за процессом формирования, распределения и использования финансовых ресурсов в соответствии с текущими и оперативными планами. Объективная основа контрольной функции – стоимостный учет затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ и оказание услуг, процесс формирования доходов и денежных фондов. Распределить и использовать доходов больше, чем создано в процессе

производства продукции (выполнения работ и оказания услуг) и получено после их реализации, невозможно. Размер получаемых хозяйствующим субъектом доходов определяет возможности его дальнейшего развития. От эффективности производства, снижения затрат, рационального использования финансовых ресурсов зависят конкурентоспособность предприятия, его финансовая устойчивость. Таким образом, контрольная функция является производной от распределительной.

Финансовый контроль на фирме имеет две формы:

- контроль за изменением финансовых показателей, состоянием платежей и расчетов;
- контроль за реализацией стратегии финансирования.

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

Используемые предприятием способы и методы управления финансами дают возможность сопоставить фактические результаты формирования, движения и использования основного и оборотного капитала, финансовых ресурсов с предусмотренными в планах показателями, с нормативами; выявить отклонения и их причины.

Во-первых, выявляют степень выполнения месячных, квартальных, годовых планов, поступления выручки от реализации продукции, соответствия фактических затрат на производство и реализацию продукции, получения прибыли, размер прироста оборотных средств, степень выбытия и ввода основных фондов.

Во-вторых, контролируется своевременность поступления средств на расчетный счет предприятия, оплата поставок сырья, материалов, топлива, электроэнергии, иных услуг.

В-третьих, осуществляется контроль за правильным и своевременным перечислением средств в денежные фонды предприятия, за целевым использованием этих фондов.

В-четвертых, осуществляется контроль за внесением платежей в бюджет, во внебюджетные фонды.

В-пятых, контролируется целевое использование кредитов, своевременность их погашения и уплаты процентов.

В-шестых, контролируется финансовое состояние предприятия и выполнение мер по его улучшению [14].

Для реализации контрольной функции предприятия разрабатывают нормативы, определяющие размеры фондов денежных средств и источники их финансирования.

Функции финансов предприятий взаимосвязаны и являются сторонами одного и того же процесса [2, с. 3].

Современная организация финансов строится на соблюдении следующих принципов: хозяйственной самостоятельности; самокупаемости и самофинансирования; материальной ответственности; заинтересованности в результатах деятельности; плановости; обеспечения финансовых резервов; гибкости и маневренности; осуществления контроля финансово-хозяйственной деятельности.

Принцип хозяйственной самостоятельности предполагает, что независимо от организационно-правовой формы предприятие самостоятельно определяет свою экономическую деятельность, источники финансирования, направления вложений денежных средств для извлечения прибыли. Права организаций в современных условиях в области коммерческой и инвестиционной деятельности значительно расширены. Так, предприятия самостоятельно осуществляют планирование своей деятельности, определяют объемы производства, номенклатуру выпускаемой продукции (реализуемых услуг), свои расходы, источники финансирования, размер и структуру активов, пассивов и самостоятельно устанавливают цену реализуемой продукции и т. д.

Принцип самокупаемости и самофинансирования имеет двойственный характер. Самокупаемость предполагает, что средства, обеспечивающие функционирование предприятия, должны окупиться, т. е. покрыть понесенные затраты и обеспечить доход, соответствующий минимальному уровню рентабельности. Самофинансирование означает преобладание собственных средств для окупаемости затрат на производство и реализацию продукции, а также для осуществления воспроизводства основных фондов и оборотных средств (т. е. развитие производства).

В условиях рыночной экономики определенная часть финансовых отношений предприятий регламентируется государством, так что говорить о полной финансовой самостоятельности хозяйствующих субъектов в процессе формирования финансовых ресурсов нельзя. Это, к примеру, величина и порядок формирования уставного и резервного капитала для предприятий различных организационно-правовых форм, порядок размещения и выкупа акций, приватизация, ликвидация, банкротство, некоторые нормы формирования и распределения финансовых ресурсов (амортизационные отчисления, объекты и ставки налогообложения и др.).

В настоящее время не все предприятия и организации способны полностью реализовать этот принцип. Так, в ряде отраслей народного хозяйства выпускается необходимая потребителю продукция, которая не может обеспечить достаточную рентабельность предприятия. К ним относятся предприятия городского пассажирского транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, сельского хозяйства, оборонной промышленности, добывающих отраслей. Такие предприятия получают дополнительные средства из бюджета на различных условиях.

Принцип материальной ответственности означает наличие определенной системы ответственности предприятий за ведение и результаты финансово-хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных организаций (предприятий), их руководителей и работников в зависимости от организационно-правовой формы. При этом формы материальной ответственности могут быть различными, но основными являются индивидуальная и коллективная [3, с. 225].

Индивидуальная материальная ответственность предполагает заключение договора конкретного материально ответственного лица с руководством предприятия, согласно которому это лицо несет ответственность за любую недостачу товарно-материальных ценностей. Перечень материально ответственных лиц определяется самим предприятием.

Для руководителей организаций принцип материальной ответственности реализуется через систему штрафов в случаях нарушения организацией налогового законодательства.

К отдельным работникам организации (предприятия) применяется система штрафов, лишение премий, увольнение с работы в случаях нарушения дисциплины труда по соответствующим основаниям.

Коллективная материальная ответственность предполагает уже ответственность не конкретного лица, а коллектива (бригады, цеха, предприятия в целом).

Каждое предприятие несет ответственность за выполнение договоров на поставку продукции, кредитных договоров, своевременность платежей в бюджет, взносов в государственные внебюджетные фонды; их нарушение приводит к уплате пеней, штрафов, неустоек и др.

Объективная необходимость принципа заинтересованности в результатах деятельности (финансового стимулирования) предопределена основной целью предпринимательской деятельности – получением прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности присуща коллективам предприятий и организаций, отдельным работникам, акционерам и государству в целом.

Реализация этого принципа должна быть обеспечена за счет достойной оплаты труда из фонда оплаты труда и части прибыли, направляемой на потребление в виде премий, вознаграждений по итогам работы за год, вознаграждений за выслугу лет, материальной помощи и других стимулирующих выплат, а также путем выплаты дивидендов акционерам, процентов держателям облигаций.

Для организации (предприятия) в целом этот принцип реализуется через стимулирование его инвестиционной деятельности, проведение оптимальной налоговой политики государства. Интересы государства при этом обеспечиваются посредством увеличения поступлений в бюджеты различных уровней соответствующих сумм налоговых платежей.

На предприятиях применяется система финансового планирования, т. е. реализуется принцип плановости. Необходимость финансового планирования обусловлена тем, что в условиях рынка организация (предприятие) может существовать только при стабильном получении прибыли, что, в свою очередь, предполагает планирование самой возможности ее получения и подтверждение этой возможности с помощью различных плановых ориентиров и показателей. Наиболее полно данный принцип реализуется при внедрении современных методов внутрифирменного финансового планирования (бюджетирования) и контроля.

Принцип обеспечения финансовых резервов связан с необходимостью их формирования для обеспечения непрерывности предпринимательской деятельности, которая всегда сопряжена с риском вследствие возможных колебаний рыночной конъюнктуры.

Финансовые резервы могут формироваться предприятиями всех организационно-правовых форм. Резервные фонды могут создаваться в соответствии с учредительными документами. Предприятия имеют право создавать и иные резервы. 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 [3, с. 235].

Реализация принципа гибкости (маневрирования) состоит в возможности маневра в случае отклонения фактических показателей от плановых.

Деятельность предприятия в целом, его подразделений и отдельных работников должна периодически контролироваться, т. е. реализуется принцип финансового контроля. Системы контроля могут быть построены по-разному; практика показывает, что финансовый контроль является наиболее эффективным и действенным.

Реализация данного принципа на уровне предприятия предусматривает осуществление внутрифирменного финансового контроля на основе внутреннего анализа и аудита, контрольных проверок по поручению руководства организации. При этом внутренний анализ и аудит должны проводиться непрерывно и охватывать все участки финансово-хозяйственной деятельности предприятия, носить предметный характер и быть результативными. Именно поэтому на крупных предприятиях финансовая служба (финансовый департамент) часто включает в себя подразделения (отделы) финансового анализа и контроля, внутреннего аудита [14].

Тема 2 Организация финансов компаний транспорта и связи

1 Финансы организаций транспорта и связи и их роль в системе финансов

2 Специфика организации финансов предприятий транспорта и связи

1 Финансы организаций транспорта и связи и их роль в системе финансов

Транспорт – составная часть всех стадий производства продукции предприятий отраслей экономики. Финансы предприятий транспорта составляют основу финансовой системы государства, поскольку предприятия являются основным звеном народнохозяйственного комплекса. Состояние финансов транспорта оказывает значительное влияние на обеспеченность общегосударственных и местных денежных фондов финансовыми ресурсами. Чем крепче и устойчивее финансовое положение предприятий транспорта, тем обеспеченнее государственные и местные денежные фонды, более полно удовлетворяются социальные и другие потребности.

Автомобильный транспорт играет важную роль в обеспечении экономического роста и социального развития России: около 60% перевозок грузов и пассажиров выполняется именно автомобильным транспортом. На рынке грузовых и пассажирских автотранспортных услуг действует около 450 тыс. предприятий и организаций различных отраслей экономики и индивидуальных предпринимателей. Парк автотранспортных средств для перевозок грузов достиг 4,6 млн ед. Основные фонды автомобильного транспорта, включая дорожную инфраструктуру, оцениваются в размере около 11% от всех основных фондов страны.

Сегодня в России нет отечественных компаний, готовых на равных конкурировать с иностранными фирмами, активно работающими на российском транспортно-экспедиторском рынке, такими как «Шенкер», «Данзас», «Панальпина», «Кюне и Нагель», «ДХЛ» и др. Необходимы целенаправленные действия по стимулированию укрупнения перевозчиков и созданию многопрофильных автотранспортных компаний, располагающих развитой производственной инфраструктурой. Необходимо разработать и реализовать экономические механизмы обеспечения приоритетного развития автотранспортных предприятий общего пользования с учетом ускоренного обновления их автомобильного парка до уровня, обеспечивающего значительное увеличение доли перевозок грузов на коммерческой основе.

Транспорт как отрасль является социально-значимой для населения и государства. В любом государстве существуют разнообразные финансовые отношения, отличающиеся, прежде всего, формами и методами формиро-

вания и использования финансовых ресурсов. Эти отличия обуславливают относительную обособленность и самостоятельность каждой сферы и звена в рамках единой экономической категории финансов.

В связи с этим финансовая система представляет совокупность различных сфер и звеньев финансовых отношений, каждое из которых характеризуется особенностями в формировании и использовании централизованных и децентрализованных фондов денежных средств, а также различной ролью в общественном воспроизводстве. Через финансовую систему государство воздействует на формирование централизованных и децентрализованных денежных фондов, используя налоги, расходы государственного бюджета, государственный кредит.

Связь является одной из отраслей общественного производства. Функции связи состоят в оказании потребителям услуг по передаче различного рода сообщений: писем, телеграмм, телефонных разговоров, данных и других видов информации. Предоставляя услуги по сбору, обработке и передаче информации различным хозяйствующим субъектам и населению, связь обладает всеми характерными чертами материального производства (в отрасли связи создается потребительная стоимость и стоимость).

Потребительная стоимость – это полезный эффект процесса передачи сообщений, который потребляется в производственной и непроизводственной сферах, общественной и личной жизни людей.

Создаваемая в отрасли связи стоимость в части обслуживания производственной сферы включается в валовой внутренний продукт, а также в ту часть этого продукта, стоимость которого создается необходимым и прибавочным трудом и образует национальный доход.

Экономическим признаком связи как отрасли материального производства является также и то, что в создании услуг связи аналогично промышленности и другим отраслям производства участвуют средства труда, предметы труда и труд работников связи. Связь относится к сфере материального производства.

Вместе с тем экономической природе связи присущи специфические черты, вытекающие из ее отраслевых особенностей.

Первая особенность определяется спецификой создаваемого продукта, который не является новым вещественным продуктом, а представляет собой конечный полезный эффект процесса передачи информации и выступает в форме услуги.

Вторая особенность связи характеризуется неотделимостью во времени процесса потребления услуг связи от процесса их производства.

Из этой особенности вытекают требования максимального приближения средств связи к потребителям, повышения плотности сети пунктов

связи коллективного (отделений связи, переговорных пунктов) и индивидуального (абонентских пунктов) пользования.

Третья особенность отрасли связи состоит в том, что в производственном процессе информация как предмет труда должна подвергаться только пространственному перемещению.

В связи с этим особое значение имеют достоверность передачи информации, точность ее воспроизведения и обеспечение в процессе передачи всех качественных и количественных параметров, характеризующих ее потребительные свойства.

Четвертая особенность связи заключается в том, что процесс передачи информации всегда является двусторонним, т. е. происходит между отправителем и получателем информации [13].

Участие в производственном процессе связи нескольких операторов предъявляет единые требования к организации и правилам технической эксплуатации средств связи на территории всей страны, а также приводит к необходимости введения системы взаиморасчетов между организациями связи за взаимно оказываемые услуги в целях обеспечения их хозяйственных интересов в условиях рыночной экономики.

Рассматривая особенности связи, следует также отметить ее инфраструктурный характер [12].

Связь оказывает влияние на совершенствование системы управления на всех уровнях и во всех сферах общественного производства, способствует оперативной подготовке и своевременному принятию оптимальных решений.

Средства телекоммуникаций не только обслуживают производство, но и являются элементом систем регулирования, автоматизированных технологических процессов. Средства связи обеспечивают определение наиболее эффективной структуры построения технологии производства и организационно-производственной деятельности, способствуя сбережению всех видов ресурсов, улучшению условий труда.

В то же время из-за недостаточного развития связи общество несет огромные материальные потери, выражающиеся в первую очередь в замедлении темпов экономического развития.

В условиях рынка, с его динамизмом и конкуренцией, роль связи, а особенно электросвязи, будет возрастать, так как высококачественная связь является важнейшей составляющей инфраструктуры и мощным катализатором рыночных отношений, залогом коммерческого успеха.

Проблема ускоренного развития как традиционных, так и новых видов связи приобретает значение важнейшего фактора повышения эффективности общественного производства и решения социальных задач [12].

Связь Российской Федерации не является однородным хозяйством, а включает совокупность сетей, хозяйствующих субъектов и подотраслей,

различающихся между собой назначением и выполняемыми функциями, организационно-правовыми формами, формами собственности и другими признаками.

В структуре связи страны следует выделить две главные составляющие: электросвязь и почтовую связь.

Подотрасль почтовой связи обеспечивает обработку, пересылку и доставку разного рода почтовых отправок (писем, бандеролей, посылок, денежных переводов и др.) и периодических изданий между абонентами внутри страны и за ее пределами. Почтовая связь предоставляет потребителям наиболее массовые и доступные услуги, имеет достаточно разветвленную сеть предприятий и пунктов, соединенных между собой почтовыми маршрутами.

Подотрасль электрической связи объединяет в своем составе телеграфную связь, междугородную телефонную связь, местную (городскую и сельскую) телефонную связь и звуковую проводную связь.

С помощью средств электросвязи осуществляется прием и передача речевых сигналов, документальных изображений, звуков по проводным, радио, оптическим и электромагнитным системам. Основной функцией почтовой связи является прием и доставка почтовых отправок, материальных ценностей и денежных средств.

Электросвязь объединяет в себе комплекс сетей (технологических систем), используемых для передачи различных видов информации. Совокупность технологически сопряженных сетей электросвязи на территории Российской Федерации, объединенных общим централизованным управлением, составляет взаимоувязанную сеть связи России.

Основой ВСС России является сеть связи общего пользования (СОП), предназначенная для предоставления услуг связи всем физическим и юридическим лицам на территории страны. Эта сеть объединяет в себя все сети электрической и почтовой связи, находящиеся под юрисдикцией Российской Федерации, кроме выделенных и ведомственных сетей, независимо от их принадлежности и форм собственности. Ответственность за функционирование и развитие сети связи общего пользования возложена на федеральные органы исполнительной власти в области связи. СОП является открытой системой, в услугах которой не может быть отказано пользователям.

Наряду с сетью связи общего пользования в состав ВСС входят также сети связи ограниченного пользования, которые предназначаются либо для удовлетворения нужд отдельных министерств и ведомств, либо как средство оперативного управления производством.

Структурно они объединены:

- в ведомственные сети связи – сети электросвязи, принадлежащие отдельным министерствам и иным федеральным органам исполнительной

власти, создаваемые для выполнения производственных и специальных нужд. Эти сети, как правило, имеют выход на сеть общего пользования;

- во внутрипроизводственные и технологические сети связи – сети электрической связи федеральных органов исполнительной власти, а также предприятий, учреждений и организаций, предназначенные для управления внутрипроизводственной деятельностью и технологическими процессами. Эта группа сетей не имеет выхода на сеть общего пользования;

- в выделенные сети – сети электросвязи физических и юридических лиц.

Кроме рассмотренных отраслей связи основной деятельности в системе связи имеются организации неосновной деятельности, функцией которых является обслуживание нужд эксплуатационных организаций связи в области строительства, транспорта, выпуска специального оборудования связи, подготовки кадров [12].

2 Специфика организации финансов предприятий транспорта и связи

Особенности предприятий транспорта, предопределяющие специфику организации и функционирования финансов:

1. Продукция транспорта не имеет вещественной формы: к перевозимому товару ничего не добавляется. Предметом продажи в транспортной сфере является сам производственный процесс как таковой – перевозка, осуществление перемещения в пространстве товаров, продукции, которые производятся в иных отраслях экономики. Особенность производственного процесса на транспорте предполагает, что средства производства здесь не имеют в своем составе сырья.

2. Существует специфическая система мер: в транспортной отрасли используются такие единицы измерения транспортной продукции как тонно-километры, пассажиро-километры, тонны грузооборота, количество отправленных пассажиров.

3. Продукцию транспортной отрасли невозможно аккумулировать, запастись, поэтому для работы транспорта принципиально необходим определенный резерв (например, резерв подвижного состава).

4. Такие особенности функционирования экономики в целом и отдельных ее отраслей как сезонность, цикличность служат причиной того, что на протяжении года транспортные средства используются неравномерно.

Транспорт используется не только для осуществления внешних перевозок, но также и для перевозок внутри предприятия. Поэтому неотъемлемой частью технологического процесса данного производства является внутрипроизводственный транспорт. Но, тем не менее, он не является самостоятельной отраслью транспортного производства, а лишь составной частью той отрасли, в которой он функционирует.

Кроме того, транспорт является также составной частью стадий производства самой различной продукции на большинстве предприятий. Таким образом, транспортная сфера является не только крупной, но и многоотраслевой.

В ее составе присутствуют все виды грузового и пассажирского транспорта: железнодорожный, автомобильный, речной, морской, нефтепроводной, воздушный.

Особенности функционирования транспортных предприятий:

- продукция транспорта не имеет вещественной формы, т. к. транспорт не производит, а лишь перемещает товары и продукцию, созданную в других отраслях экономики;
- цены на транспортную продукцию складываются на основе тарифов на грузовые и пассажирские перевозки;
- в качестве единицы измерения транспортной продукции используют: тонно-километры, пассажиро-километры, количество пассажиров, тонны грузооборота;
- продукция транспорта не накапливается в запасах, поэтому транспорт не может работать без резерва локомотивов и вагонов и должен учитывать пропускную способность дорог;
- транспорт не добавляет и не создает ничего вещественного к перевозимому товару, поэтому из формы кругооборота капитала выпадает товар (Т) в виде вещи, т. к. продается сам производственный процесс;
- в составе средств производства на транспорте нет сырья;
- характеризуется неравномерностью использования в течение года транспортных средств.

Продукция транспорта имеет стоимостную оценку. Чем больше объем перевозок, тем выше доля транспорта в национальном доходе, идущем на потребление и накопление для расширенного воспроизводства.

Производственный процесс на транспорте состоит из следующих этапов:

- погрузка грузов в подвижной состав;
- перемещение между пунктами отправления и назначения;
- выгрузка в пункте назначения.

Каждый из этапов складывается из ряда операций.

Погрузка включает работы и затраты по подготовке груза к отправлению, закреплению, увязке, взвешиванию, подсчету, оформлению транспортной документации.

Для перемещения выбирается тип подвижного состава, маршрут движения, обеспечивается безопасность движения и сохранность груза, заправка транспортных средств горюче-смазочными материалами, осуществляется контроль за движением подвижного состава.

При выгрузке необходимо ознакомление грузополучателя с товарораспорядительными документами, взвешивание и подсчет груза, выявление порчи или потерь.

Эффективность транспортного процесса зависит от продолжительности выполнения каждого элемента. Развитие действующих транспортных путей связано с длительными сроками изысканий и проектирования, создания соответствующих промышленно-строительных мощностей и подготовки материально-финансовых ресурсов.

Транспорт используется не только для осуществления внешних перевозок, но и для перевозок внутри производства (внутрипроизводственный транспорт), издержки которого являются частью производственных издержек предприятия. Внутрипроизводственный транспорт является частью отрасли, в которой он функционирует.

Особенности и преимущества технико-экономических характеристик видов транспорта являются следующие:

Железнодорожный транспорт:

- занимает ведущее место в транспортной системе страны, находится в собственности государства;
- регулярность грузовых и пассажирских перевозок не зависит от климатических условий, времени года и суток;
- высокая пропускная и провозная способность, измеряемая миллионами тонн грузов и пассажиров и скорость доставки;
- невысокая себестоимость перевозок, более короткий путь движения по сравнению с речным и морским транспортом и высокая эффективность.

Автомобильный транспорт:

- более высокая маневренность и скорость доставки грузов, чем на железнодорожном, речном и морском транспорте;
- дает возможность доставлять грузы от склада отправителя до склада получателя, минуя перегрузочные операции;
- требует небольших по сравнению с железнодорожным транспортом капитальных вложений;
- отличается высокой себестоимостью, выгоден для транспортировки грузов на короткие расстояния (до 300 км) и небольшими партиями.

Речной транспорт:

- невысокая себестоимость и большая провозная способность на глубоководных реках;
- невысокие капитальные затраты, расход топлива и металла;
- недостатками являются: несовпадение направления течения реки с грузопотоками, нерегулярность перевозок в течение года, меньшая скорость доставки;

- используется для доставки массовых грузов (нефти, леса, хлебных и строительных);

- эффективен при совмещении с железнодорожным транспортом.

Морской транспорт:

- дает возможность обеспечить массовые межконтинентальные перевозки грузов внешнеторгового оборота, межбассейновых и внутрибассейновых перевозок грузов и пассажиров между портами;

- низкая себестоимость перевозок на дальние расстояния и высокая скорость движения по сравнению с речным транспортом;

- меньшие капитальные затраты по сравнению с речным и железнодорожным транспортом при массовых перевозках на дальние расстояния.

Нефтепроводный транспорт:

- самая низкая себестоимость (в 2-3 раза) перекачки нефти и нефтепродуктов;

- наименьшие капитальные вложения по сравнению с другими видами транспорта;

- большая протяженность трубопроводов (200-300 тыс. км).

Воздушный транспорт:

- большая скорость, малые сроки доставки грузов и пассажиров;

- наиболее эффективен для перевозки пассажиров и скоропортящихся грузов на дальние расстояния;

- используется в районах, где отсутствует наземный и водный транспорт [12].

Недостаточный объем информации, ее искажение, несвоевременность поступления приводят к нарушению связи между производителями и потребителями, возникновению диспропорций в хозяйственной деятельности предприятия связи, большим финансовым потерям, общему снижению темпов экономического развития. Поэтому высококачественная связь является важнейшей составляющей инфраструктуры рынка, мощным катализатором рыночных отношений, коммерческого успеха, и именно телекоммуникации служат основой экономики информационного общества.

Отрасль связи предоставляет всем отраслям общественного производства и населению услуги по сбору, обработке, передаче и доставке информации и обладает всеми чертами, присущими материальному производству. Услуги связи включают почтовую и курьерскую деятельность, а также деятельность по передаче звука, изображения, данных и прочей информации через системы кабельной, релейной или спутниковой связи, включая телефонную и телеграфную [13].

Современному рынку связи России присущи определенные особенности:

- в данной отрасли создается специфический продукт, не имеющий вещественной формы, представляющий конечный результат передачи информации от отправителя получателю;

- услугам связи присущи такие свойства, как неосвязаемость, неотделимость, непостоянство и несохраняемость. Конечный результат производственной деятельности отрасли не может храниться в запасе, изыматься из сферы производства и поступать в сферу обращения для реализации;

- структура производственных ресурсов связи характеризуется существенным преобладанием основных производственных фондов (примерно 93%) и малой долей оборотных средств. Это обусловлено тем, что строгое соблюдение качества услуг связи достигается применением только сертифицированного оборудования, современных систем защиты информации от посторонних воздействий, внедрением прогрессивных технологий и методов организации на всех стадиях производственного процесса;

- сравнительно стабильная структура базовой сети существенно влияет на технологический процесс производства услуг связи [13].

Тема 3 Формирование и использование основного капитала организаций транспорта и связи

1 Характеристика основного капитала организаций транспорта и связи

2 Источники формирования основного капитала

3 Оценка эффективности использования основного капитала организаций транспорта и связи

1 Характеристика основного капитала организаций транспорта и связи

Основной капитал представляет собой часть финансовых ресурсов, вложенных в активы, многократно участвующих в процессе производства товаров, сохраняющих свою форму и переносящих свою стоимость на стоимость готового продукта в течение длительного периода времени в форме амортизационных отчислений.

Основной капитал состоит:

- из основных средств организации (в натуральной форме именуемых основными фондами);
- из нематериальных активов (стоимость интеллектуальной собственности – патентов, лицензий и др.)

Выделяют также некоторые другие элементы, удельный вес которых, как правило, незначителен.

В данном случае основной капитал и основные средства являются синонимами, а основные фонды представляют материальное их воплощение.

Основной капитал (основные фонды) является главной составной частью капитала фирм в большинстве отраслей, прежде всего в реальном секторе.

Существуют различные классификации основных фондов предприятия. Так, по сфере применения и назначения выделяют основной производственный и непроизводственный капитал (фонды).

Для предприятий отрасли транспорта основными производственными фондами являются следующие группы:

1. Здания – производственные (гаражи, мастерские), административно-управленческие, складские и т. д.
2. Сооружения – хранилища топлива, бензоколонки, навесы, эстакады, подъездные пути, шоссейные дороги и др.
3. Передаточные устройства – водопроводные сети, электросети, теплосети, газовые сети и т. д.
4. Машины и оборудование: силовые машины и оборудование (электромоторы, трансформаторы и т. д.), рабочие машины и оборудование (станки, прессы, моечные машины и др.), измерительные приборы и лабораторное оборудование, вычислительная техника.

5. Транспортные средства (автомобили, прицепы и т. д.).

6. Инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь (стеллажи, мебель, инвентарная тара и др.) [6, с. 267].

Особенностью основного капитала организаций транспорта является то, что большой удельный вес в составе активов приходится на основные средства, а именно на транспортные средства. Также значительную долю занимают такие группы основных фондов как сооружения и инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, которые используются для планово-предупредительного ремонта основных производственных фондов.

Для компаний отрасли связи группы производственных основных фондов имеют схожий состав, но отличаются по структуре. Так, основной удельный вес приходится на передаточные устройства связи. Значительная доля в данной отрасли в основных производственных фондах, как правило, также принадлежит группе административно-управленческих и производственных зданий.

Непроизводственные основные фонды – это основные фонды, которые непосредственно не участвуют в производственном процессе (жилые дома, детские сады и ясли, школы, больницы и др.), но находятся в ведении организаций транспорта и связи.

По принадлежности основные фонды подразделяются на собственные и арендованные. Основные производственные фонды в зависимости от степени их воздействия на предмет труда разделяют на активные и пассивные. К активным относятся такие основные фонды, которые в процессе производства непосредственно воздействуют на предмет труда, видоизменяя его (машины и оборудование, технологические линии, измерительные и регулирующие приборы, транспортные средства). Все остальные основные фонды можно отнести к пассивным, так как они непосредственно не воздействуют на предмет труда, а создают необходимые условия для нормального протекания производственного процесса (здания, сооружения и др.).

Денежная оценка основных фондов может быть различной: в зависимости от времени – первоначальной, восстановительной или балансовой, в зависимости от состояния – полной или остаточной.

Полная первоначальная стоимость – это сумма, фактически уплаченная за объект при его строительстве или приобретении с затратами на доставку и монтаж, и дополнительные затраты на расширение или модернизацию, сделанные в последующие периоды.

Остаточная первоначальная стоимость – это оценка с учетом износа основных средств.

Полная восстановительная стоимость соответствует сумме затрат, которая необходима для приобретения или строительства нового объекта в условиях периода, когда производится переоценка.

Остаточная восстановительная стоимость – полная восстановительная стоимость с учетом износа. Остаточная балансовая стоимость имеет смешанную оценку: по остаточной восстановительной стоимости учитываются все объекты, введенные до последней переоценки, а по первоначальной стоимости – объекты, введенные после нее.

При длительном использовании основных фондов, особенно в условиях высоких темпов инфляции, первоначальная стоимость основных фондов перестает соответствовать ее реальной оценке. Поэтому для устранения искажающего влияния ценового фактора применяют оценку основных фондов по их восстановительной стоимости, т. е. по стоимости их производства или приобретения в условиях и по ценам данного года [8, с. 48].

В организациях периодически проводится работа по переоценке имеющихся основных фондов, преследующая следующие цели:

- получение полных и точных данных о наличии и структуре основных фондов;
- определение восстановительной стоимости основных фондов;
- определение степени износа основных фондов;
- обоснование условий учета издержек производства, т. е. себестоимости продукции, уровня рентабельности производства [6, с. 221].

2 Источники формирования основного капитала

Финансирование процесса формирования основных средств может осуществляться за счет следующих основных источников:

- средств учредителей, передаваемых в момент создания фирмы или в процессе ее функционирования;
- собственных ресурсов предприятия, созданных в процессе его деятельности;
- средств, полученных в форме целевых банковских ссуд;
- ассигнований из бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов.

Источники финансирования воспроизводства основных средств подразделяются на собственные и привлеченные.

Собственные источники формирования основных средств предприятия:

- амортизация;
- износ нематериальных активов;
- прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы.

Привлеченные источники основных средств:

- кредиты банков;
- заемные средства других предприятий и организаций;
- денежные средства, получаемые от эмиссии ценных бумаг;
- паевые и иные взносы юридических и физических лиц;

- денежные средства, поступающие в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов вышестоящих организаций и объединений;

- средства внебюджетных фондов;
- ассигнования из бюджетов, предоставляемые на возвратной и безвозвратной основе;

- средства иностранных инвесторов.

Потребность в основном капитале можно снизить, используя аренду и лизинг. Организация получает прибыль в основном за счет того, что использует основные фонды для производства продукции, а не потому, что является их собственником. Лизинг дает возможность разделить право собственника и право пользователя. Для того чтобы производить продукцию, вовсе не обязательно владеть станком, его можно взять в долгосрочную аренду. Тем самым лизинг позволяет в значительной степени снизить потребность в основном капитале.

Основным источником формирования основного капитала организаций транспорта и связи должны являться чистая прибыль и амортизационные отчисления. Однако в сложившихся экономических условиях прибыль организаций транспорта составляет не столь значительные объемы. Учитывая, что данная отрасль является социально-значимой, то организации для сдерживания роста тарифов по перевозкам, особенно пассажирским, обязаны поступиться с частью своего потенциального дохода. В связи с чем государство осуществляет поддержку организаций данной отрасли через различные финансовые механизмы.

Стоит отметить, что как для организаций транспорта, так и связи остро стоит проблема своевременной реновации основных фондов. Сущность данной проблемы нередко состоит в использовании амортизационных отчислений не прямому их назначению.

3 Оценка эффективности использования основного капитала организаций транспорта и связи

Основные показатели эффективности использования основного капитала можно объединить в четыре группы:

- 1) показатели экстенсивного использования основных производственных фондов, отражающие уровень их использования во времени;

- 2) показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень использования по мощности (производительности);

- 3) показатели интегрального использования основного капитала, учитывающие совокупное влияние всех факторов – как экстенсивных, так и интенсивных;

4) обобщающие показатели использования основных производственных фондов, характеризующие различные аспекты использования (состояния) основного капитала в целом по предприятию.

К показателям экстенсивного использования основных производственных фондов относятся коэффициент экстенсивного использования оборудования, коэффициент сменности работы оборудования, коэффициент загрузки оборудования.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования определяется как отношение фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по норме.

Коэффициент сменности работы оборудования определяется как отношение общего количества отработанных оборудованием станко-смен к количеству станков, работавших в наибольшую смену. Коэффициент загрузки оборудования определяется как отношение коэффициента сменности работы к плановой сменности оборудования.

Коэффициент интенсивного использования оборудования определяется как отношение фактической производительности оборудования к плановой.

Коэффициент интегрального использования оборудования определяется как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности).

Обобщающими показателями основного капитала являются фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность труда, рентабельность основных производственных фондов [11, с. 83].

Фондоотдача – относительный показатель, рассчитываемый как соотношение объема выпущенной продукции (товарной, валовой, реализованной или в натуральном выражении за определенный период) к среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

Фондоемкость – относительный показатель, определяемый по активной части основных производственных фондов и по выручке организации. Он является обратным показателем фондоотдачи и характеризует стоимость основных фондов, приходящихся на объем выпущенной продукции.

Фондовооруженность труда – показатель, характеризующий степень вооруженности рабочих основными производственными фондами. Она определяется как соотношение основных производственных фондов к среднесписочной численности рабочих основного и вспомогательного производства.

Фондовооруженность труда определяется как отношение стоимости основных фондов к числу рабочих на предприятии, работавших в смену с наибольшим количеством рабочих часов.

Рентабельность основных производственных фондов характеризует величину прибыли, приходящейся на 1 рубль основного капитала, и определяется как отношение прибыли к стоимости фондов. Для расчета экономической эффективности использования основных фондов обычно используют оценку фондов по их среднегодовой стоимости. Величину среднегодовой стоимости можно определить двумя методами.

По первому методу ввод и выбытие основных фондов приурочивается к середине месяца, по второму методу ввод и выбытие основных фондов приурочивается к концу анализируемого периода. Продолжительность эксплуатации вводимых и ликвидируемых основных фондов учитывается в месяцах. Для введенных основных фондов продолжительность эксплуатации введенных и ликвидированных основных фондов в рамках рассматриваемого отчетного года равно полному количеству месяцев начиная с 1-го числа месяца, следующего за вводом их в эксплуатацию. Для ликвидируемых основных фондов значение продолжительности эксплуатации введенных и ликвидированных основных фондов в рамках рассматриваемого отчетного года исчисляется в полных месяцах до 1-го числа месяца, следующего за их выбытием.

Помимо перечисленных, имеются и другие показатели использования основных фондов, в том числе показатели технического состояния основных фондов, возраста, структуры фондов и т. д. Для повышения эффективности использования основного капитала, основных производственных фондов необходимы повышение степени их загрузки, особенно их активной части, эффективное обновление фондов (т. е. обновление в срок – не раньше того, пока оборудование эффективно выполняет свои функции; не позже нормативного срока действия оборудования и других элементов основного капитала), использование прогрессивного оборудования, современных технологий, квалифицированных и дисциплинированных работников. Повысить эффективность использования основного капитала в состоянии эффективное управление предприятием в целом, качественный менеджмент. [11, с. 115].

Тема 4 Оборотный капитал организаций

транспорта и связи

1 Характеристика оборотного капитала организаций

транспорта и связи

2 Определение величины оборотных средств и источников

их финансирования

3 Эффективность использования оборотного капитала организаций транспорта и связи

1 Характеристика оборотного капитала организаций

транспорта и связи

Оборотные средства являются важнейшим элементом (фактором) производства. Недостаточная обеспеченность предприятия оборотными средствами препятствует его деятельности и приводит к ухудшению финансового положения.

Различают два понятия: оборотные средства и оборотные фонды. Под оборотными фондами понимается часть средств производства, которые единожды участвуют в производственном процессе и свою стоимость сразу и полностью переносят на производимую продукцию. К оборотным фондам относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, комплектующие изделия, не законченная производством продукция, топливо, тара и другие предметы труда.

Оборотные средства как экономическая категория шире, чем оборотные фонды. Оборотные средства складываются из оборотных фондов и фондов обращения. К фондам обращения относятся средства, обслуживающие процесс реализации продукции: готовая продукция на складе, товары, отгруженные заказчикам, но еще не оплаченные ими, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банках. Таким образом, оборотные средства – это денежные средства предприятия, предназначенные для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения. Оборотные средства группируются по четырем признакам: сферам оборота; элементам; нормированию; источникам финансирования.

По сферам оборота оборотные средства подразделяются на оборотные производственные фонды (сфера производства) и фонды обращения (сфера обращения).

Оборотные средства функционируют одновременно в сфере производства и в сфере обращения, проходя три стадии кругооборота: снабжение, производство и сбыт (реализация). Более наглядно кругооборот оборотных средств представляет собой: Д – ПЗ ... П ... ГП – Д'. На денежные средства (Д) предприятие приобретает все необходимые предметы труда для производства продукции, которые приобретают форму производствен-

ных запасов (ПЗ), затем идет непосредственно процесс производства (П), в результате которого получается готовая продукция (ГП), она реализуется, и предприятие за нее получает определенные денежные средства (Д'). Таким образом средства совершают один оборот, затем все повторяется вновь.

По элементам оборотные средства подразделяются на:

- производственные запасы (сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тара, запасные части для ремонтов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы);
- затраты на незаконченную продукцию (незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов);
- готовую продукцию (продукция на складах, отгруженная продукция);
- денежные средства и средства в расчетах (денежные средства, дебиторская задолженность и прочие расчеты).

По нормированию – на:

- нормируемые – производственные запасы, затраты на незаконченную продукцию, продукция на складах. Они включают все оборотные средства, находящиеся в сфере производства. В сфере обращения нормируется только та часть оборотных средств, которая овеществлена в готовой продукции;
- ненормируемые – отгруженная продукция, денежные средства и средства в расчетах, дебиторская задолженность [8, с. 61].

По источнику формирования – на собственные оборотные средства (прибыль, устойчивые пассивы), заемные оборотные средства (кредиты, денежные средства и средства в расчетах) и привлеченные оборотные средства (спонсорская помощь, безвозмездные субсидии).

Под структурой оборотных фондов понимается соотношение их отдельных элементов во всей их совокупности. Знание и анализ структуры оборотных средств на предприятии имеют очень важное значение, так как она в определенной мере характеризует финансовое состояние на тот или иной момент работы предприятия.

Структура оборотных средств на предприятиях различных отраслей промышленности не одинакова и зависит:

- от специфики предприятия. На предприятиях с длительным производственным циклом (например, в судостроении) велика доля незавершенного производства, на предприятиях горного профиля – доля расходов будущих периодов. На предприятиях, у которых процесс производства продукции скоротечный, наблюдается большой удельный вес производственных запасов;

- от качества готовой продукции. Если на предприятии выпускается продукция низкого качества, которая не пользуется спросом у покупателей, то резко повышается доля готовой продукции на складах;
- от уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства;
- от ускорения научно-технического прогресса. При этом необходимо иметь ввиду, что одни факторы носят долговременный характер, другие – кратковременный [8, с. 69].

2 Определение величины оборотных средств и источников их финансирования

В практике нормирования и планирования оборотных средств используется несколько методов: метод прямого счета, аналитический, опытно-лабораторный, отчетно-статистический и коэффициентный.

При аналитическом методе оценки норматив оборотных средств устанавливается по фактической величине оборотных средств за определенный период с учетом поправок на излишки и ненужные запасы, а также на изменение в условиях производства и снабжения.

При опытно-лабораторном методе норматив оборотных средств устанавливается на основе данных опытов и лабораторных исследований.

При отчетно-статистическом методе норматив оборотных средств определяется на основе отчетно-статистических данных за тот или иной отчетный период.

При коэффициентном методе норматив оборотных средств на планируемый период устанавливается с помощью норматива предшествующего периода и с учетом изменения объема производства и ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Для определения оптимальной величины нормируемых оборотных средств большое значение имеет нормирование расхода материальных ресурсов. Нормы расхода материальных ресурсов подразделяются на пять групп в зависимости от назначения нормируемого материала, времени действия нормы, масштаба действия, объекта нормирования, номенклатуры материалов.

В зависимости от назначения нормируемого материала они классифицируются на нормы расхода основных и вспомогательных материалов. Нормирование оборотных средств начинается с определения среднесуточного расхода сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов в плановом периоде. Среднесуточный расход рассчитывается по группам, причем в каждой группе выделяются важнейшие виды сырья, материалов, которые составляют примерно 80% общей стоимости материальных ресурсов соответствующей группы.

Среднесуточный расход материальных ресурсов – это частное от деления суммы всех плановых годовых расходов на годовой календарный период (360 дней). Норматив производственных запасов включает:

- текущий запас, который предназначен для обеспечения производства материальными ресурсами между двумя очередными поставками и определяется как произведение среднесуточного расхода на интервал между поставками в днях. Текущий запас достигает максимальной величины в момент очередной поставки. По мере использования он уменьшается и к моменту очередной поставки полностью потребляется;

- страховой запас, который определяется как половина произведения среднесуточного расхода материала на разрыв в интервале поставок. При укрупненной оценке он может приниматься в размере 50% текущего запаса. Когда предприятие-потребитель расположено вдали от транспортных путей либо используются нестандартные, уникальные материалы, норма страхового запаса может быть доведена до 100%. При поставке материалов по прямым договорам страховой запас сокращается до 30%. Страховой запас возникает в результате нарушения времени поставки материала со стороны поставщика;

- транспортный запас создается, если нарушение времени поставки связано с транспортной организацией. Он рассчитывается аналогично страховому запасу;

- технологический запас создается в тех случаях, когда поступающие материальные ценности не отвечают требованиям технологического процесса и до запуска в производство проходят соответствующую обработку. Технологический запас равен произведению коэффициента технологического материала (устанавливается комиссией из представителей поставщика и потребителя) и суммы запасов [8, с. 166].

3 Эффективность использования оборотного капитала организаций транспорта и связи

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

Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормализации работы организации, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов. В современных условиях огромное негативное влияние на изменение эффективности использования оборотных средств и замедление их оборачиваемости оказывают факторы кризисного состояния экономики: снижение объемов производства и потребительского спроса; высокие темпы инфляции; разрыв хозяйственных связей; нарушение договорной и платежно-расчетной

дисциплины; высокий уровень налогового бремени; снижение доступа к кредитам вследствие высоких банковских процентов.

Эти факторы влияют на использование оборотного капитала вне зависимости от интересов организации. Вместе с тем имеются внутренние резервы повышения эффективности использования оборотных средств, на которые организация может активно влиять.

К ним относятся:

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

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель его рентабельности, рассчитываемый как отношение прибыли от реализации продукции или иного финансового результата к средней величине оборотного капитала. Этот показатель характеризует прибыль, получаемую на каждый рубль оборотного капитала, и отражает финансовую эффективность работы организации, так как именно оборотный капитал обеспечивает оборот всех ресурсов.

Поскольку критерием оценки эффективности управления оборотными средствами является фактор времени, используются показатели, отражающие общее время оборота, или длительность одного оборота в днях, скорость оборота.

Продолжительность одного оборота складывается из времени пребывания оборотного капитала в сфере производства и сфере обращения, начиная с момента приобретения производственных запасов и кончая поступлением выручки от реализации продукции, выпущенной организацией.

Важнейшими показателями использования оборотных средств на предприятии являются коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает, сколько оборотов они совершили за анализируемый период (квартал, полугодие, год). Он определяется как соотношение объема реализации продукции за отчетный период к среднему остатку оборотных средств за отчетный период. Продолжительность одного оборота в днях показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции. Он определяется

как отношение коэффициента оборачиваемости к числу дней в отчетном периоде.

Таким образом, коэффициент оборачиваемости характеризует уровень производственного потребления оборотных средств. Рост прямого коэффициента оборачиваемости, т. е. увеличение скорости оборота, совершаемого оборотными средствами, означает, что рационально и эффективно используются оборотные средства [2, с. 3]. Снижение числа оборотов свидетельствует об ухудшении финансового состояния организации.

Обратный коэффициент оборачиваемости, или коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств, показывает величину оборотных средств, затрачиваемых на каждый рубль реализованной (товарной) продукции. Этот показатель называют также коэффициентом обеспеченности оборотными средствами. Сравнение коэффициентов оборачиваемости и загрузки в динамике позволяет выявить тенденции в изменении этих показателей и определить, насколько рационально и эффективно используются оборотные средства организации.

Показатели оборачиваемости могут быть исчислены по всем оборотным средствам и по отдельным их элементам: производственным запасам, незавершенному производству, готовой (реализованной) продукции, средствам в расчетах и дебиторской задолженности.

Оборачиваемость рассчитывается:

- по запасам – как отношение затрат на производство к среднему объему запасов;
- по незавершенному производству – как отношение поступивших на склад товаров к среднегодовому объему незавершенного производства;
- по готовой продукции – как отношение отгруженной (реализованной) продукции к среднему количеству готовой продукции;
- по средствам в расчетах – как отношение выручки от реализации к средней дебиторской задолженности.

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

Оборачиваемость оборотных средств может ускоряться и замедляться. При замедлении оборачиваемости в оборот необходимо вовлекать дополнительные средства. Эффект ускорения оборачиваемости выражается в сокращении потребности в оборотных средствах в связи с улучшением их использования, их экономии, что влияет на прирост объемов производства и, как следствие, – на финансовые результаты. Ускорение оборачиваемости ведет к высвобождению части оборотных средств (материальных ресурсов, денежных средств), которые используются либо для нужд производства, либо для накопления на расчетном счете. В ко-

нечном итоге улучшается платежеспособность и финансовое состояние организации (предприятия).

Высвобождение оборотных средств в результате ускорения их оборачиваемости может быть абсолютным и относительным. Абсолютное высвобождение – это прямое уменьшение потребности в оборотных средствах для выполнения планового объема производства продукции. Относительное высвобождение оборотных средств происходит в тех случаях, когда при наличии оборотных средств в пределах плановой потребности обеспечивается перевыполнение плана производства продукции. При этом темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

Управление оборотными средствами важно в решении ключевой проблемы финансового состояния: достижения оптимального соотношения между ростом рентабельности производства (максимизацией прибыли на вложенный капитал) и обеспечением устойчивой платежеспособности, служащей внешним проявлением финансовой устойчивости организации. Исключительно важны также обеспеченность запасов и затрат организации (предприятия) источниками их формирования и поддержание рационального соотношения между собственным оборотным капиталом и заемными ресурсами, направляемыми на пополнение оборотных средств [2, с. 4].

Тема 5 Доходы и расходы организаций транспорта и связи

1 Формирование доходов организаций транспорта и связи и их использование

2 Содержание и классификация затрат, относимых на себестоимость продукции отрасли

1 Формирование доходов организаций транспорта и связи и их использование

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы подразделяются на несколько видов. Доходом от реализации (согласно ст. 249 Налогового кодекса) признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущества (включая ценные бумаги) и имущественных прав. Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги), иное имущество либо имущественные права и выражена в денежной и (или) натуральной формах.

К внереализационными доходами (согласно ст. 250 Налогового кодекса) признаются:

- 1) от долевого участия в других организациях;
- 2) от операций купли – продажи иностранной валюты;
- 3) в виде штрафов, пеней и (или) иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба;
- 4) от сдачи имущества в аренду (субаренду);
- 5) от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (в частности, от предоставления в пользование прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности);
- 6) в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам;
- 7) в виде сумм восстановленных резервов;
- 8) в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав;
- 9) распределяемые в пользу налогоплательщика при его участии в простом товариществе, учитываемые в порядке, предусмотренном

статьей 278 Налогового кодекса, а также в виде превышения стоимости возвращаемого имущества над стоимостью имущества, переданного налогоплательщиком в качестве вклада в простое товарищество при выходе налогоплательщика (правопреемника) из этого простого товарищества;

10) прошлых лет, выявленные в отчетном (налоговом) периоде;

11) в виде положительной курсовой разницы, полученной от переоценки имущества и требований (обязательств), стоимость которых выражена в иностранной валюте, в том числе по валютным счетам в банках, проводимой в связи с изменением официального курса иностранной валюты к рублю Российской Федерации, установленного Центральным банком Российской Федерации;

12) в виде положительной разницы, полученной от переоценки имущества (за исключением амортизируемого имущества, ценных бумаг), произведенной в целях доведения стоимости такого имущества до текущей рыночной цены в соответствии с законодательством Российской Федерации;

13) в виде стоимости полученных материалов или иного имущества при демонтаже или разборке при ликвидации выводимых из эксплуатации основных средств;

14) в виде использованных не по целевому назначению имущества (в том числе денежных средств), работ, услуг, которые получены в рамках благотворительной деятельности (в том числе в виде благотворительной помощи, пожертвований), целевых поступлений, целевого финансирования, за исключением бюджетных средств;

15) в виде полученных целевых средств, предназначенных для формирования резервов по развитию и обеспечению функционирования и безопасности атомных электростанций, использованных не по целевому назначению;

16) в виде сумм, на которые в отчетном (налоговом) периоде произошло уменьшение уставного (складочного) капитала (фонда) организации, если такое уменьшение осуществлено с одновременным отказом от возврата стоимости соответствующей части взносов (вкладов) акционерам (участникам) организации;

17) в виде сумм возврата от некоммерческой организации ранее уплаченных взносов (вкладов) в случае, если такие взносы (вклады) ранее были учтены в составе расходов при формировании налоговой базы;

18) в виде сумм кредиторской задолженности (обязательства перед кредиторами), списанных в связи с истечением срока исковой давности или по другим основаниям;

19) полученные от операций с финансовыми инструментами срочных сделок;

20) в виде стоимости излишков товарно-материальных ценностей, выявленных в результате инвентаризации [5, с. 112].

Основными доходами организаций транспорта и связи являются денежные средства, полученные от реализации продукции, работ, услуг. Для каждой отрасли народного хозяйства присущи характерные ей особенности формирования доходов. Так, распределение прибыли организаций транспорта осуществляется по тем же принципам, что и в промышленности, но с учетом следующих особенностей:

- платежи в бюджет по основной деятельности железных дорог определяются централизованно;
- расчет норматива по форменной одежде на железнодорожном транспорте определяется как произведение стоимости одежды и среднего процента переходящей задолженности;
- в финансовый план железнодорожного транспорта включаются сметы бюджетных учреждений, обслуживающих работников железных дорог, больниц, учебных заведений и др.;
- наряду с финансовым планом на железнодорожном транспорте разрабатывается план валютных операций, где отражаются поступления средств и платежи в иностранной валюте по перевозкам грузов и пассажиров;
- в финансовом плане предприятий речного и морского транспорта отражаются ассигнования из бюджета на государственные капитальные вложения, операционные расходы, затраты по путевому хозяйству, содержание судоводных инспекций и охраны, возмещение убытков жилищно-коммунального хозяйства и разницы в тарифах по заграничным перевозкам;
- нормативы собственных оборотных средств предприятий автомобильного транспорта определяются отдельно по активам, зависящим от роста производственных затрат (ГСМ) и по активам, запасы которых не связаны с ростом производственной программы;
- в составе устойчивых пассивов на автомобильном транспорте кроме источников финансирования прироста норматива собственных оборотных средств планируются статьи: «Резерв на восстановление износа и ремонт автомобильных шин», «Расчеты в порядке плановых платежей», «Доходы будущих отчетных периодов»;
- на предприятиях воздушного транспорта приобретение и пополнение авиационной техники, радиооборудования и запасных частей к ним осуществляется за счет амортизационных отчислений, прибыли и ассигнований из бюджета. Наряду с финансовым планом составляется план валютных поступлений и платежей [12].

2 Содержание и классификация затрат, относимых на себестоимость продукции отрасли

Затраты на приобретение вводимых факторов производства или экономических ресурсов называются издержками производства. Издержки производства (затраты) составляют экономическую основу себестоимости продукции (выполненных работ, оказанных услуг). Издержки производства на транспорте называют транспортными затратами. Себестоимость перевозок (работ, услуг) – это стоимостная оценка затрат всех видов ресурсов, используемых для осуществления перевозок автомобильным транспортом (других работ и услуг, выполняемых автомобильным транспортом).

По способу включения в себестоимость перевозок затраты разделяются на прямые и косвенные. Прямыми считаются затраты, которые связаны с производством отдельных видов услуг и могут быть отнесены на себестоимость непосредственно по данным первичных документов. К таким затратам относятся заработная плата водителей автомобилей и кондукторов автобусов; отчисления на социальные нужды; затраты на автомобильное топливо, смазочные и прочие эксплуатационные материалы; износ и ремонт автомобильной резины; техническое обслуживание и эксплуатационный ремонт автомобилей; амортизация подвижного состава. Косвенные затраты в части, приходящейся на затраты по управлению предприятием, распределяются между видами перевозок и деятельностью пропорционально общим суммам прямых затрат (без включения в них расходов по управлению), отнесенных на каждый из этих видов.

Издержки производства имеют сложную структуру, которая определяет характер и условия использования в процессе производства. В настоящее время существует условное деление затрат организаций отрасли транспорта на переменные, постоянные и условно-постоянные.

К переменным относятся все расходы, которые изменяются пропорционально общему пробегу автомобилей, – на топливо, смазочные материалы, техническое обслуживание и ремонт, восстановление и ремонт шин, амортизационные отчисления на восстановление подвижного состава.

Постоянные затраты не зависят от пробега подвижного состава. К ним относятся накладные расходы.

Заработную плату водителей принято относить к условно-постоянным расходам, поскольку ее размер при сдельной системе оплаты труда зависит главным образом от выработки в тоннах, пассажирах и т. д.

При почасовой оплате заработная плата водителя не зависит от пробега транспорта, поэтому ее следует отнести к постоянным расходам. Затраты организации транспорта группируются по видам выполняемых услуг (пассажирских, грузовых) или по видам перевозок (пригородных, городских, междугородных, международных), видам грузов. Это позволяет определить экономическую выгодность выполнения отдельных видов услуг.

Выбор способов группировки затрат на конкретном предприятии определяется рядом факторов: специализацией и назначением предприятия, организационной структурой и др. [8, с. 105].

Высокий удельный вес в себестоимости предприятий транспорта занимает заработная плата, затраты на топливо, электрическую энергию, амортизация, ремонт, что обусловлено постоянным движением транспортных средств.

К снижению себестоимости приводит:

- использование мощных и экономичных локомотивов, судов и автомашин;

- автоматизация и электрификация железных дорог;
- улучшение состояния шоссейных дорог и условий судоходства;
- механизация погрузочно-разгрузочных работ;
- внедрение передовых методов организации перевозок и труда.

Основными показателями себестоимости перевозок являются:

- общая сумма расходов по основным видам затрат на весь объем перевозок по видам транспорта;

- экономия от снижения себестоимости;
- себестоимость десяти приведенных тонно-километров (тонно-миль).

Расчеты осуществляются по статьям затрат, аналогичным затратам промышленным предприятиям, но дополнительно включаются следующие статьи:

- на морском и речном транспорте – расходы на текущий ремонт флота, платежи в бюджет по инвалютным расходам;

- на воздушном – текущий ремонт самолетного парка, аэропортовые расходы;

- на автомобильном – текущий ремонт и техническое обслуживание;
- на трубопроводном – потери газа и нефти в газонефтепроводах [14].

Себестоимость перевозок как показатель имеет большое значение при оценке деятельности организаций транспорта и связи, поскольку оказывает решающее влияние на финансовое состояние перевозчика: чем ниже себестоимость, тем лучше финансовое состояние предприятия.

В себестоимость перевозок (работ, услуг) организаций транспорта и связи включаются:

- текущие затраты трудовых и материальных ресурсов;
- затраты по воспроизводству основных производственных фондов;
- затраты, связанные с необходимым кадровым обеспечением, включая расходы на управление, обеспечение сохранности имущества, соблюдение необходимых требований по охране окружающей среды, выполнение обязательств перед банком по предоставленным кредитам;
- налоги и сборы.

Затраты, входящие в состав себестоимости организаций транспорта и связи разнородны по своему составу, экономическому назначению, роли в выполнении транспортных услуг. В зависимости от перечисленных признаков их классифицируют по элементам, статьям и группам.

Группировка по элементам затрат необходима для выявления фактического расходования в производственном процессе предприятий материальных, трудовых и финансовых ресурсов, определения потребности предприятия в этих ресурсах для осуществления услуг, выполнения работ.

Все затраты, образующие себестоимость, группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам затрат:

- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- амортизация основных фондов;
- прочие затраты.

В затраты на оплату труда включаются затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, премии рабочим, руководителям, специалистам и другим служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, в том числе компенсации по оплате труда в связи с повышением цен, индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством, компенсации, выплачиваемые в устанавливаемых законодательством размерах женщинам, находящимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком до достижения им определенного законодательством возраста, а также затраты на оплату труда работников, не состоящих в штате предприятия, занятых в основной деятельности.

Отчисления на социальные нужды – это обязательные отчисления в соответствии с установленными законодательством нормами в органы государственного социального страхования, Пенсионный фонд и Фонд обязательного медицинского страхования от затрат на оплату труда работников предприятия.

Материальные затраты – это стоимость израсходованных в процессе производства работ и услуг различного рода топливно-энергетических ресурсов и материалов, запасных частей для ремонта, ТО подвижного состава, автомобильной резины и оборудования, инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов и других средств труда, не относимых к основным фондам, и других малоценных предметов, а также расходы на оплату услуг (труда) производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями и организациями, производствами и хозяйственными подразделениями самого предприятия, не относящихся к основному виду деятельности.

Амортизация основных фондов – это сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, исчисленная исходя из их балансовой стоимости и утверждённых в установленном порядке норм амортизационных отчислений, с применением в необходимых случаях методов ускоренной амортизации в соответствии с законодательством.

Прочие затраты – это все затраты, которые не могут быть отнесены ни к одному из перечисленных выше элементов затрат:

- налоги, сборы, платежи (включая платежи по обязательным видам страхования);
- отчисления в страховые фонды (резервы) и другие обязательные отчисления, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком;
- платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ, отчисления в специальные внебюджетные фонды и другие обязательные платежи, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком;
- вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения, затраты на оплату процентов по полученным кредитам, оплата работ по сертификации продукции;
- затраты на командировки, подъемные, плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану, за подготовку и переподготовку кадров, затраты на организованный набор работников;
- затраты на платежи по страхованию имущества организации, а также жизни и здоровья отдельных категорий работников и затраты, связанные со сбытом (реализацией) продукции (работ, услуг), могут выделяться из состава элемента «Прочие затраты» в отдельные элементы;
- затраты на создание страховых фондов (резервов) в пределах норм, установленных законодательством Российской Федерации, для финансирования расходов по предупреждению и ликвидации последствий аварий, пожаров, стихийных бедствий, экологических катастроф и других чрезвычайных ситуаций, а также для страхования имущества организаций, жизни работников и гражданской ответственности за причинение вреда имущественным интересам третьих лиц и др.

В прочие затраты на выполнение транспортных услуг входят страховые взносы по страхованию автотранспортных средств и автогражданской ответственности, плата за лицензию на перевозки. Группировка затрат по элементам осуществляется при расчете налогооблагаемой прибыли.

Группировка по статьям осуществляется по целевому назначению затрат и используется для целей управления ими, а также при составлении калькуляции себестоимости перевозок – в частности, определении непосредственного участия отдельных видов затрат в образовании себе-

стоимости и вскрытии факторов, формирующих достигнутый уровень себестоимости.

Группировка по калькуляционным статьям используется для определения затрат по видам перевозок, центрам ответственности и местам возникновения расходов (цехам, участкам, бригадам и другим внутрипроизводственным подразделениям) [12].

Постатейная группировка затрат различается по отраслям производства. В организациях транспорта применяется следующая группировка затрат по калькуляционным статьям себестоимости:

1) затраты, непосредственно связанные с перевозками и производством других услуг, в том числе:

- заработная плата водителей автомобилей (грузовых, автобусов, легковых такси) и кондукторов автобусов;
- отчисления на социальные нужды;
- автомобильное топливо;
- смазочные и прочие эксплуатационные материалы;
- техническое обслуживание и эксплуатационный ремонт автомобилей;
- износ и ремонт автомобильной резины;
- амортизация подвижного состава;

2) общехозяйственные расходы.

Для определения плановой величины транспортных затрат используются:

- исходные данные, содержащиеся в расчете плана перевозок, материально-технического снабжения, плана по труду и финансам;
- оценка экономической эффективности, достигнутой в результате совершенствования организации транспортной работы;
- анализ зависимости между изменениями в технике, технологии и организации транспортной работы и величиной расходов на ее выполнение [14].

Тема 6 Оценка эффективности деятельности предприятий и организаций транспорта и связи

1 Формирование прибыли организаций транспорта и связи

2 Распределение прибыли

3 Рентабельность организаций транспорта и связи

1 Формирование прибыли организаций транспорта и связи

Прибыль предприятия – разница между суммарными доходами и расходами организации.

Суммарные доходы в зависимости от их характера, условий получения и направлений деятельности предприятия подразделяются на следующие виды:

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

Суммарные расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности предприятия делятся на следующие виды:

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

Прибыль предприятия формируется как сумма финансовых результатов по следующим видам его деятельности:

- основной (обычной) (отражает результат той основной деятельности, которая зафиксирована в уставе предприятия);
- операционной (финансовой) (отражает результат финансовой деятельности и определяется как разность между операционными доходами и операционными расходами);
- внереализационным операциям (определяется как разность между внереализационными доходами и внереализационными расходами);
- от действия чрезвычайных обстоятельств (определяется как разность между чрезвычайными поступлениями и чрезвычайными расходами).

Можно выделить следующие особенности распределения прибыли:

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием;
- прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении

после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности.

Предприятия в соответствии с уставом могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения: накопления (фонд развития производства или фонд производственного и научно-технического развития, фонд социального развития) и потребления (фонд материального поощрения). Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает расходы, связанные с развитием производства, расходы на социальные нужды, материальное поощрение.

Формирование прибыли характеризует экономическую эффективность деятельности предприятия. Однако распределение прибыли также может оказывать влияние на эффективность. Необходимость уплаты налоговых платежей сокращает возможности развития предприятием своего потенциала. В то же время пропорции распределения чистой прибыли не всегда могут быть эффективными. Считается, что большая часть прибыли должна направляться на накопление, а не на потребление [9, с. 120].

Выручка предприятий транспорта включает доходы, полученные:

- от перевозок;
- выполнения погрузочно-разгрузочных операций;
- экспедирования и прочих работ и услуг.

Доходы от перевозок зависят от объема оказываемых услуг, тарифа и договорных цен.

В основе транспортного тарифа лежит вид транспорта, класс перевозимого груза и расстояние. Цены зависят от спроса и предложения конкретного вида подвижного состава.

Тарифы в зависимости от степени регулирования классифицируют на:

- фиксированные, которые используются на железнодорожном транспорте и устанавливаются Министерством путей сообщения РФ по согласованию с государственными органами;
- регулируемые, которые предприятия транспорта устанавливают самостоятельно с учетом системы налогового регулирования доходов предприятия;
- договорные тарифы устанавливаются по соглашению с заказчиком исходя из необходимых затрат на перевозки и уровня рентабельности, регулируемого и утверждаются государственными органами (около 35% расходов);
- свободные тарифы устанавливаются самостоятельно с учетом спроса и предложения на рынке транспортных услуг. Решение об их введении принимают государственные органы.

Прибыль транспортных предприятий отражает результаты эксплуатации транспорта, вспомогательных производств и хозяйств и прочих хозяйственных операций.

Прибыль от эксплуатации транспорта определяется как разность между доходами от транспортной работы и эксплуатационными расходами. Налогообложение прибыли осуществляется в соответствии Налоговым кодексом РФ. Льготы при уплате налогов являются общими для всех отраслей экономики.

Прибыль, остающаяся в распоряжении транспортных предприятий, используется на развитие производственной базы, социальное развитие и материальные выплаты [14].

2 Распределение прибыли

Механизм воздействия финансов на хозяйство, на его экономическую эффективность находится не в самом производстве, а в распределенных денежных отношениях. Характер их воздействия на производство зависит от того, насколько конкретна система распределения, формы и методы ее организации соответствуют объективным потребностям общества, уровню развития производства, экономическим интересам государства, предприятия и каждого отдельного работника. При нарушении этого соответствия процесс повышения эффективности производства начинает сдерживаться.

Распределение прибыли является составной и неразрывной частью общей системы распределительных отношений и, пожалуй, наравне с распределением дохода физических лиц, самой главной.

Конкретные формы и методы распределения прибыли постоянно видоизменяются и развиваются с ростом общественного производства.

Объектом распределения является общая (балансовая) прибыль предприятия. Общая прибыль предприятия синтезирует в себе все многообразные результаты его хозяйственно-финансовой деятельности. При ее распределении и использовании должны быть учтены множественные нормативные акты, основанные на Законе о налоге на доходы и прибыль, Законе о предприятии, Законе об акционерном обществе и других нормативных актах.

Под распределением прибыли понимают направление ее на формирование доходов государственного бюджета и удовлетворение потребностей предприятий в средствах на расширение производства и материальное стимулирование работников.

Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходов прибыли, ос-

тающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

- прибыль, полученная предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;
- прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;
- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объемов производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;
- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части – на потребление [4, с. 137].

Оптимальное распределение и эффективное использование прибыли имеет важное значение для расширения и приумножения собственности предприятий, укрепления хозяйственного расчета, усиления материальной заинтересованности работников в выполнении планов финансово-хозяйственной деятельности и повышения эффективности хозяйствования.

Доля прибыли, передаваемая хозяйствующими субъектами в бюджет на общегосударственные потребности, определена действующим налоговым законодательством.

Из прибыли предприятия уплачивают:

- налог на недвижимость;
- налог на прибыль;
- местные налоги.

Объектом обложения является облагаемая налогом прибыль, исчисляемая исходя из суммы прибыли от реализации товаров (работ, услуг), иных ценностей (включая основные средства, товарно-материальные ценности, нематериальные активы), имущественных прав и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

При определении облагаемой налогом прибыли не учитываются:

- прибыль, полученная от дивидендов и приравненных к ним доходов, облагаемых налогом на доходы, определяемая как разность между начисленными дивидендами и приравненными к ним доходами и налогом на доходы;

- прибыль (убыток) от осуществления лотерейной деятельности;
- прибыль (убыток), полученная от реализации (погашения) ценных бумаг.

Порядок распределения и использования прибыли предприятия фиксируется в его уставе и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими экономическими службами и утверждается руководящим органом предприятия.

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

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

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

В соответствии с уставом предприятия образуются фонды накопления и потребления, а также резервные фонды, предназначенные для финансирования непредвиденных расходов и обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Средства этих фондов имеют строго целевое назначение. Их использование происходит на основании смет расходов, которые разрабатываются финансовой службой предприятия и утверждаются в установленном порядке. Если же фонды не создаются, то в целях обеспечения планов по распоряжению средствами составляются сметы расходов на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, материальное поощрение работников и благотворительные цели.

Средства фонда накопления предназначены для финансирования расходов, связанных с научно-техническим и социальным развитием коллектива.

Средства фонда потребления используются на единовременное поощрение отличившихся работников при выполнении особо важных заданий; оказание единовременной помощи; строительство и капитальный ремонт жилых домов, детских садов; дотации на питание в столовых; на пи-

тание в детском саду, оздоровительном лагере для школьников; улучшение культурно-бытового обслуживания работников и другие аналогичные мероприятия.

Резервные фонды (капитал) образуются как в силу требований законодательства, так и по решению предприятий. В законодательном порядке резервный фонд образуют иностранные предприятия и предприятия с иностранными инвестициями.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, подразделяется на две части. Первая часть увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления, вторая – характеризует долю прибыли, используемой на потребление. При этом не обязательно всю прибыль, направленную на накопление, использовать полностью. Остаток прибыли, не использованный на увеличение имущества, имеет резервное значение и может быть использован в последующие годы для покрытия возможных убытков, финансирование различных затрат.

Нераспределенная прибыль в широком смысле – как прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет – свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источников для последующего развития [4, с. 161].

3 Рентабельность организаций транспорта и связи

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятий с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды, формирование прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия [1, с. 45]. При анализе деятельности организации показатели рентабельности используются, как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- показатели рентабельности капитала (активов);
- показатели рентабельности продукции;
- показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Первая группа показателей рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств, из которых наиболее важным являются все активы предприятия, инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерный (собственный) капитал. Несовпадение уровней рентабельности

по этим показателям характеризуют степень использования предприятием финансовых рычагов для повышения доходности: долгосрочных кредитов и других заемных средств. Данные показатели специфичны тем, что отвечают интересам всех участников бизнеса предприятия. Например, администрацию предприятия интересует отдача (доходность) всех активов (всего капитала); потенциальных инвесторов и кредиторов – отдача на инвестируемый капитал; собственников и учредителей – доходность акций и т. д. Каждый из перечисленных показателей легко моделируется по факторным зависимостям.

Вторая группа показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности по показателям прибыли, отражаемым в отчетности предприятий. Данные показатели характеризуют прибыльность продукции базисного и отчетного периодов. Сумма факторных отклонений дает общее изменение рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом.

Третья группа показателей рентабельности формируется аналогично первой и второй группам, однако вместо прибыли в расчет принимается чистый приток денежных средств. Данные показатели дают представление о степени возможности предприятия расплатиться с кредиторами, заемщиками и акционерами денежными средствами в связи с использованием имеющего места денежного притока. Концепция рентабельности, исчисляемой на основе притока денежных средств, широко применяются в странах с развитой рыночной экономикой. Она приоритетна, потому что операции с денежными потоками, обеспечивающие платежеспособность, являются существенным признаком «здоровья» финансового состояния предприятия.

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. Каждый из исходных показателей раскладывается в факторную систему с различной степенью детализации, что задает границы выявления и оценки производственных резервов [1, с. 49].

Рентабельность характеризует экономическую эффективность использования основных производственных фондов предприятия и оборотных средств. На автотранспортных предприятиях определяют и утверждают общую и расчетную рентабельность.

Общая рентабельность – это отношение суммы балансовой прибыли к планируемой среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств в пределах норматива.

Данный показатель используется для общей оценки эффективности работы предприятия.

Расчетный уровень рентабельности – это отношение плановой суммы балансовой прибыли, уменьшенной на сумму платы за основные производственные фонды и нормируемые оборотные средства, а также фиксир-

рованных платежей в бюджет и платежей по процентам за банковский кредит, к планируемой среднегодовой стоимости основных производственных фондов, за которые взимается плата, и оборотных средств в пределах норматива.

Плата за основные производственные фонды (налог на имущество) введена в целях повышения заинтересованности предприятий в более эффективном их использовании. Она составляет 2% от среднегодовой стоимости ОПФ и нормируемых оборотных средств. Плата не взимается за основные производственные фонды, созданные за счет фонда развития производства и кредитов банка; за вновь вводимые предприятия, цеха и крупные производственные установки на срок освоения их производственных мощностей; за сооружения по очистке водного и воздушного бассейнов. Это позволяет поддерживать заинтересованность предприятия в развитии производства, в строительстве сооружений санитарно-гигиенического назначения.

После внесения первоочередных платежей предприятие производит отчисления в фонды экономического стимулирования. Затем часть прибыли направляется на другие цели: на финансирование капитальных вложений; прирост собственных оборотных средств; покрытие плановых убытков от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства; расходы по хозяйственному обслуживанию культурно-бытовых зданий и др.

Повышение уровня рентабельности автотранспортного предприятия может быть достигнуто в результате увеличения прибыльности и более эффективного использования основных производственных фондов и оборотных средств. На размер прибыли оказывает себестоимость продукции, в снижении которой заинтересовано любое предприятие.

Повышение эффективности использования фондов (получение наибольшей прибыли на 1 руб. основных производственных фондов и оборотных средств) достигается в результате повышения производительности подвижного состава. Автотранспортное предприятие должно использовать подвижной состав и другие основные фонды, которые в конкретных условиях эксплуатации могут обеспечить наиболее высокую производительность и меньшую себестоимость продукции.

Наряду с этим предприятие должно своевременно реализовывать ненужное оборудование и принимать меры к сокращению оборотных средств [7, с. 15].

Тема 7 Формирование и использование финансовых ресурсов организациями транспорта и связи

1 Собственные ресурсы организаций транспорта и связи

2 Заемные и привлеченные ресурсы организаций транспорта и связи

1 Собственные ресурсы организаций транспорта и связи

Финансовые ресурсы – это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для обеспечения его эффективной деятельности, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих. Это совокупность денежных средств строго целевого использования, обладающая потенциальной возможностью мобилизации (высвобождения из оборота) или иммобилизации (дополнительной загрузки в оборот).

Формируются финансовые ресурсы за счет собственных, привлеченных и заемных денежных средств.

К собственным источникам финансовых ресурсов относятся:

- 1) уставный капитал;
- 2) амортизация;
- 3) прибыль;
- 4) резервный фонд;
- 5) страховые резервы и прочие источники.

Уставный капитал представляет собой сумму средств, предоставленных собственниками для обеспечения уставной деятельности предприятия. Он формируется при первоначальном инвестировании средств. Его величина объявляется при регистрации предприятия, а любые корректировки размера уставного капитала (дополнительная эмиссия акций, снижение номинальной стоимости акций, внесение дополнительных вкладов, прием нового участника, присоединение части прибыли и др.) допускаются лишь в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством и учредительными документами.

Среди внутренних источников финансовых ресурсов важнейшими являются прибыль и амортизационные отчисления. Прибыль предприятия формируется в процессе его производственной деятельности, являясь ее конечным результатом. В условиях конкуренции трудовой коллектив заинтересован в росте прибыли, так как она является источником роста производства, следовательно, и роста благосостояния работников предприятия. Однако таким источником служит не вся валовая прибыль, полученная в результате хозяйственной деятельности предприятия, а лишь часть ее, остающаяся после уплаты налогов и платежей в бюджет, называемая чистой прибылью. Она используется для формирования фондов накопления и потребления резервного фонда.

На практике, в связи с низкой прибыльностью многих организаций транспорта и связи, размер этого источника невелик. Большее значение в настоящее время имеют для организаций данной отрасли амортизационные отчисления и суммы дооценки основных средств, нематериальных активов, запасов товаров и других материальных ценностей, особенно в случае наличия у организации дорогостоящих основных средств и нематериальных активов. Размер этих сумм в значительной степени зависит от избранной организацией амортизационной политики.

Амортизационные отчисления представляют собой денежное выражение стоимости износа основных производственных фондов и нематериальных активов. Амортизационные отчисления включаются в себестоимость продукции и затем в составе выручки от реализации продукции возвращаются на расчетный счет предприятия, становясь внутренним источником формирования фондов накопления.

Прибыль – основной источник формирования резервного капитала (фонда). Этот капитал предназначен для возмещения непредвиденных потерь и возможных убытков от хозяйственной деятельности, т. е. является страховым по своей природе. Порядок формирования резервного капитала определяется нормативными документами, регулирующими деятельность предприятия данного типа, а также его уставными документами.

Специфическим источником средств являются фонды специального назначения и целевого финансирования: безвозмездно полученные ценности, а также безвозвратные и возвратные государственные ассигнования на финансирование непроизводственной деятельности, связанной с содержанием объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения, на финансирование издержек по восстановлению платежеспособности предприятий, находящихся на полном бюджетном финансировании, и др.

Еще один источник внутренних резервов – добавочный капитал – образуется в результате прироста стоимости имущества, выявленной в результате переоценки, получения эмиссионного дохода (от дополнительной эмиссии акций, продажи акций выше номинала), безвозмездного получения ценностей или имущества от других предприятий и лиц (как правило, носят строго целевой характер). В уставных документах может предусматриваться создание неделимого фонда сверх суммы уставного капитала, фонд используется как финансовый ресурс [14].

2 Заемные и привлеченные ресурсы организаций транспорта и связи

Заемные средства привлекаются из внешних источников на определенный период на условиях платности, срочности и возвратности.

К заемным источникам финансовых ресурсов относятся:

- 1) кредиты финансовых учреждений;

- 2) бюджетные кредиты;
- 3) коммерческие кредиты;
- 4) кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в обороте,

и прочие.

К привлеченным источникам финансовых ресурсов относятся:

- 1) средства долевого участия в текущей и инвестиционной деятельности;
- 2) средства от эмиссии ценных бумаг;
- 3) паевые и иные взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц;
- 4) страховое возмещение;
- 5) поступление платежей по франчайзингу, аренде, селенгу.

Основная роль среди внешних источников принадлежит финансовому кредиту (банковский, налоговый кредит, денежный кредит других субъектов предпринимательской деятельности). Могут иметь место также прочие источники (выпуск облигаций, предоставление на беспроцентной основе средств государственных и негосударственных программ и фондов и др.)

Привлеченные средства не принадлежат организации, однако используются ею в финансово-хозяйственном обороте длительное время, в связи с чем получили название устойчивых пассивов. Как правило, их использование осуществляется на безвозмездной основе, хотя иногда плата является скрытой. Большую часть привлеченных средств занимают внешние источники, представляющие собой средства поставщиков ресурсов, закупленных на условиях последующей оплаты разной периодичности. В составе внутренних источников основное место занимает прирост устойчивых пассивов. Механизм их образования состоит в том, что начисление соответствующих средств осуществляется ежедневно, а выплаты – с определенной периодичностью [10, с. 98].

Также выделяют как источник ассигнования из бюджета и поступления из внебюджетных фондов.

Внешние источники финансовых ресурсов предприятия финансовых ресурсов предприятия (или заемные финансовые средства) – это поступления извне. Они образуются за счет мобилизуемых на финансовом рынке и поступающих в порядке перераспределения средств. Ресурсы, мобилизуемые на финансовом рынке, состоят из средств от продажи собственных ценных бумаг (акций, облигаций и другие) и кредитных инвестиций.

Ресурсы, поступающие в порядке перераспределения, состоят из:

- страховых возмещений по искам;
- реализации страховых полисов и залоговых свидетельств;
- финансовых ресурсов, формируемых на паевых началах (долевое участие в текущей и инвестиционной деятельности);

- дивиденды, проценты по ценным бумагам других эмитентов;
- финансовых ресурсов, поступающих от союзов, ассоциаций, отраслевых структур;
- бюджетных ассигнований, субсидий и субвенций [4].

Классификация источников финансовых ресурсов отражается в бухгалтерском балансе. В частности, в бухгалтерском балансе собственные источники финансовых ресурсов отражаются в III разделе «Капитал и резервы» и включают также «Резервы предстоящих расходов». Заемные источники финансовых ресурсов отражаются в IV разделе «Долгосрочные обязательства» и включают «Краткосрочные кредиты и займы»

Привлеченные источники финансовых ресурсов отражаются в строках «Кредиторская задолженность», «Задолженность перед участниками (учредителями)», «Прочие краткосрочные обязательства» раздела V «Краткосрочные обязательства».

В настоящее время в подавляющем большинстве организаций транспорта и связи размер заемных и привлеченных финансовых ресурсов превосходит внутренние. Объективной причиной этого является сам характер деятельности. Субъективной причиной является неудовлетворительное финансовое положение многих организаций, связанное с низкой рентабельностью и недостаточным уровнем развития материально-технической базы. Недостаток собственных ресурсов вынуждает организации использовать заемные и привлеченные средства. В связи с этим управление привлечением средств из внешних источников является одной из важнейших функций менеджмента [10, с. 103].

Тема 8 Ценообразование и инвестиции организаций транспорта и связи

1 Особенности установления цен на продукцию отрасли

2 Эффективность инвестиций организаций транспорта и связи

1 Особенности установления цен на продукцию отрасли

На процесс ценообразования оказывают влияние внутренние и внешние факторы. Внутренние факторы (издержки производства):

- цена должна обеспечить возмещение затрат и получение прибыли;
- цена определяется эффективностью использования факторов производства.

Внешние факторы (спрос, предложение, потребительские свойства товара и т. д.):

- выше спрос – выше цена;
- выше предложение – ниже цена;
- выше потребительские свойства – выше цена.

Внутренние факторы определяют кривую предложения, внешние – спроса.

Основные методы ценообразования:

1. Нормативный метод – себестоимость и прибыль рассчитываются по нормам и нормативам.

2. Затратный метод – себестоимость определяется исходя из затрат.

3. Метод экспертных оценок используется для прогнозирования уровня цен.

4. Применяются и другие методы, в том числе комбинированные [1].

Ценовая политика разрабатывается в несколько этапов:

- установление целей ценообразования (максимизация прибыли, доли на рынке, демпинг и т. д.);
- оценка спроса (размер, эластичность);
- анализ собственных возможностей (структуры затрат, каналов сбыта и т. д.);
- анализ возможностей конкурентов (для определения ценовой политики);
- выбор ценовой стратегии и метода ценообразования (критерий – получение максимальной прибыли);
- анализ и учет факторов, влияющих на установление цен (инфляция, колебания конъюнктуры и т. д.);
- окончательное принятие цены.

Государство в целях реализации своей экономической политики применяет следующие методы регулирования цен:

- установление предельных тарифов;

- установление фиксированных цен и тарифов;
- установление предельных коэффициентов;
- установление предельных уровней рентабельности;
- декларирование изменения цен и тарифов.

На величину цены оказывают воздействие внутренние и внешние факторы. К числу внутренних факторов относятся: цели организации и маркетинга, стратегии по отношению к отдельным элементам комплекса маркетинга, издержки, организация ценообразования. К числу внешних факторов относятся: тип рынка, оценка соотношения между ценой и ценностью продукта, осуществляемая потребителем, конкуренция, экономическая ситуация, государственное регулирование, возможная реакция посредников.

Временное назначение цены ниже преysкурантной (иногда – ниже себестоимости) с целью активизации продажи на коротком интервале времени называется стимулирующим ценообразованием. Осуществляется для привлечения покупателей, которые наряду с дешевыми товарами могут купить товары, имеющие обычные наценки, а также для снижения товарных запасов. Иногда продажа товара или услуги осуществляется по двум или более разным ценам вне зависимости от издержек. Это явление принято называть дискриминационным ценообразованием.

На автотранспорте потребители услуг оплачивают транспортные, экспедиционные и другие услуги (погрузочно-разгрузочные, ремонтные работы и др.). Услуги выполняются на коммерческой основе и оплачиваются потребителями услуг (грузополучателями, грузоотправителями, пассажирами) по соответствующим ценам (тарифам).

Тариф – это денежное выражение стоимости транспортных услуг. В состав транспортного тарифа включаются издержки производства, прибыль транспортных организаций и налог на добавленную стоимость.

В зависимости от степени регулирования со стороны государственных органов управления цены делятся на регулируемые и свободные. Регулируемые цены устанавливаются и корректируются органами государственной власти на федеральном и региональном уровнях. Свободные цены устанавливаются по рыночным законам в зависимости от спроса и предложения транспортных услуг.

В отрасли транспорта к регулируемым относятся тарифы на перевозку пассажиров во всех видах сообщения (городском, пригородном, междугородном и международном) и на перевозку грузов, имеющих большое социальное значение (перевозка хлеба, молока, обслуживание больниц и т. п.). Регулируемые тарифы по своему уровню могут быть ниже себестоимости перевозок, поэтому недостающие (выпадающие) доходы должны компенсироваться органами государственной власти. Тариф на проезд

в автобусах городского сообщения устанавливается на одного пассажира, в автобусах пригородного и междугородного – на один пассажиро-километр.

Установленные тарифы являются едиными на всей территории города или региона. Органами государственной власти тарифы на перевозку пассажиров периодически пересматриваются, в зависимости от изменения экономической ситуации в стране, регионе. При утверждении тарифов органы государственной власти главным образом руководствуются уровнем жизни и социальными интересами большей части населения региона, при этом не всегда учитываются результаты деятельности автотранспортных организаций и индивидуальных предпринимателей, оказывающих услуги по перевозкам пассажиров. Убытки данным перевозчикам возмещаются органами власти за счет федерального или регионального бюджетов в форме дотаций и, как правило, несвоевременно.

Политика установления тарифов на пассажирские перевозки в отдельных регионах страны значительно отличается по разным причинам (уровень жизни населения, природно-климатические условия и др.). В России практически весь пассажирский городской транспорт является дотационным. Даже в развитых в экономическом плане странах (США, страны Европы) попытки передать городской пассажирский транспорт в частное управление не достигли успеха, в связи с чем он становится объектом всё более активного вмешательства государства.

При расчете нормативной себестоимости и установления тарифов на городские пассажирские перевозки, органами власти учитываются следующие основные показатели:

- расписание и количество автобусов на маршруте;
- нормативная численность водителей; планируемый объем перевозок пассажиров;
- нормативный пробег автобусов.

Органы регулирования тарифов на перевозки пассажиров автомобильным транспортом производят расчет максимального уровня тарифов на основе платежеспособного спроса населения на данный вид услуг, определяют сумму дотаций с учётом пассажиров-льготников, производят расчет минимального уровня тарифа на разовую поездку и определяют рациональный уровень тарифа.

Тарифы на перевозку грузов определяются с учетом особенностей перевозочного процесса; задач, стоящих перед перевозчиком; конъюнктуры рынка и др. Существуют различные способы (методы) установления тарифов. Главное условие при коммерческих перевозках грузов – установление тарифов, позволяющих получать необходимую прибыль.

Тариф может быть установлен на тонну перевезенного груза, тонно-километр (сдельные тарифы), километр пробега (покилометровые тарифы), час работы автомобиля (повременные тарифы) или комбинацию этих пока-

зателей. Сдельные тарифы применяют в тех случаях, когда имеется возможность точного учета объема перевозимого груза, так как при этом создается объективная необходимость повышения производительности автомобилей и снижения затрат, что позволяет получить коммерческую выгоду при выполнении перевозок. Ставка сдельного тарифа зависит от расстояния перевозки, размера отправки и класса груза.

При применении сдельного тарифа с потребителя взимается отдельная плата за:

- заказ подвижного состава (взимается в момент оформления заказа);
- возмещение прямых затрат при отказе потребителя;
- время пребывания автотранспортного средства под погрузкой и разгрузкой у потребителя;
- компенсирует потери, связанные с простоем автомобиля у отправителя;
- перевозку определённого количества груза;
- покрывает издержки, связанные с выполнением необходимой клиенту транспортной работы.

Покилометровые тарифы предусматривают оплату в зависимости от модели и типа подвижного состава и величины пробега. Применяются при выполнении междугородних и международных перевозок или при перемещении самих транспортных средств (перегон, подача и возврат, порожний пробег и т. п.). Повременные тарифы используются при предоставлении клиенту подвижного состава на определенное время, когда невозможно или нерационально определять количественные характеристики перевозок. Ставка тарифа рассчитывается на один час, зависит от типа подвижного состава и может учитывать пробег, выполненный автомобилем за время использования.

Повременный тариф может быть:

- одноставочным (за 1 час работы автомобиля) – применяется при нестабильных грузопотоках, при перевозках мелких партий груза, в городских перевозках и т. д.;
- двухставочным (за автомобиле-час работы и километр пробега) – при низком уровне использования автомобиля и значительном пробеге. Тарифы рекомендуется устанавливать для каждой марки подвижного состава.

Рассмотренные тарифы могут быть дополнены системой дифференциальных коэффициентов по условиям эксплуатации, специализации подвижного состава и другим факторам, влияющим на себестоимость перевозок и, соответственно, на размер тарифов. Для привлечения клиентов в рыночных условиях можно использовать систему скидок с разработанных тарифов.

Наиболее распространенными видами скидок являются:

- при обеспечении потребителем обратной загрузки автомобиля (при перевозке в междугородном сообщении);

- при заключении долгосрочного контракта на перевозки или за значительный объем заказа;
- при обеспечении высокой степени использования грузоподъемности автомобиля (при работе по сдельному тарифу);
- при заказе в период общего спада определенных видов перевозок (не сезонных);
- при оплате наличными.

Необходимо учитывать, что тарифы под влиянием множества факторов (экономического, правового, производственного, экологического и т. д.) могут изменяться. Поэтому каждая организация должна управлять тарифами с помощью регулярного учета и анализа изменяющейся обстановки и своевременно вносить изменения в договоры с применением различных компенсационных условий [1].

2 Эффективность инвестиций организаций транспорта и связи

В большинстве источников инвестиции определяют как долгосрочные вложения капитала в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ даются следующие определения инвестициям и инвестиционной деятельности:

- инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и/(или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта;
- инвестиционная деятельность – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ (подрядчики), пользователи объектов инвестиционной деятельности, поставщики, банки, страховые и посреднические организации, консультанты и др.

Инвестор – субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий вложение собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивающий их целевое использование. Инвестором может быть юридическое или физическое лицо. Инвестор заинтересован в минимизации риска.

В качестве заказчика могут выступать инвесторы, а также другие физические и юридические лица, уполномоченные инвесторами, осуществлять реализацию инвестиционного проекта, не вмешиваясь при этом в

предпринимательскую и иную деятельность других участников проекта, если иное не предусмотрено договором между ними.

Подрядчики – это физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда и государственному или муниципальному контракту, заключаемым с заказчиками.

Пользователями объектов являются физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государственные органы, органы местного самоуправления, иностранные государства, международные объединения и организации, для которых создаются указанные объекты. Пользователями объектов могут быть инвесторы.

Объектами инвестиционной деятельности могут являться:

- вновь созданные и модернизированные основные фонды и оборотные средства;
- ценные бумаги;
- целевые денежные вклады;
- научно-техническая продукция;
- другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Источником инвестиций могут быть собственные, заемные или привлеченные средства. Инвестиции в целом позволяют решать следующие основные задачи:

- расширение собственной предпринимательской деятельности за счет накопления финансовых и материальных ресурсов;
- приобретение новых предприятий;
- диверсификация за счет освоения новых направлений бизнеса [1].

Особенности финансов организаций транспорта и связи находят свое отражение при осуществлении инвестиционной деятельности. Основные инвестиции организаций транспорта и связи приходятся на формирование их основного капитала. На различных стадиях жизненного цикла организаций структура их основного капитала различна. При этом отраслевые особенности оказывают значительное влияние на формирование и использование основного капитала организаций.

Так, на стадии жизненного цикла «создание» организаций транспорта значительный объем инвестиций, как правило, приходится на основной капитал в форме транспортных средств; в структуре основного капитала организаций связи основная доля приходится на передаточные устройства. Формирование основного капитала на данной стадии жизненного цикла осуществляется за счет собственных финансовых ресурсов, сформированных в зависимости от формы собственности за счет паевого, акционерного или иного вида капитала. На данной стадии идет активное использование основного капитала организации.

При возможности полной загрузки средств производства наблюдаются высокие показатели фондоотдачи и фондоемкости, фондорентабельности. Стоит отметить, что показатель рентабельности основного капитала не всегда имеет высокое значение. Это связано с тем, что на данном этапе жизненного цикла размер чистой прибыли организации невелик в сравнении со стоимостью ее основного капитала.

Стадия жизненного цикла «рост» характеризуется следующими основными особенностями. Для организаций транспорта они выражаются в увеличении основного капитала, как за счет транспортных средств, так и за счет приобретения зданий и сооружений; для организаций связи – в приросте передаточных устройств, машин и оборудования, а также зданий и сооружений.

Основными источниками формирования основного капитала на данном этапе жизненного цикла являются собственные источники – нераспределенная прибыль и амортизационные отчисления – и заемные источники в форме заемного капитала.

Использование основного капитала на данном этапе жизненного цикла происходит на достаточно высоком уровне. Эффективность деятельности повышается, возрастает показатель рентабельности основного капитала. В процессе перехода на третью стадию жизненного цикла у организаций транспорта и связи эффективность использования основного капитала снижается. Это связано с тем, что часть морально и физически устаревшего оборудования и передаточных устройств на стадии «зрелости» своевременно не обновляются. Организации, преследуя стратегические цели роста прибыли, увеличения объемов продаж, захвата новых рынков сбыта, не уделяют должного внимания уже существующим активам.

На третьей стадии жизненного цикла организации стремятся увеличить свой доход, в том числе за счет осуществления инвестиционных проектов, направленных на создание производственной базы по оказанию новых видов продукции и услуг. Ограниченность финансовых ресурсов ставит перед собственниками или менеджерами организаций проблему выбора наиболее эффективных путей вложения временно свободных денежных ресурсов. Как правило, при выборе между реальными инвестиционными проектами по реновации существующего основного капитала и проектами по приобретению нового оборудования утверждается проект, способствующий диверсификации деятельности.

При реализации инвестиционных проектов организации для повышения рентабельности капитала прибегают к заемному финансированию. При этом в некоторых случаях для кредитования таких проектов организации прибегают к различным формам обеспечения кредита, в том числе уже существующим оборудованием.

На данном этапе многие организации испытывают финансовые трудности, связанные с ростом объемов кредиторской задолженности, заемного капитала, снижением нераспределенной прибыли. Финансовые риски наиболее ярко проявляются также именно в период «зрелости». Они проявляются в снижении ликвидности и платежеспособности, потери финансовой устойчивости, росте объемов просроченной дебиторской задолженности и прочее.

Если на данном этапе организациями не будет осуществлено антикризисное управление, их финансовое положение, а, следовательно, и эффективность использования их основного капитала будет продолжать снижаться.

На стадии «упадок» формирования основного капитала, как правило, не осуществляется. Происходит реализация машин и оборудования, передаточных устройств для покрытия части своих обязательств. В крайних случаях, когда антикризисное управление не позволяет исправить текущее финансовое положение, организации проходят процедуру банкротства с последующей ликвидацией.

Для того, чтобы не достигать последней стадии жизненного цикла организации транспорта и связи еще на втором этапе должны уделять внимание формированию и эффективности инвестиционной и производственной деятельности. Это связано с тем, что именно эффективное управление основным капиталом определяет размер получаемой чистой прибыли.

Международная практика обоснования инвестиционных проектов использует несколько показателей, позволяющих подготовить решение о целесообразности (нецелесообразности) вложения средств.

Эти показатели можно объединить в две группы:

1. Показатели, определяемые на основании использования концепции дисконтирования: чистая текущая стоимость; индекс доходности дисконтированных инвестиций; внутренняя норма доходности; срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования; максимальный денежный отток с учетом дисконтирования.

2. Показатели, не предполагающие использования концепции дисконтирования: простой срок окупаемости инвестиций; показатели простой рентабельности инвестиций; чистые денежные поступления; индекс доходности инвестиций; максимальный денежный отток.

При расчете эффективности инвестиций и выборе наиболее выгодного проекта необходимо осуществлять комплексный анализ, как по простым, так и сложным методам оценки.

РАЗДЕЛ 3 ФИНАНСЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Тема 1 Сущность и особенности финансов в строительстве

1 Понятие финансов предприятий строительства

2 Отраслевые особенности финансов строительства

3 Функции финансов и принципы их организации

4 Задачи финансовых служб строительных организаций

1 Понятие финансов предприятий строительства

Важнейшим субъектом предпринимательской деятельности является предприятие, которое создается для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях получения прибыли и удовлетворения общественных потребностей. В условиях рыночной экономики хозяйственная деятельность любого промышленного, сельскохозяйственного, строительного, торгового, транспортного и другого предприятия обязательно требует денежных средств, финансовых ресурсов, которые находятся в постоянном движении.

Высокая капиталоемкость строительной продукции, продолжительный производственно-коммерческий цикл ее создания и другие особенности строительной отрасли обуславливают функционирование значительных финансовых ресурсов, эффективного механизма финансирования.

Товарное производство предполагает смену форм стоимости: $D - T - T_1 - D_1$, что объясняется непрерывным кругооборотом средств. Так, для производства продукции предприятия покупают строительные конструкции, машины, сырье, строительные материалы и т. п. Произведенную строительную продукцию предприятия реализуют, чтобы на вырученные деньги обновить орудия производства, вновь приобрести предметы труда, расширить производство. В кругообороте средств образуются экономические отношения, связанные с движением не только материальных, но и денежных фондов. Это обусловлено тем, что в ходе оборота часть денежных средств обособляется от обращения товаров и совершает относительно самостоятельное движение.

Когда средства из товарной формы переходят в денежную, то из поступающих за реализованную продукцию платежей выделяются денежные средства для выплаты заработной платы, возмещения потребленных средств производства, для амортизационных отчислений, платежей в бюджет, для погашения банковских ссуд и т. д. В условиях товарного производства и обращения самостоятельное движение денежных средств предопределяет наличие финансовых отношений.

Материальную основу финансов составляют финансовые ресурсы, которые неразрывно связаны со стоимостью и ее денежным выражением. Несмотря на свою денежную форму, финансы по содержанию и функциям отличаются от денег.

В отличие от денег, выступающих всеобщим эквивалентом и измеряющих затраты труда товаропроизводителей, финансы характеризуют образование и использование фондов денежных ресурсов.

Масштабы действия финансовых отношений ограничены по сравнению с кругом действия денежных отношений. Деньги выражают экономические отношения, основанные на равнозначности стоимостей товара, эквивалентности. Основное назначение финансов – обеспечить потребности предприятий, государства и трудящихся в денежных средствах и контроль за использованием денежных средств. Таким образом, финансы и деньги являются понятиями не тождественными.

Финансы становятся важны экономически, используются государством и предприятиями в развитии производства. Финансы дают возможность оказывать влияние на процессы производства, распределения и обмена общественного продукта, покрывать потребность народного хозяйства в материальных и денежных ресурсах.

Финансы предприятий представляют собой совокупность денежных отношений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных фондов. Они занимают определяющее положение в финансовой системе, так как обслуживают основное звено общественного производства, где создаются материальные блага и формируется преобладающая часть финансовых ресурсов страны. При участии финансов предприятий создается валовой внутренний продукт и происходит его распределение внутри предприятий.

Финансы строительных организаций представляют собой систему денежных отношений, выражающих формирование и использование денежных фондов и денежных средств. В процессе производственно-хозяйственной деятельности строительные организации вступают в финансовые отношения с:

- хозяйствующими субъектами (строительными организациями; предприятиями по производству строительных материалов, деталей конструкций; управлениями механизации и т. д.);
- работниками при выплате заработной платы, дивидендов и доходов по ценным бумагам, распределении прибыли и т. д.;
- кредитными учреждениями при осуществлении расчетных, кредитных, трастовых, залоговых операций, лизинге;
- бюджетом, внебюджетными фондами при уплате налогов и внесении других платежей, получении ассигнований из бюджета, применении штрафных санкций;

- страховыми компаниями при страховании своего имущества и работников организаций, предпринимательского и коммерческого рисков;
- органами государственного управления и другими субъектами.

Финансовые отношения опосредуют при этом процесс образования различных фондов денежных средств, которые находятся в постоянном движении.

2 Отраслевые особенности финансов строительства

На организацию финансов строительства влияет множество технико-экономических факторов и прежде всего особенности строительной продукции как товара.

Строительная продукция как товар представляет собой все, что может удовлетворить потребность человека в объектах недвижимости и предлагается рынку недвижимости для купли-продажи с целью приобретения его для личного или общественного пользования. Это могут быть готовые здания и сооружения жилищно-гражданского или производственного назначения, строительные конструкции и строительные материалы. Строительная продукция может представлять собой также строительные услуги подрядчика, обеспечивающие создание объектов недвижимости. И, наконец, она может выражаться в виде услуг проектно-изыскательской и научно-исследовательской организации по разработке проекта объекта недвижимости. Кроме того, в понятие «строительная продукция как товар» вкладывается комплекс услуг по сопровождению объекта недвижимости, как в период строительства, так и в послестроительный период.

В этом заключается одно из принципиальных отличий строительной продукции как товара, выступающего на рынке в виде продукции или ее сопровождения в период эксплуатации, по сравнению со всеми видами товаров массового или серийного производства.

Производство строительной продукции как товара по замыслу, прежде всего, должно ответить на вопрос, что предполагается предложить покупателю. Для реализации товара, необходимо выявить скрытые за любым товаром нужды потребителя. Пропагандировать и продавать нужно не свойства товара, а выгоды от него. Для покупателя коттеджа, гостиницы, магазина и, наконец, завода, электростанции должны быть раскрыты и обоснованы выгоды от приобретения этих объектов. Покупая строительную ферму, железобетонную плиту перекрытия или другое изделие, покупатель должен видеть очевидную выгоду от приобретения именно этого изделия.

Строительная продукция как товар в реальном исполнении может характеризоваться уровнем качества исполнения, архитектурными, объемно-планировочными и технологическими решениями, особенностями дизайна, марочным названием и т. п. И, наконец, товар может сопровождать-

ся дополнительными услугами, подкрепляющими интерес покупателя: предоставлением кредита, рассрочкой платежа, гарантийным обслуживанием технологического оборудования, эксплуатационным сопровождением, доставкой изготовителем строительных конструкций и материалов.

Идея подкрепления товара дополнительными услугами требует иного подхода к изучению проблем рынка. При таком подходе понятие конкуренции может представляться в ином свете: это конкуренция между собой не того, что произведено строительными, проектными или производственными фирмами, а того, чем они дополнительно обусловили свою продукцию в виде консультаций, гарантий, финансирования, особенностей поставки и прочих услуг, представляющих определенный интерес для потребителя (например, подбор участка под строительство в престижном районе, экологически чистых зонах, позволяющий при практически одних и тех же затратах на создание объекта в период его эксплуатации извлечь более высокие доходы).

К особенностям строительной продукции как товара, принципиально отличающегося от товаров промышленного производства, технологический процесс которых обеспечивает массовый или серийный выпуск готовой продукции на рынок сбыта, относятся:

- стационарность, неподвижность строительной продукции, как в период ее создания, так и в течение всего времени эксплуатации. Размещение строительной продукции на определенном земельном участке делает ее зависимой от стоимости земельного участка, конъюнктуры цен на рынке земли, от природных и климатических условий, которые оказывают существенное влияние на конструктивные и архитектурно-планировочные решения;
- жизненный цикл строительной продукции обычно более продолжителен по сравнению с товарами промышленного производства, даже длительного пользования, а тем более товарами народного потребления и измеряется, как правило, десятками лет;
- высокая капиталоемкость строительной продукции резко ограничивает круг потенциальных покупателей объектов недвижимости. Потребительские предпочтения в сфере капитального строительства характеризуются консервативностью, в меньшей степени подвержены влияниям моды;
- индивидуальность спроса на объекты недвижимости. В подавляющем большинстве случаев преобладает не массовый, а дифференцированный подход в создании и реализации объектов строительства, учитывающий вкусы и запросы индивидуальных потребителей;
- высокая степень индивидуализации строительной продукции оказывает существенное влияние на эластичность спроса. Этим объясняется

относительно ограниченная конкуренция на рынке недвижимости, как между товаропроизводителями, так и потребителями;

- объекты капитального строительства в меньшей мере поддаются стандартизации и унификации. Товарный спрос во многом определяется уровнем профессионализма проектировщика и строительного подрядчика, что придает особую ценность, обусловленную авторством изготовителя;

- каналы распределения и товародвижения продукции строительства характеризуются высоким уровнем специализации, и по сравнению с рынком потребительских товаров коммерческое посредничество в сфере капитального строительства развито в значительно меньшей степени. Здесь чаще наблюдаются непосредственные контакты между товаропроизводителем и потребителем.

К особенностям продвижения строительной продукции как товара на рынке недвижимости можно отнести следующие:

- вновь созданная строительная продукция на рынке сбыта сразу же попадает в серьезную конкурентную среду вторичного рынка недвижимости, т. е. рынка сбыта объектов недвижимости, которые уже находятся в эксплуатации и, в силу этого, в большинстве случаев имеют более низкую цену, но вместе с тем способны удовлетворить население и тем самым создают трудности с реализацией объектов нового строительства;

- строительная продукция может быть продуктом отложенного потребления, когда потребитель довольствуется имеющимся у него продуктом либо обращается на вторичный рынок за товаром худшего качества, намечая в перспективе приобретение другой недвижимости;

- строительная продукция ориентирована на длительное пользование, вследствие чего покупатель редко обращается на рынок за новым продуктом, чаще его будут интересовать улучшения продукта – ремонт, модернизация, реконструкция,

- локальная закреплённость продукции делает рынок подрядных работ локальным, и его развитие может осуществляться только в совокупности с социально-экономическим развитием региона, в котором определены перспективы создания рабочих мест, благоприятные рекреационные условия и т. п.;

- производственно-коммерческий цикл создания строительной продукции продолжителен, поэтому необходимы четкая процедура финансирования, учет фактора времени, наличие информации, дающие возможность довести объект до завершения, длительность производственно-коммерческого цикла требует также тщательного обоснования проектных решений, которые сократили бы риск морального старения продукции;

- требования к новизне строительной продукции в условиях рынка высоки, особенно если создается новое производство, которое должно быть конкурентоспособным; в результате этого жизненный цикл товара,

производимого строительной организацией, ограничен отдельным заказом, и требуется высокая техническая и технологическая готовность к созданию новой единицы продукции;

- создание каждой единицы продукции требует вовлечения большого числа участников, организация вступает в деловые отношения с целой группой новых партнеров, что является дополнительным источником риска.

Таким образом, можно отметить, что специфические особенности строительной продукции способны оказывать влияние, с одной стороны, на ее реализацию, а с другой – на деятельность проектных и строительных фирм как хозяйствующих субъектов, как при формировании активов, так и при производстве строительной продукции. Практически ни одна из особенностей строительного продукта не создает преимуществ для успешного функционирования на рынке по сравнению с другими производствами, а лишь делает проблемы подрядных фирм многоаспектными и более сложными.

Специфика строительства состоит во взаимоотношениях заказчиков (инвесторов) и подрядчиков. Длительный цикл требует больших вложений средств в незавершенное строительство. Порядок расчетов (за законченные объекты) определяет особенности в формировании прибыли. В составе основных средств значителен удельный вес арендованного оборудования, а в составе оборотных активов отсутствуют средства, вложенные в готовую продукцию, но значительна доля средств в расчетах.

3 Функции финансов и принципы их организации

Финансы, как и любая другая экономическая категория, имеют ряд функций. Для финансов строительства, как и для других отраслей, принято выделять три функции: образование доходов (накопление капитала), распределение и контроль.

Первая функция финансов на уровне хозяйствующего субъекта состоит в своевременной и полной концентрации финансовых ресурсов в фондах денежных средств, так как именно полная и своевременная аккумуляция финансовых ресурсов – первоочередная задача базового звена экономики страны.

Следует отметить, что для обеспечения роста финансовых ресурсов, своевременного поступления доходов и финансирования фондов денежных средств широко используется система стимулирования, включающая индивидуальное или коллективное материальное поощрение не только работников конкретного производства, но и отраслевых, краевых и других звеньев народного хозяйства. При этом используется целый набор финансовых стимулов и рычагов: процент за кредит, ставка налогов, налоговые льготы, штрафные санкции.

Вторая функция финансов – распределение – связана с осуществлением расходов. В рамках хозяйствующего субъекта проявляется в распределении и перераспределении денежных поступлений, основу которых составляет выручка от реализации, являющаяся основным источником возмещения материальных затрат на производство и реализацию продукции, работ и услуг; формирования фонда оплаты труда, амортизационного и ремонтного фондов и прибыли предприятия. Основная цель распределительной функции финансов – авансирование (направление) временно свободных денежных ресурсов в приоритетные или в более эффективные вложения.

Третья функция финансов – контрольная – это контроль за процессом формирования и распределения денежных средств предприятия, осуществляемый на основе анализа финансовых показателей и мер финансового воздействия.

На стадии образования фондов денежных средств финансовый контроль осуществляется за своевременным распределением выручки от реализации продукции, прибыли, за перечислением налогов, процентов банку за кредит, за правильным созданием фондов экономического стимулирования и т. д. Во время использования денежных доходов и фондов денежных средств контроль направлен на соблюдение правил рационального расходования собственных и бюджетных средств. Финансовый контроль осуществляется также при кредитовании средств на производство, под товарно-материальные ценности, при финансировании и долгосрочном кредитовании капитальных вложений.

Реализация контрольной функции финансов строится на основе стимулов и санкций, а также соответствующих финансовых показателей.

Под организацией финансов предприятий понимают состав денежных фондов, порядок их образования и использования, соотношение между размерами фондов, взаимоотношения с финансово-кредитной системой. Принципы организации финансов предприятий определяются условиями их предпринимательской деятельности. В рыночной экономике такими принципами являются: финансовая самостоятельность, самофинансирование, коммерческий расчет, материальная заинтересованность, экономическая ответственность, создание финансовых резервов.

Финансовая самостоятельность означает, что предприятия обладают подлинной финансовой независимостью при распределении своей выручки, прибыли; выпуске ценных бумаг; привлечении кредитных ресурсов и т. д. Предприятие самостоятельно осуществляет инвестиционную деятельность, вкладывает средства в производство продукции, уставный капитал других предприятий. Оно открывает счета в банках для хранения денежных средств и расчетных, кредитных и кассовых операций. Государ-

ственные органы власти не вправе осуществлять перераспределение финансовых ресурсов между предприятиями, вмешиваться в их деятельность.

Самофинансирование означает способ хозяйственной и инвестиционной деятельности, при котором все расходы предприятия должны покрываться за счет собственных источников. При временной нехватке собственных ресурсов предприятие использует заемные средства.

Принцип коммерческого расчета представляет собой соизмерение в денежной форме затрат и результатов хозяйственной деятельности. Целью применения данного принципа является получение максимальных доходов (прибыли) при минимальных затратах капитала. Коммерческий расчет способствует не только самоокупаемости затрат, но и росту рентабельности, прибыльности предприятий.

Принцип материальной заинтересованности означает, что через организацию финансов предприятий оказывается стимулирующее воздействие на производство и реализацию продукции, на результаты предпринимательской деятельности. Так, для этой цели за счет прибыли создаются поощрительные фонды. При невыполнении планируемых объемов производства и реализации продукции соответственно снижаются возможности создания и расходования поощрительных фондов.

За нарушение хозяйственных договоров, т. е. за несвоевременную или некомплектную поставку, за поставку некачественной продукции и т. п., за несвоевременное внесение платежей в бюджет и внебюджетные фонды предприятия платят штрафы, пени, неустойки. Штрафные санкции уменьшают чистую прибыль предприятия, отрицательно влияют на его финансовое состояние, и оно заинтересовано в устранении недостатков в хозяйственной деятельности.

Принцип экономической ответственности предприятий за результаты своей деятельности проявляется при возникновении убытков, неспособности удовлетворять требования кредиторов и обеспечивать финансирование производственного процесса. Этот принцип означает, что убыточное предприятие может быть объявлено банкротом и ликвидировано.

В условиях коммерческого расчета сокращаются бюджетные и отраслевые финансовые источники в формировании ресурсов предприятий. Поэтому возрастает роль страховых возмещений и, особенно, финансовых резервов. Образование финансовых резервов (фонда риска и др.) ставит своей целью оказание финансовой поддержки производству при проведении рискованных операций, и, как следствие этого, потерях доходов. Кроме возмещения убытков от деловых рисков финансовый резерв может быть использован для покрытия недостатка средств на расширение производства, повышение технической оснащенности, прирост собственных оборотных средств.

4 Задачи финансовых служб строительных организаций

Финансовая сторона деятельности строительной организации приобретает в условиях рынка все большее значение. Современные условия воспроизводства, обострение конкурентной борьбы резко повысили необходимость эффективного управления финансами организаций – финансового менеджмента.

Финансы строительных организаций не только экономическая категория, которая характеризует собой систему отношений, возникающих при денежном потоке средств, но и инструмент воздействия на производственно-хозяйственную деятельность организаций. Это воздействие осуществляется через финансовый механизм, представляющий собой систему, состоящую из ряда взаимосвязанных элементов: финансовых методов, финансовых рычагов, правового, нормативного и информационного обеспечения.

Служба финансового менеджера состоит, как правило, из нескольких отделов. В нее могут входить финансовый и планово-экономический отделы, отдел труда и заработной платы, иногда снабженческо-сбытовой (отдел маркетинга), юридический, отдел экономического анализа. Организационно-функциональная структура финансовой службы находится в зависимости от масштаба предприятия, характера уставной деятельности, решения руководителя предприятия и главного финансового менеджера предприятия. Главным менеджером обычно является финансовый директор или заместитель руководителя предприятия по экономике и финансам.

Определяющий момент в формировании финансовой службы – характер уставной деятельности, так как именно устав определяет особенности финансовых отношений с государством, условия и методы формирования капитала, отношения и меру финансовой ответственности перед акционерами, пайщиками, вышестоящими организациями.

Однако в любом случае финансовая работа службы финансового менеджера может быть представлена в виде ряда функциональных блоков.

Блок I охватывает весь комплекс мероприятий по перспективному, текущему и оперативному планированию; составление кредитных и кассовых заявок, доведение планово-расчетных показателей до структурных подразделений и непосредственных исполнителей, внесение изменений в финансовые показатели и в соответствующие финансовые документы при осуществлении корректировок, связанных с изменением финансово-экономической ситуации как внешнего, так и внутреннего характера.

Блок II осуществляет управление текущей финансовой деятельностью участников строительного производства, их взаимодействием с поставщиками материально-технических ресурсов, субподрядчиками, заказ-

чиками, проектно-изыскательскими организациями и другими контрагентами по текущей производственной деятельности, организацией оплаты труда, получением выручки от реализации (денежного эквивалента за выполненные объемы работ) и других денежных поступлений, их распределением, а также охватывает работу по формированию и использованию прибыли.

Финансовая работа в блоке III направлена на формирование и оценку инвестиционного портфеля организации, разработку портфельной и инвестиционной стратегии, обеспечивающей приток денежных средств.

Блок IV – это работа по планированию объемов капитальных вложений, контроль за их использованием. В современных условиях к основным разделам финансовой работы в этом блоке следует отнести составление вариантов бюджета капитальных затрат и выбор наиболее экономичного; ведение счетов, отражающих характер капитальных затрат (капитальных вложений); определение фактических результатов от осуществления капитальных вложений, нематериальных активов.

Блок V – правильное определение результатов производственно-хозяйственной деятельности – во многом зависит от состава информационной базы, поэтому финансовая работа по данному блоку включает процесс целенаправленного подбора соответствующих информационных показателей, ориентированных как на принятие стратегических решений, так и на оценку текущей деятельности организации, а также сбор и обработку бухгалтерской информации.

Блок VI осуществляет контроль за состоянием, финансированием и движением основных и оборотных средств в строительной организации.

В блоке VII формируются взаимоотношения с бюджетом и внебюджетными фондами и ведется работа по правильному определению объектов налогообложения, налогооблагаемой базы для исчисления налогов, их исчислению и учету, а также контроль за своевременностью перечисления налогов.

В управлении финансовой деятельностью ключевая фигура – финансовый менеджер или группа менеджеров. Деятельность финансового менеджера регламентируется должностной инструкцией, включающей в себя и квалификационную характеристику финансового менеджера.

Перечень профессиональных обязанностей и прав финансового менеджера может быть представлен в следующем виде:

- контроль за эффективностью деятельности организации;
- планирование, анализ денежных доходов и поступлений;
- оптимизация расходов и отчислений организации;
- выработка и определение финансовой стратегии и тактики в инвестиционной, распределительной политике;

- выбор систем оплаты труда работников организации, стимулирующих эффективность работы;
- определение прав и обязанностей работников финансовой службы (для главного менеджера);
- визирование финансовых документов и другие обязанности.

Финансовый менеджер должен иметь высокий уровень профессиональных знаний и умение использовать их при решении практических задач, обладать организаторским талантом, умением контактировать с различными людьми, что должно способствовать успешной работе финансовой службы.

Тема 2 Затраты и себестоимость строительно-монтажных работ

1 Состав затрат на строительно-монтажные работы и их классификация

2 Виды себестоимости

3 Пути снижения затрат

1 Состав затрат на строительно-монтажные работы и их классификация

В процессе предпринимательской деятельности любое предприятие (организация) несет денежные затраты, состав которых зависит от многих факторов: организационно-правовой формы хозяйствования, отраслевой принадлежности, финансовой и учетной политики, а также установленных законодательно правил и принципов поведения предприятий в налоговой, кредитной, страховой и фондовой сферах. От уровня затрат зависят эффективность производства, размер денежных накоплений, прибыли и т. д.

Исходя из экономического содержания, все денежные расходы можно разделить на три группы.

К расходам, не связанным с извлечением прибыли, относятся расходы потребительского характера, на благотворительные и гуманитарные цели, поощрительные выплаты работникам предприятия, отчисления в негосударственные страховые и пенсионные фонды, на развитие социально-культурной сферы и политику. Затраты этого типа могут опосредованно влиять на доходность компании, формируя ее имидж.

К принудительным расходам относятся налоги и налоговые платежи, отчисления в государственные внебюджетные фонды, расходы по обязательному страхованию, созданию резервов, штрафные санкции.

Расходы, связанные непосредственно с извлечением прибыли, включают материальные затраты, затраты на оплату труда, накладные расходы, инвестиции.

Себестоимость продукции – один из основных экономических показателей, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность предприятия. Величина себестоимости продукции влияет на формирование прибыли, фондов и резервов и, соответственно, на налогообложение. Чем больше сумма прибыли, тем больше сумма налога, уплачиваемого предприятием в бюджет.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Под себестоимостью строительных работ понимаются затраты строительной организации на их производство и сдачу заказчику.

Себестоимость работ, выполненных строительной организацией собственными силами, складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат.

Затраты на производство строительных работ включаются в себестоимость работ того календарного периода, к которому они относятся, независимо от времени их возникновения.

С этой целью затраты на производство работ подразделяются на текущие, т. е. постоянные производственные затраты; единовременные, т. е. однократные, и периодически производимые.

Все расходы организации, зависящие от изменения объемов выполненных работ, можно подразделить на постоянные и переменные расходы.

Расходы, не зависящие непосредственно от объема строительных работ, удельный размер которых в себестоимости при увеличении объема работ будет сокращаться, а при уменьшении – увеличиваться, относятся к постоянным расходам.

Расходы, изменяющиеся пропорционально росту (снижению) объема выполняемых строительных работ, относятся к переменным расходам.

Затраты в зависимости от способов их включения в себестоимость работ подразделяются на прямые и косвенные (накладные).

Под прямыми затратами понимаются расходы, связанные с производством строительных работ, которые можно прямо и непосредственно включать в себестоимость конкретных строительных объектов. Величину прямых затрат можно определить по формуле:

$$ПЗ = М + З + А, \quad (16)$$

где ПЗ – прямые затраты на осуществление строительно-монтажных работ; М – стоимость используемых непосредственно при выполнении строительных работ материалов, строительных конструкций, деталей, топлива, электроэнергии, пара, воды и т. п. Эти затраты определяются исходя из стоимости приобретения ресурсов; расходов на их доставку; заготовительно-складских расходов; с учетом оплаты процентов за кредит, предоставляемый поставщиком в соответствии с договором подряда; наценок и комиссионных вознаграждений, уплаченных снабженческим организациям. Следует отметить, что стоимость приобретения материальных ресурсов определяется по действующим ценам без налога на добавленную стоимость;

З – расходы на оплату труда производственных рабочих и работников из числа линейного персонала в случае включения их в состав бригад, занятых непосредственно на строительных работах. В состав этих издержек также включаются: стоимость продукции, выделяемой в порядке нату-

ральной оплаты работникам; выплаты стимулирующего характера (премии, надбавки и пр.); компенсации, связанные с режимом работы и условиями труда; оплата очередных и дополнительных отпусков и т. д.;

А – расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов, которые включают амортизационные отчисления на полное восстановление строительных машин и механизмов и других производственных основных фондов; арендную плату за пользование арендованной техникой в размерах, установленных договором; затраты на техническое обслуживание, издержки на ремонт; оплату труда рабочих, занятых управлением строительными машинами и механизмами; расходы на топливо, энергию и другие эксплуатационные ресурсы и некоторые другие издержки.

Под накладными (косвенными) затратами понимают расходы, связанные с организацией и управлением производством строительных работ, относящихся к деятельности строительной организации в целом.

Накладные (косвенные) издержки включают:

- административно-хозяйственные расходы, предусматривающие оплату труда административно-хозяйственного персонала, отчисления на социальные нужды (на государственное социальное и медицинское страхование, пенсионное обеспечение, в государственный фонд занятости населения и т. д.), содержание канцелярии, командировки и т. д.;
- затраты на обслуживание работников строительства, включающие расходы на подготовку и переподготовку кадров, на обеспечение необходимых санитарно-гигиенических и бытовых условий, издержки на охрану труда и технику безопасности и т. д.;
- расходы на организацию работ на строительных площадках, включающие издержки, связанные с износом и ремонтом малоценных и быстроизнашивающихся инструментов и производственного инвентаря, используемых в производстве подрядных работ и не относящихся к основным доходам; содержание пожарной и сторожевой охраны; расходы по проектированию производства работ и т. д.;
- прочие накладные затраты, включающие платежи по обязательному страхованию имущества строительной организации;
- платежи по кредитам банка в пределах ставки, установленной законом; расходы, связанные с рекламой и т. д.;
- издержки, не учитываемые в нормах накладных расходов, но относимые на их счет. Сюда могут быть включены пособия в связи с потерей трудоспособности из-за производственных травм, выплачиваемые работникам на основании судебных решений; налоги, сборы, платежи и другие обязательные отчисления (налог на пользователей автомобильных дорог, плата за землю и т.п.); возмещаемые заказчикам строек рас-

ходы за счет прочих затрат, относящихся к деятельности подрядчика, и другие издержки.

Себестоимость строительно-монтажных работ (C_c) определяется по формуле:

$$C_c = ПЗ + Нр, \quad (17)$$

где $ПЗ$ – прямые затраты;

$Нр$ – накладные расходы.

Группировка затрат по экономическим элементам позволяет определить общую потребность строительной организации в материальных ресурсах, сумму амортизации и оплаты труда, другие расходы. Однако при такой группировке нельзя точно определить конкретные причины изменения себестоимости строительных работ. Для этого все расходы группируются по статьям расходов.

Строительным организациям в качестве типовой рекомендуется группировка затрат на производство строительных работ по следующим статьям расходов: «Материалы»; «Расходы на оплату труда рабочих»; «Расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов»; «Накладные расходы».

2 Виды себестоимости

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.

Сметная себестоимость определяется проектной организацией в ходе составления необходимого комплекса проектных документов по сметным нормам и ценам в масштабе, действующем на момент ее расчета.

Она является базой для расчета плановой себестоимости строительно-монтажных работ и позволяет, с одной стороны, строительной организации прогнозировать предварительно уровень своих будущих затрат, а, с другой стороны, заказчику – оценить пределы (рамки), в которых может осуществляться торг с подрядной строительной организацией.

И, наконец, сметная себестоимость является основным показателем, по которому государственные органы налогообложения контролируют прибыльность конкретной сделки строительной организации.

Плановая себестоимость строительно-монтажных работ представляет собой прогноз величины затрат конкретной строительной организации на выполнение определенного комплекса строительно-монтажных работ. Другими словами, целью планирования себестоимости строительно-монтажных работ является определение величины затрат на производство работ в установленные договорами сроки на строительство при наиболее рациональном и эффективном использовании реально находящихся в рас-

поряжении организации строительных машин, механизмов и их производственных ресурсов, соблюдении правил технической эксплуатации основных фондов и обеспечении безопасных условий труда.

Кроме того, расчетная (плановая) себестоимость используется строительной организацией для определения прибыли и возможностей своего производственного и социального развития, построения внутрипроизводственного хозяйственного расчета своих структурных подразделений и для других целей.

Планирование себестоимости строительно-монтажных работ ведется строительными организациями самостоятельно и является составной частью их бизнес-плана.

Порядок и методы планирования себестоимости строительных работ каждая строительная организация может устанавливать самостоятельно, исходя из условий своей деятельности. При этом плановая стоимость работ может рассчитываться как по отдельным объектам, так и по подрядным договорам и даже на производственную программу в целом.

Плановая себестоимость СМР может быть определена технико-экономическим расчетом по статьям затрат на основе плана мероприятий повышения технического и организационного уровня производства по сравнению с предусмотренным в проектно-сметной документации.

Точность расчета плановой себестоимости тем выше, чем более подробными являются рассчитываемые мероприятия.

Фактическая себестоимость строительно-монтажных работ – это сумма издержек (затрат), произведенных конкретной строительной организацией в ходе выполнения заданного комплекса работ в сложившихся условиях производства.

Целью учета фактической себестоимости строительных 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. Кроме того, 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.

Учет затрат на производство строительных работ ведется бухгалтерией строительного предприятия чаще всего «позаказным» методом, при котором объектом учета является отдельный заказ, открываемый на каждый объект строительства (или вид работ) в соответствии с договором, заключенным заказчиком. Для каждого заказа ведется учет затрат нарастающим итогом до окончания выполнения работ. Этот метод в настоящее время является основным.

Для строительных организаций, выполняющих однородные специальные виды работ (например, осуществляющих дорожное строительство) или ведущих строительство однотипных объектов с незначительной продолжительностью строительства (например, серийное строительство коттеджей), допускается использовать метод накопления затрат за определенный период с применением нормативного метода учета используемых ресурсов. В этом случае себестоимость сданных заказчику строительных работ определяется расчетным путем, исходя из удельного веса фактических затрат по производству работ, находящихся в незавершенном производстве, и их договорной стоимости к договорной стоимости сдаваемых работ.

Учет затрат на производство осуществляется на основе первичной учетной документации, составляемой с обязательным копированием, обеспечивающей учет по объектам строительства и вид работ.

3 Пути снижения затрат

Основной целью любой предпринимательской деятельности (в том числе и в отрасли «капитальное строительство») является прибыль как источник финансовых ресурсов для развития производства, удовлетворения потребностей владельцев производства и государства в целом.

Как известно, прибыль (или убыток) от строительно-монтажных работ (или иной предпринимательской деятельности) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах (без налога на добавленную стоимость и акцизов) и затратами на ее производство и реализацию, т. е. ее себестоимостью.

Выручка напрямую зависит от уровня цен, сложившихся на рынке. Конкретное предприятие мало влияет на состояние рынка и, следовательно, на ожидаемую величину выручки.

Уровень себестоимости продукции в значительной мере определяется предприятием-производителем. Разумеется, в основе стоимости издержек производства лежат объективные факторы: потребность в сырье, механизмах, рабочей силе, сложившийся уровень цен на эти ресурсы. В то же время на себестоимость продукции существенно влияет рациональное и эффективное использование этих ресурсов.

Следовательно, борьба предприятия за снижение издержек на производство своей продукции является важнейшим путем повышения экономической отдачи от производства, роста конкурентоспособности предприятия.

Основными путями снижения затрат на строительно-монтажные работы являются:

- уменьшение затрат на строительные материалы и конструкции;
- рост производительности труда;
- сокращение продолжительности строительства;

- рост выработки рабочих в сравнении со сметной;
- снижение уровня накладных расходов от уменьшения удельного веса основной заработной платы рабочих.

Определение размера снижения себестоимости строительно-монтажных работ (СМР) по крупным элементам планируемых издержек может быть осуществлено в следующем порядке:

а) снижение себестоимости СМР как следствие уменьшения затрат на строительные материалы и конструкции;

б) уменьшение расходов на эксплуатацию строительных машин на планируемый период можно прогнозировать исходя из планируемого повышения норм выработки машин;

в) снижение себестоимости строительно-монтажных работ за счет роста производительности труда происходит лишь при опережении этим показателем темпов роста заработной платы.

В строительной организации могут применяться и другие мероприятия по снижению себестоимости СМР, например, за счет повышения уровня механизации работ, снижения удельного веса запасов и т. д.

Тема 3 Выручка и прибыль строительных организаций

1 Понятие и планирование выручки

2 Сущность и состав прибыли

3 Показатели рентабельности

4 Планирование прибыли

5 Распределение и использование прибыли

6 Факторы роста прибыли

1 Понятие и планирование выручки

В условиях рыночной экономики выручка от сдачи готовой строительной продукции выступает основным источником формирования денежных и финансовых ресурсов подрядных организаций. Она формируется в результате деятельности предприятия (организации) по трем основным направлениям:

- 1) основному;
- 2) инвестиционному;
- 3) финансовому:

а) выручка от основной деятельности выступает в виде выручки от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг);

б) выручка от инвестиционной деятельности выражается в виде финансового результата от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг;

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

Законодательно закреплены два метода отражения выручки от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг):

- по отгрузке товаров (выполнению работ, оказанию услуг) и предъявлению контрагенту расчетных документов – *метод начислений*,
- по мере оплаты – *кассовый метод*.

Между этими методами имеется существенная разница. В первом случае моментом реализации и, следовательно, образованием выручки считается дата сдачи объектов, выполнения услуг и работ и передачи их в установленном договором порядке заказчику, т. е. поступление денежных средств предприятию (организации) за выполненные работы не является фактором определения выручки. Но в случае несвоевременной оплаты выполненных работ строительная организация может иметь серьезные финансовые проблемы. В основе этого метода лежит юридический принцип перехода прав собственности на товар.

В отечественной практике наибольшее распространение получил второй метод – определение выручки от сдачи заказчику объектов, строительных и других работ и услуг по мере их оплаты в полном объеме по договорной стоимости (при безналичных расчетах – по мере поступления

средств за выполненные работы (услуги) на денежные счета предприятий (организаций), а в случае расчетов наличными деньгами – при поступлении средств в кассу). При применении метода определения выручки по поступлению средств следует иметь в виду, что в выручку для целей налогообложения засчитывается стоимость сданного объекта, полностью оплаченная заказчиком. До полной оплаты сданные объекты в размере фактических затрат числятся в расчетах и не влияют на финансовый результат. Организация имеет реальный денежный источник для своевременного производства расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами. Если в случае авансовых платежей общий размер денежных средств не совпадает с фактической реализацией, работы могут быть не только не приняты заказчиком, но даже не выполнены.

В настоящее время строительная организация может самостоятельно выбирать метод учета выручки от реализации работ (услуг) на отчетный год исходя из условий хозяйствования и заключенных договоров, однако бухгалтерский учет обязана вести методом начислений.

Реализацией продукции (работ, услуг) и поступлением выручки на денежные счета предприятия завершается последняя стадия кругооборота средств предприятия, в которой товарная стоимость вновь превращается в денежную.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности планирование выручки от реализации может осуществляться на год, квартал и оперативно.

Годовое планирование выручки эффективно при стабильной экономической ситуации.

В условиях нестабильности, когда соотношение спроса и предложения подвержено трудно прогнозируемым изменениям и законодательство в налоговой, кредитной и финансовых сферах постоянно меняется, годовое планирование затруднено. Поэтому для определения прибыли возможно и необходимо *квартальное планирование*.

Оперативное планирование выручки используется для контроля за своевременностью поступления денег за отгруженную продукцию на денежные счета предприятия.

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

Метод прямого счета основан на гарантированном спросе.

Это наиболее достоверный метод планирования выручки, когда план выпуска и объем реализации продукции заранее увязаны с потребительским спросом, известны необходимый ассортимент и структура выпуска, установлены соответствующие цены. Тогда выручку от реализации можно определить по формуле:

$$B = P * Ц, \quad (18)$$

где В – выручка от реализации продукции;

Р – объем сопоставимой реализованной продукции;

Ц – цена единицы реализованной продукции.

В условиях рыночных отношений большинство предприятий не имеет гарантированного спроса на весь объем произведенной продукции. Предприятия вынуждены проводить ежедневную работу по расширению рынка для своей продукции.

В этих условиях для планирования выручки применяется *расчетный метод*, основой которого является объем реализуемой продукции, корректируемый на входные и выходные остатки.

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

$$B = O_n + T - O_k, \quad (19)$$

где В – выручка от реализации продукции;

О_н – нереализованные остатки готовой продукции на начало планируемого периода;

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

О_к – остатки нереализованной готовой продукции на конец планируемого периода.

2 Сущность и состав прибыли

В рыночной экономике важнейшим условием предпринимательской деятельности является получение определенного дохода. Отсутствие дохода свидетельствует о неэффективной деятельности предприятия, о неблагоприятном состоянии рынка и может привести к разорению, банкротству.

Если все средства, поступающие на предприятие в виде выручки, принять за валовой доход, то за вычетом издержек производства он будет представлять чистый доход. Для более глубокого понимания экономической сущности чистого дохода необходимо учитывать его особенности.

Чистый доход выступает как часть вновь созданной стоимости в сфере материального производства. Это означает, что первоначальным источником получения чистого дохода является сфера материального производства. Поэтому каждое государство должно стремиться к развитию сферы материального производства, так как только она позволяет развивать науку, культуру, здравоохранение и другие сферы нематериального производства. Именно объем чистого дохода определяет экономическое развитие государства, жизненный уровень населения.

Размер чистого дохода определяет пропорции развития народного хозяйства, его структуру, направления. Быстрый прирост чистого дохода может быть обеспечен за счет развития отраслей, которые дают быструю финансовую отдачу (точки роста) и позволяют получать значительную

прибыль; к ним относятся: пищевая отрасль, легкая промышленность и т. д., а также нефтедобывающая отрасль.

В рыночной экономике чистый доход реализуется в денежной форме и выступает самостоятельной экономической категорией в форме денежных накоплений.

Денежные накопления выступают в двух основных формах: в форме косвенных налогов и в форме прибыли. Эти две формы имеют единую экономическую природу, так как являются частью чистого дохода. Однако они различаются порядком начисления, планирования и использования. Если первая форма денежных накоплений, или косвенные налоги, в значительной степени направляется в бюджет, т. е. не остается у предприятия, то вторая форма – прибыль – в значительной мере остается у предприятий, т. е. имеет стимулирующее значение.

Реализация части денежных накоплений в форме прибыли обусловлена наличием коммерческого расчета в деятельности предприятий и обособленностью их финансов.

Конечный финансовый результат (балансовая прибыль или убыток) деятельности строительной организации складывается из финансового результата от сдачи заказчику объектов, работ и услуг, предусмотренных договорами, реализации на сторону основных фондов и иного имущества строительной организации, продукции и услуг подсобных и вспомогательных производств, а также доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль (убыток) от сдачи заказчику объектов, выполненных строительных и других работ, предусмотренных договором на строительство, определяется как разница между выручкой от реализации указанных работ, выполненных собственными силами по ценам, установленным в договоре, без налога на добавленную стоимость, и затратами на их производство и сдачу.

При определении прибыли от реализации основных фондов и иного имущества строительной организации учитывается разница (превышение) между продажной ценой, без налога на добавленную стоимость, и первоначальной (восстановительной) или остаточной стоимостью этих фондов и имущества, увеличенной на индекс инфляции. При этом остаточная стоимость имущества применяется к основным фондам, нематериальным активам и быстроизнашивающимся предметам.

Прибыль от реализации сторонним организациям продукции и услуг подсобных и вспомогательных производств определяется как разница между стоимостью этой продукции (услуг) по ценам реализации без НДС и ее себестоимостью.

К доходам, отражаемым на счете «Прибыль и убытки», также относятся:

- доходы, полученные от долевого участия в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам, приобретенным строительной организацией, доходы от сдачи имущества в аренду;

- доходы от дооценки производственных запасов и готовой продукции;
- присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение хозяйственных договоров, а также доходы от возмещения причиненных убытков;

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

- положительные курсовые разницы по валютным счетам, а также операциям в иностранных валютах и др.

К расходам и потерям, отражающимся на финансовых результатах, относятся затраты по расторгнутым договорам на строительство, по аннулированным заказам, на содержание законсервированных объектов, потери от простоев и уценки, расходы по возмещению причиненных убытков, суммы сомнительных долгов, отрицательная курсовая разница по валютным счетам и др.

3 Показатели рентабельности

Прибыль выступает не только основным источником финансовых ресурсов, но и одним из элементов, формирующих важнейший показатель экономической эффективности – рентабельность. Если прибыль является абсолютной величиной части чистого дохода и не всегда точно выражает эффективность производства, то рентабельность – его относительная величина, выражаемая в процентах к определенной базе (к производственным фондам, себестоимости, имуществу). Рентабельность означает доходность производства, его эффективность.

Различают рентабельность производственных фондов, расчетную рентабельность, рентабельность продукции.

1. Рентабельность производственных фондов выражает долю прибыли на каждый рубль, вложенный в производственные фонды.

Рентабельность производственных фондов, характеризующая получение прибыли с каждого рубля производственных фондов, определяется на основе плановой и фактической прибыли.

2. Расчетная рентабельность находится в прямой зависимости от прибыли и в обратной – от стоимости производственных фондов. Рост прибыли способствует повышению рентабельности, а увеличение производственных фондов приводит к снижению уровня рентабельности.

3. Для того чтобы правильно организовать выполнение плана по рентабельности производства, необходимо рассчитать рентабельность по видам изделий. Рентабельность продукции отдельных изделий разная. Отклонения в уровне рентабельности различных видов продукции обу-

словлены многими причинами объективного и субъективного характера. Так, новые виды продукции, выпуск которых еще недостаточно освоен предприятиями, как правило, имеют более низкую рентабельность по сравнению со старой продукцией.

В рыночной экономике все большее влияние на рентабельность продукции оказывают конъюнктура рынка, конкурентоспособность изделий.

Кроме того, для характеристики рентабельности продукции ее определяют и другими методами: как отношение прибыли от реализации продукции к сумме выручки; как отношение балансовой прибыли к выручке от реализации продукции; как отношение чистой прибыли к выручке от реализации продукции.

Эти показатели позволяют судить об эффективности текущих затрат предприятия и доходности реализуемой продукции.

Другими показателями рентабельности могут служить рентабельность собственных средств и долгосрочных капитальных вложений.

Первый показатель определяется отношением чистой прибыли к собственным средствам предприятия (по бухгалтерскому балансу).

Второй показатель представляет собой отношение доходов от ценных бумаг и долевого участия в других предприятиях к сумме долгосрочных финансовых вложений.

4 Планирование прибыли

В условиях рыночных отношений планирование также имеет важное значение, но носит не директивный характер, а каждое предприятие самостоятельно выбирает методы, порядок планирования прибыли. Известно, что для правильного планирования необходимы финансовая стабильность и соответствующие методы расчета плановой прибыли.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) в основном может планироваться двумя методами: прямым и аналитическим.

Метод прямого счета наиболее распространен на предприятиях, использующих современные методы хозяйствования. Он применяется при небольшом ассортименте выпускаемой продукции.

Сущность его заключается в том, что прибыль исчисляется по каждому виду продукции прямым расчетом как разность между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах и полной ее себестоимостью за вычетом НДС и акцизов.

$$П = (В * Ц) - (В * С), \quad (20)$$

где П – плановая прибыль;

В – выпуск товарной продукции в планируемом периоде в натуральном выражении;

Ц – цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);

С – полная себестоимость единицы продукции.

Полученная прибыль по каждому виду реализуемой продукции суммируется в целом по предприятию. Данный метод является наиболее точным, так как охватывает весь ассортимент выпускаемой продукции.

На крупных предприятиях, имеющих большую номенклатуру изделий, данный метод несколько изменяется и плановая прибыль определяется исходя из выпуска товарной продукции (в оптовых или договорных ценах) и исходя из полной себестоимости, скорректированной с учетом остатков готовой продукции на начало и конец периода.

В условиях рыночной экономики, когда объем производства, цены во многом зависят от конъюнктуры рынка, когда необходимо быстро и ориентированно рассчитывать прибыль, применяется аналитический метод.

Этот метод применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу в целях его проверки и контроля. Преимущества этого метода состоят в том, что он позволяет определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом.

Этот метод заключается в том, что рентабельность продукции, рассчитанную в базисном периоде, используют для расчета прибыли в планируемом периоде. Зная рентабельность в базисном периоде и выпуск продукции в планируемом периоде (по себестоимости базисного года), определяют планируемую прибыль.

Этот расчет делается по сравнимой продукции. Поскольку планирование на следующий период осуществляется в середине базисного года, то возникает трудность в определении базисной рентабельности. Как правило, планирование осуществляется в октябре, поэтому для расчета базисной рентабельности используются отчетные данные за 9 месяцев и учитываются ожидаемые данные за 4-й квартал.

В полученную прибыль вносят коррективы, связанные с предположительным изменением цен, ассортимента продукции, сортности и других факторов.

В отдельных случаях при планировании прибыли используют метод совмещенного расчета, когда стоимость продукции в ценах планируемого года и по себестоимости базисного периода рассчитывают методом прямого счета, а воздействие на прибыль изменения цен, ассортимента, сортности продукции, себестоимости и других факторов определяется аналитическим методом.

Для коммерческих предприятий очень важно определить порог окупаемости затрат, после которого они начнут получать прибыль. Для этого следует установить точку безубыточности. Найти точку безубыточности необходимо для определения объема и стоимости продаж, при которых

коммерческое предприятие способно покрыть все свои расходы. Этот метод планирования прибыли базируется на принципе разделения затрат на условно-постоянные и условно-переменные и расчете маржинальной прибыли. Из выручки от реализации продукции (без НДС, акцизов, таможенных пошлин) вычитаются условно-переменные затраты и получается маржинальная прибыль. Далее из маржинальной прибыли вычитаются условно-постоянные расходы и определяется финансовый результат (прибыль или убыток). Точка безубыточности – это такой объем выручки, при котором предприятие не получает ни прибыли, ни убытка.

После определения точки безубыточности планирование прибыли строится на основе эффекта операционного (финансового) рычага, т.е. того запаса финансовой прочности, при котором предприятие может позволить себе снизить объем реализации, не приходя к убыточности. Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще более сильному изменению прибыли. Действие данного эффекта связано с непропорциональным воздействием условно-постоянных и условно-переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации. Чем выше доля условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, тем сильнее воздействие операционного рычага. И наоборот, при росте объема продаж доля условно-постоянных расходов в себестоимости падает и воздействие операционного рычага уменьшается.

Выполнение плана прибыли является важнейшим условием обеспечения финансовой устойчивости строительно-монтажных организаций, их платежеспособности и ликвидности. В рыночных условиях прибыль в строительстве планируется и учитывается по каждому заканчиваемому объекту или этапу работ. В пределах сметной стоимости по сметно-финансовому расчету на основе рабочих чертежей составляются сметы по каждому зданию и сооружению. По объектам и этапам работ, строительство которых начато в предшествующем году и завершается в планируемом, плановая прибыль учитывает уровень снижения стоимости работ, выполненных за предшествующий период.

До перехода на рыночные отношения прибыль подрядных организаций складывалась за счет двух основных источников – нормы плановых накоплений в цене строительной продукции и снижения себестоимости строительно-монтажных работ. Если подрядные организации участвовали в разработке строительной части проектов, прибыль пополнялась за счет экономии вследствие совершенствования проектных решений.

Придание норме плановых накоплений, как и всей системе нормативов, рекомендательного характера означает, что ее величину определяют стороны при заключении договора подряда с учетом потребностей и финансовых возможностей заказчика, подрядчика, рыночной конъюнктуры.

5 Распределение и использование прибыли

В рыночных условиях система распределения и использования прибыли должна строиться таким образом, чтобы стимулировать повышение эффективности производства, качество работы, способствовать развитию предпринимательства и формированию доходов государства. Поэтому распределение и использование прибыли осуществляется в следующих направлениях. Часть прибыли направляется для выполнения финансовых обязательств перед государством, другая часть остается в распоряжении предприятия и используется по его усмотрению. Это способствует укреплению коммерческого расчета, усилению материальной заинтересованности производственных коллективов в мобилизации внутрипроизводственных резервов, повышении рентабельности производства.

Таким образом, наиболее оптимальной системой распределения прибыли следует считать такую, которая в первую очередь гарантирует выполнение обязательств перед государством и максимально обеспечивает потребности предприятий.

Объектом распределения прибыли является балансовая прибыль предприятия. Под ее распределением понимается направление части прибыли в бюджет. Законодательно распределение прибыли регулируется в той части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей.

Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия.

Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия.

Порядок распределения и использования прибыли должен строиться так, чтобы удовлетворялись потребности государства в денежных средствах и создавались материальные стимулы для развития производства, для повышения его эффективности.

В настоящее время после уплаты налогов на прибыль (и других сборов) оставшаяся часть прибыли представляет собой чистую прибыль, которая распределяется по определенным направлениям.

Валовая прибыль имеет в своей основе балансовую прибыль (и даже может совпадать с ней), но имеет и определенные отклонения. Они возникают на тех предприятиях, где продукция реализуется по ценам на уровне себестоимости, где имеются значительные бартерные сделки, передача другим предприятиям товарно-материальных ценностей и др.

После уплаты всех налогов и обязательных платежей предприятия в его распоряжении остается чистая прибыль.

Чистая прибыль в условиях рыночных отношений распределяется предприятиями самостоятельно.

В настоящее время чистая прибыль предприятия направляется на создание двух фондов: фонд накопления, фонд потребления.

Фонд накопления, в свою очередь, включает фонд развития производства (или производственного и научно-технического развития) и фонд социального развития.

За счет фонда развития производства финансируются расходы на НИОКР, внедрение новой техники, улучшение качества продукции, техническое перевооружение и реконструкцию производства, его расширение. Этот фонд может использоваться для погашения долгосрочных кредитов банков и процентов по ним, для взносов в уставный капитал других предприятий, при финансировании природоохранных мероприятий.

Средства фонда социального развития используются на эксплуатацию социально-бытовых объектов, строительство жилья, больниц и т. п.; развитие подсобного сельского хозяйства, проведение культурно-массовых мероприятий.

Фонд потребления создается на предприятиях для материального поощрения работников, для выплаты премий, пособий, надбавок к пенсиям, для компенсации удорожания питания в столовых и т.д.

Образование из чистой прибыли фонда накопления и фонда потребления позволяет предприятиям устанавливать оптимальное соотношение между средствами, направляемыми на развитие производства и на потребительские, социальные нужды. В условиях конкуренции, коммерческого расчета каждый предприниматель стремится учитывать рыночную конъюнктуру, обновлять и развивать производство. Вместе с тем необходимо поощрять результаты труда работников, материально его стимулируя.

Для повышения роли чистой прибыли и материальной ответственности из нее выплачиваются штрафы и санкции. Например, при несоблюдении требований по охране окружающей среды, санитарных норм из чистой прибыли взыскиваются штрафы.

Если в процессе финансового контроля (налоговой службой, аудиторскими фирмами и т. п.) обнаружатся утаивания прибыли от налогообложения, то штрафные санкции также взыскиваются из чистой прибыли.

В любой хозяйственной деятельности существует опасность денежных потерь. Опасность таких потерь представляет собой финансовые риски. Эти риски связаны с вероятностью наступления ущерба от операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, с фондовыми ценными бумагами и т. д. В связи с этим предприятия могут создавать резервный фонд за счет чистой прибыли.

В связи с недостаточностью бюджетных ассигнований для непроизводственной сферы (на искусство, культуру, науку и т. п.) предприятия за

счет чистой прибыли могут участвовать в спонсорской деятельности, т. е. выделять деньги на благотворительные нужды театрам, библиотекам, музеям и т. д.

Порядок распределения и использования прибыли строительных организаций не имеет существенных отличий от применяемого в промышленности. Механизм распределения прибыли должен способствовать росту эффективности строительных работ, выполнению обязательств перед бюджетом и стимулировать развитие производства. После обязательных платежей и налогов оставшаяся прибыль поступает в распоряжение строительной организации. Она направляется на финансирование мероприятий по совершенствованию техники и технологии строительства; на улучшение качества работ; реконструкцию производства и т. п.

6 Факторы роста прибыли

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности предприятия, являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда.

На величину выручки от реализации товарной продукции, прежде всего, влияет объем производства и реализации, качество и ассортимент изделий, ритмичность их выпуска. При прочих равных условиях расширение объема производства и реализации продукции способствует росту прибыли.

Коммерческий расчет требует, чтобы каждое предприятие стремилось к улучшению качества продукции, приведению ее ассортимента в соответствие со спросом потребителей. Качество продукции оказывает серьезное влияние на уровень ее конкурентоспособности и размер выручки, прибыли.

На величину выручки от реализации продукции оказывают влияние темпы ее отгрузки, оформление расчетных документов, соблюдение условий договора, формы безналичных расчетов и др.

Значительное влияние на выручку от реализации продукции и, следовательно, на прибыль оказывает уровень цен.

Другая группа факторов роста прибыли связана с издержками производства, себестоимостью продукции. Систематическое снижение затрат на производство и реализацию продукции имеет важное значение для денежных накоплений предприятия.

Во-первых, это один из резервов интенсификации производства. Так, снижение себестоимости за счет экономии сырья, материалов, топлива, энергии и затрат живого труда позволяет выпустить дополнительную продукцию при тех же ресурсах.

Во-вторых, снижение себестоимости (при сохранении тех же цен на готовую продукцию) ведет к росту рентабельности продукции.

В-третьих, сокращение затрат на производство является материальной основой для снижения цен на продукцию, что повышает ее конкурентоспособность.

Уровень цен на строительную продукцию является важнейшим фактором, определяющим размер денежных накоплений.

Механизм ценообразования основан на калькулировании затрат по каждой стройке путем оценки проектных объемов работ и ресурсов. Учитывая продолжительность инвестиционного цикла, коррективы, вносимые в проекты, рост оптовых цен на промышленную продукцию из-за инфляции и т. п., цену стройки приходится определять обычно дважды (на первой и второй стадиях проектирования), а иногда и третий раз – после окончания строительства. Расхождения между первоначальной и окончательной стоимостью строительства, достигающие значительных размеров, вызывают рост объемов незавершенного строительства, неплатежей, отрицательно влияют на результаты финансовой деятельности. Поэтому развитие рынка инвестиционных ресурсов требует новых подходов к определению цен на строительную продукцию, основанных на широком применении договорных (контрактных) цен. Такая цена строительной продукции (объектов, пусковых комплексов, предприятия) становится предметом договоров (контрактов) между заказчиками, подрядными и строительными организациями, заключаемых в процессе торгов на рынке инвестиций, проектов, строительных услуг. Поэтому в рыночных условиях цена стройки, величина прибыли определяются не только расчетами стоимости, но и влиянием факторов рынка, соотношением спроса и предложения, количеством участников торгов, влиянием налогов, субсидий и т. д. Возрастает стимулирующая роль договорных отношений в выполнении обязательств, прежде всего таких, как сокращение продолжительности строительства, использование новейших научно-технических достижений, высокое качество строительно-монтажных работ. Для выполнения таких обязательств предусматривается применение надбавок к сметной стоимости. Такие надбавки должны устанавливаться в ощутимых для финансовой деятельности размерах, способствовать росту денежных накоплений строительных организаций.

Наряду с основными факторами на прибыль оказывают влияние качество составления, проверки и приемки проектно-сметной документации; отклонения от плана по незавершенному строительству; полнота получения от заказчиков компенсаций расходов, возмещения сверх сметной стоимости.

Тема 4 Формирование и использование оборотных средств строительства

1 Кругооборот ресурсов строительных предприятий (организаций) и сущность оборотных средств

2 Принципы и методика нормирования оборотных средств

3 Источники формирования оборотных средств

4 Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств и повышения эффективности их использования

1 Кругооборот ресурсов строительных предприятий (организаций) и сущность оборотных средств

Важнейшим условием непрерывности производства является постоянное возобновление его материальной основы средств производства. В результате происходит кругооборот ресурсов предприятий, т. е. движение фондов в сфере производства и обращения. Находясь постоянно в движении, оборотные средства, переходя из сферы производства в сферу обращения, совершают кругооборот. Отдельные элементы оборотных средств в каждый момент времени находятся во всех стадиях кругооборота: в составе производственных запасов, незавершенного производства, а также в стадии обращения продукции и расчетов за реализованную продукцию.

Схема кругооборота оборотных средств является единой для всех видов производств, в том числе и для строительства.

Движение стоимости оборотных средств может быть представлено в следующем виде:

$$Д - Пт \dots П \dots Нп \dots Гп \dots Дз - Д, \quad (21)$$

где Д – деньги;

Пт – предметы труда, предназначенные для производства;

П – производство;

Нп – незавершенное производство;

Гп – готовая продукция;

Дз – дебиторская задолженность.

На первой стадии оборота оборотные средства совершают движение по формуле Д – Пт. Происходит превращение денежных средств в материальные ценности в виде основных материалов, деталей, конструкций, вспомогательных материалов и т. д., предназначенных для производства СМР.

На второй стадии кругооборота оборотные средства находятся в сфере производства, где происходит процесс производительного потребления предметов труда, предназначенных для производства СМР. Движение оборотных средств происходит по формуле Т... П ... Нп ... Гп, начиная с поступления предметов труда непосредственно в процесс производства и заканчивая выпуском готовой продукции.

На третьей стадии (Гп ... Дз – Д) происходит переход средств из производства в сферу обращения, осуществляется реализация готовой продукции, что соответствует переходу средств из товарной формы в денежную. Завершением процесса производства и реализации продукции является поступление на счет строительной организации соответствующего эквивалента за реализованную продукцию в виде определенной денежной суммы.

В отличие от основных фондов оборотные фонды более подвижны, участвуют только в одном производственном цикле и свою стоимость полностью переносят на созданный готовый продукт. В процессе производства оборотные фонды не сохраняют своей натуральной формы. Кроме оборотных фондов предприятия имеют фонды обращения (запасы готовой продукции, деньги на счетах и в расчетах, кассе).

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.

Оборотные средства являются источником финансирования текущих и частично капитальных затрат строительной организации и состоят из оборотных материальных и финансовых активов.

Информация о составе и величине материальных активов содержится в разделе «Запасы и затраты», а данные о финансовых активах – в разделе «Денежные средства, расчеты и прочие активы» актива баланса строительной организации.

Оборотные средства необходимы организациям для образования запасов материальных ценностей, покрытия затрат по незавершенному производству и других целей, а также осуществления расчетов.

Оборотные фонды – часть производственных фондов, которые, как правило, целиком используются в одном производственном цикле, при этом утрачивают свою материально-вещественную форму и полностью переносят свою стоимость на себестоимость строительно-монтажных работ по возведению зданий и сооружений.

Например, фундаментные блоки по мере их использования полностью переносят свою стоимость на себестоимость работ по устройству фундамента здания; кирпич или стеновые панели – на себестоимость работ по возведению ограждающих конструкций и т. д.

В сравнительно частой сменяемости потребляемых в производстве материалов, деталей, конструкций и в характере переноса стоимости на создаваемую продукцию состоит основное отличие оборотных средств от основных фондов.

В состав оборотных фондов входят производственные запасы и средства в процессе производства.

Производственные запасы – это предметы труда, которые предназначены для обеспечения непрерывности процесса строительного производства, но еще не включенные в производственный процесс.

Производственные запасы включают в себя основные материалы, детали и конструкции, вспомогательные материалы, топливо, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Основными материалами считаются те материалы, которые непосредственно используются в процессе производства работ, а также для изготовления конструкций, деталей на строительных площадках (цемент, лес, песок, щебень, металл, санитарно-технические материалы, кровельные материалы и др.).

Строительные детали и конструкции представляют собой законченные составные элементы, из которых монтируются здания и сооружения (детали – дверные и оконные блоки, архитектурные детали; конструкции – фермы, колонны, стеновые панели, лестничные марши и площадки и т. п.).

Вспомогательные материалы непосредственно не входят в состав строящихся объектов. Они необходимы для обслуживания производственных процессов строительства (запасные части для машин и оборудования, смазочные и обтирочные материалы, инвентарная тара и топливо).

Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП) – это часть оборотных фондов, в которую входят: предметы, служащие менее одного года, независимо от стоимости, предметы, стоимостью до 10 тыс. минимальных размеров месячной оплаты труда, независимо от срока службы, специальные инструменты и приспособления, сменное оборудование, независимо от стоимости, специальная одежда и обувь, независимо от их стоимости и срока службы.

К оборотным фондам в процессе производства относятся 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.

Расходы будущих периодов имеют своей целью подготовку производственного процесса и предназначены для обеспечения бесперебойного строительного производства. Это затраты на строительство временных зданий и сооружений, расходы по доставке и монтажу машин на стройплощадках, по испытанию конструкций и материалов и др.

Особенностью этих расходов является то, что осуществляются они одновременно в данном отчетном периоде, а списываются на себестоимость СМР по частям, так как они связаны с производством не только текущего, но и будущих периодов.

Каждая 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. Поэтому помимо оборотных фондов в состав оборотных средств входят также *фонды обращения*, включающие в себя средства в расчетах и денежные средства.

К *средствам в расчетах* относятся суммы по предъявленным заказчикам счетам за выполненные работы, срок оплаты по которым еще не наступил. Реализация готовой строительной продукции требует определенного времени, в течение которого ранее затраченные средства находятся в стадии расчетов с заказчиками. К средствам в расчетах относится и дебиторская задолженность за товары и услуги, по выданным векселям, по выданным авансам, полученным строительной организацией векселям, суммы за подотчетными лицами и др.

Денежные средства – сумма наличных денежных средств в кассе организации; свободные денежные средства, хранящиеся на расчетном, валютном и прочих счетах в банке, а также ценные бумаги (акции, облигации, сберегательные сертификаты, векселя), приобретенные строительной организацией.

2 Принципы и методика нормирования оборотных средств

Деление оборотных средств на нормируемые и ненормируемые обусловлено характером их организации, учета и планирования.

Под нормируемыми оборотными средствами понимают денежные ресурсы, необходимые для создания минимального запаса товарно-материальных ценностей и обеспечивающие бесперебойное производство продукции (работ), ее реализацию. Минимальный размер необходимых собственных оборотных средств устанавливается путем их нормирования и называется нормативом.

Нормативы оборотных средств устанавливаются по производственным запасам (сырью, материалам, топливу, таре, малоценным и быстроизнашивающимся предметам, запчастям и т. д.), незавершенному производству, расходам будущих периодов, готовой продукции.

Ненормируемые оборотные средства из-за непостоянства своего состава, размеров трудно поддаются планированию, в их состав входят отгруженная, но не оплаченная потребителем продукция, средства в расчетах и на счетах в банке.

Поэтому для каждой строительной организации важно определить минимально необходимый размер оборотных средств, который должен быть достаточен для осуществления процесса строительства и своевременного ввода в действие объектов и производственных мощностей при эффективном использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Значительный избыток оборотных средств над необходимой минимальной потребностью является причиной образования неоправданных запасов материалов, отвлеченных средств на непроизводительные затраты. При недостатке оборотных средств строительная организация не может своевременно рассчитываться с поставщиками, рабочими и служащими, бюджетом и внебюджетными фондами.

На предприятиях сумма собственных оборотных средств определяется при планировании, в основе которого лежит расчет нормативов оборотных средств.

Основная задача нормирования оборотных средств заключается в разработке экономически обоснованных нормативов оборотных средств, которые при минимальных размерах обеспечивали бы бесперебойную работу предприятий, реализацию продукции и своевременность расчетов.

Нормирование оборотных средств заключается в определении норм оборотных средств, выраженных в днях или других относительных величинах, и нормативов оборотных средств в денежном выражении.

Норма оборотных средств – это показатель, характеризующий необходимый запас оборотных средств и разрабатываемый как длительно действующий в течение ряда лет. На предприятиях она устанавливается в зависимости от масштабов, условий и объемов производства, суточного расхода данного вида оборотных средств, условий поставки.

Норматив оборотных средств – это минимальный плановый размер (в денежном выражении) оборотных средств предприятия, постоянно необходимый для его нормальной работы.

Разработку норм и нормативов оборотных средств осуществляют *методом прямого счета и аналитическим методом*.

Расчет норматива оборотных средств *аналитическим методом* осуществляется укрупненным исчислением исходя из соотношения между темпами роста объема производства и размера нормируемых оборотных средств в предшествующем периоде.

При исчислении потребности в оборотных средствах аналитическим методом не в полной мере учитываются конкретные условия работы предприятий в планируемом периоде, что нередко порождает неточности при расчете оборотных средств.

Метод прямого счета заключается в определении норматива по каждому элементу оборотных средств как произведение однодневного расхода материалов на норму запаса в днях.

Достоинство этого метода заключается в том, что он дает наиболее точный расчет потребности предприятий в оборотных средствах.

Нормативную потребность строительных организаций, как правило, рассчитывают по производственным запасам материальных ценностей, незавершенному производству, расходам будущих периодов и денежным средствам.

Нормативы оборотных средств по производственным запасам (основным и вспомогательным материалам, топливу, запасным частям и т. д.) в строительных организациях определяются по методике, действующей в промышленности, т. е. как произведение однодневного расхода на норму запаса в днях.

Процесс расчета оборотных средств, выделяемых на образование производственных запасов, начинается с определения годовой номенклатуры и расхода всех видов материальных ресурсов в натуральном и стоимостном выражении. Расход основных материалов, деталей, конструкций устанавливается по группам материалов (кирпич, стеновые панели, песок и т. д.), а внутри групп – по видам и разновидностям. Например, кирпич красный, кирпич силикатный, облицовочный и др.

Норматив оборотных средств (Н) по каждому основному материалу определяется по формуле

$$H = P_o * D, \quad (22)$$

где P_o – однодневный расход материалов по смете затрат на производство СМР, ден. ед.;

D – норма запаса, дни.

Однодневный расход материала в денежном выражении определяется по смете затрат на производство работ путем деления суммы годового расхода на 360 дней.

Норма запаса в днях включает следующие элементы: транспортный, подготовительный, текущий и страховой запасы.

Транспортный запас учитывает период времени от даты оплаты платежного требования до даты поступления груза на склад строительной организации.

Норма подготовительного запаса включает время, необходимое для приемки, разгрузки, сортировки, складирования, комплектации, подготовки материалов к производству, лабораторного анализа поступивших материалов, и определяется в соответствии с техническими нормами, установленными для каждой операции или на основании хронометража этих работ.

Текущий (складской) запас предназначен для обеспечения непрерывности производственного процесса в интервалах между двумя очередными поставками. Размер текущего запаса зависит от среднедневного расхода и частоты поставок. Чем чаще поступают материалы на стройплощадку, тем меньше должен быть текущий запас при неизменном объеме СМР. Рекомендуется принимать текущий запас в размере 50% от средней продолжительности интервала между двумя смежными поставками.

Страховой (гарантийный) запас необходим для предотвращения последствий возможных перебоев в снабжении, работе транспорта и нарушении срока поставки. Норму страхового запаса в днях рекомендуется устанавливать в размере 30-50% нормы оборотных средств на текущий запас.

Суммируя время транспортного запаса, подготовительного, текущего и страхового запасов, определяют общую сумму запасов на каждый вид основных материалов.

3 Источники формирования оборотных средств

Оборотные средства строительных организаций *по источникам формирования* подразделяются на собственные и заемные.

Собственные оборотные средства предназначены для покрытия минимальной потребности по созданию производственных запасов, задела по незавершенному производству работ и затратам для обеспечения нормальной и бесперебойной работы строительной организации.

Источниками собственных оборотных средств являются: уставной капитал, прибыль, а также, при определенных обстоятельствах, добавочный и резервный капиталы.

Уставной капитал представляет собой совокупность денежных вкладов учредителей в имущество организации при ее создании для обеспечения деятельности создаваемой организации в размерах, определенных уставом организации.

Прибыль характеризует финансовый результат деятельности организации и используется как основной источник средств для пополнения собственных оборотных средств при увеличении объема работ или изменения условий производства.

Добавочный капитал образуется за счет переоценки основных фондов в сторону их увеличения, безвозмездного поступления различных активов от юридических и физических лиц, а также за счет продажи собственных ценных бумаг. Предназначен для образования собственных средств организации.

Резервный капитал образуется за счет прибыли организации и предназначен для покрытия непредвиденных потерь и убытков, в том числе и по оборотным средствам, а также для выплаты дивидендов по привилегированным акциям в случае, когда для этих целей недостаточно прибыли.

Важным внутренним источником оборотных средств являются *устойчивые пассивы*, к которым относятся: минимальная переходящая задолженность по авансовым платежам заказчиков, по заработной плате работникам и служащим; задолженность по отчислениям в фонды обязательного социального, медицинского страхования и Пенсионный фонд; резерв предстоящих платежей; переходящие остатки фонда материального поощрения; задолженность субподрядчикам, поставщикам материалов, а также задолженность по налогам, сборам и платежам в бюджеты и другие виды задолженностей.

Устойчивый пассив по авансовым платежам заказчиков устанавливается с учетом производственной программы, условий сдачи продукции и сроков расчетов.

Минимальная задолженность по заработной плате и отчислениям на социальные нужды образуется на предприятиях из-за разрыва времени между начислением и выдачей заработной платы, внесением взносов на социальное страхование, в пенсионный фонд, на медицинское страхование, в фонд занятости.

Так, заработную плату выдают не в день ее начисления, а позднее, и поэтому начисленная заработная плата несколько дней находится в хозяйственном обороте предприятия.

В том случае, когда собственных источников предприятия (организации) оказывается недостаточно для покрытия прироста норматива оборотных средств, привлекаются заемные средства.

Заемными средствами называются средства, привлекаемые строительными организациями из различных источников финансирования. Эти средства 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.

К числу заемных средств, предназначенных для формирования оборотных средств строительных организаций, относятся также суммы, полученные в долг от юридических и физических лиц.

Ассигнования из государственного бюджета для формирования и прироста норматива оборотных средств незначительны и предусматриваются, как правило, для вновь вводимых в эксплуатацию и планово-убыточных государственных (унитарных) строительных предприятий.

4 Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств и повышения эффективности их использования

Важнейшим показателем эффективности использования оборотных средств является *показатель оборачиваемости*, характеризующий ско-

рость их оборота и отражающий взаимосвязь размера оборотных средств, объема строительно-монтажных работ и времени их выполнения.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств свидетельствует об увеличении выпуска и реализации готовой продукции, приходящейся на каждый рубль оборотных средств строительной организации. Чем быстрее оборачиваются средства, тем меньше их сумма, необходимая для выполнения одного и того же объема СМР и ввода объектов и производственных мощностей в эксплуатацию. Поэтому эффективность использования оборотных средств, вложенных в строительство, в большей мере определяется длительностью производственного цикла в строительстве.

Степень использования оборотных средств можно определить, используя показатели их оборачиваемости: коэффициент оборачиваемости (число оборотов средств за определенный период времени) и среднюю длительность одного оборота в днях.

Коэффициент оборачиваемости по времени рассчитывается по формуле

$$\text{Коб} = В / \text{ОС}, \quad (23)$$

где В – выручка от сдачи работ и от реализации материалов и услуг 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. Уменьшение коэффициента оборачиваемости в конце планового периода времени по сравнению с коэффициентом, рассчитанным на начало рассматриваемого периода, свидетельствует о замедлении оборота оборотных средств, и наоборот.

Средняя длительность одного оборота (Дср) за принятый расчетный период выражается отношением числа дней в этом периоде (360 дней в году, 90 дней в квартале) к величине коэффициента оборачиваемости и определяется по формуле:

$$\text{Дср} = \text{Чд} / \text{Коб} \quad (24)$$

Длительность оборота показывает, через сколько дней оборотные средства возвращаются в организацию в виде выручки от реализации работ, услуг.

Показатели оборачиваемости оборотных средств рассчитываются как в целом по оборотным средствам предприятия, так и отдельно по нормируемым и ненормируемым, в сфере производства и в сфере обращения, также по отдельным элементам (видам) нормируемых оборотных средств. По нормируемым оборотным средствам рассчитывается плановая и фактическая оборачиваемость, а по ненормируемым и всем оборотным средствам – только фактическая оборачиваемость.

При определении уровня оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств вместо показателя объема реализации используют затраты на производство реализованной продукции, а также рассчитывают величины особого оборота. Таким особым оборотом являются: для материальных запасов – их расход на производство; незавершенного производства – поступление товаров на склад; готовой продукции – сдача продукции заказчику и для отгруженной готовой продукции – ее реализация (поступление денежных средств).

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 неизменных размерах оборотных средств увеличивается объем строительно-монтажных работ.

Абсолютное высвобождение оборотных средств устанавливается сопоставлением фактической суммы оборотных средств в отчетном периоде с плановой потребностью на тот же период или с фактическим остатком оборотных средств за предшествующий период. Относительное высвобождение оборотных средств учитывает изменение потребности в оборотных средствах при увеличении реализации продукции. Поэтому потребность в оборотных средствах на данный период рассчитывают исходя из плановой оборачиваемости и фактического объема реализованной продукции.

Полученную сумму оборотных средств сопоставляют с фактически-ми среднегодовыми остатками оборотных средств, разница будет представлять размер относительного высвобождения.

На уровень оборачиваемости оборотных средств влияют внешние и внутренние факторы. Под внешними факторами понимают общеэкономическое состояние страны, налоговое законодательство, систему кредитования, уровень процентных ставок по кредитам и т. п. Поэтому улучшение экономического состояния государства, снижение уровня налогов и ставок по банковскому кредиту, ликвидация взаимных неплатежей создают условия для эффективного использования оборотных средств предприятий.

С развитием коммерческого расчета возрастает роль внутренних факторов в рациональном использовании оборотных средств. Для ускорения оборачиваемости оборотных средств на предприятиях необходимо изыскивать внутренние резервы и источники. Ускорения оборачиваемости оборотных средств можно достигнуть в результате сокращения времени пребывания материалов в пути от поставщика к потребителю; уменьшения текущих и страховых запасов; недопущения необоснованного накапливания сверхнормативных запасов; применения механизации и автоматизации погрузо-разгрузочных работ. Для ускорения оборачиваемости оборотных средств необходимо сокращать незавершенное производство.

Соблюдение сметной, финансовой и договорной дисциплины также является важным фактором повышения эффективности использования оборотных средств. На ускорение оборачиваемости оборотных средств существенное влияние оказывает совершенствование технологии и организации работ, обеспечивающее непрерывность производства и ликвидации потерь рабочего времени.

Внедрение новой техники и технологии сокращает производственный цикл, т. е. время с момента поступления сырья и материалов в производство до момента получения готовой продукции. А это ускоряет оборачиваемость оборотных средств, так как с уменьшением производственного цикла сокращается потребность в оборотных средствах для выпуска данного количества готовой продукции.

Применение новых материалов лучшего качества иногда требует дополнительных затрат, но получаемый экономический эффект полностью покрывает их.

Сокращению длительности пребывания оборотных средств в сфере обращения способствует применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление расчетных документов.

При управлении оборотными средствами следует учитывать, что одним из условий непрерывности производства является постоянное возобновление его материальной основы – средств производства. В свою очередь, это предопределяет непрерывность движения самих средств производства, происходящего в виде их кругооборота.

Без рационального использования оборотных средств строительных предприятий не может быть достигнуто устойчивое финансовое положение, повышение экономической эффективности производства.

Поэтому в системе мер, направленных на повышение эффективности работы предприятия и укрепление его финансового состояния, важное место занимают вопросы рационального использования оборотных средств. Поскольку финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотных средств – организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

Пребывание оборотных средств в сфере обращения не способствует созданию нового продукта. Излишнее отвлечение их в сферу обращения – отрицательное явление. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в эту сферу являются рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Тема 5 Источники формирования и финансирования воспроизводства основных фондов строительства

1 Источники формирования, классификация и структура основных фондов

2 Значение, формы и виды воспроизводства основных фондов

3 Износ и амортизация основных фондов. Финансирование ремонта основных фондов

4 Показатели и пути повышения эффективности использования основных фондов

1 Источники формирования, классификация и структура основных фондов

Основные фонды – средства и орудия труда, участвующие во многих производственных циклах, сохраняющие свою натуральную форму и переносящие стоимость на изготавливаемый продукт частями, по мере их износа через аппарат амортизационных отчислений.

Основные фонды строительных организаций являются важнейшей частью материально-технической базы строительной индустрии. Планирование и финансирование воспроизводства основных фондов в строительном-монтажных организациях, а также контроль за их использованием осуществляется так же, как в промышленности. Однако имеются различия в составе и структуре основных фондов.

В строительстве к основным фондам строительного назначения относятся строительные машины и механизмы (экскаваторы, скрепы, бульдозеры, передвижные краны и др.), а также фонды, используемые в промышленном звене (станки, машины, контрольно-измерительные приборы и др.). Значительную долю в основных фондах строительных организаций составляют непроизводственные основные фонды. Они не принимают непосредственного участия в производственном процессе и включают жилые здания, объекты коммунального и культурно-бытового назначения, общежития, спортивные сооружения и т. п. Их назначение заключается в обслуживании работников строительства.

Источниками формирования имущества организаций и соответственно основных фондов, в зависимости от организационно-правовой формы, могут быть:

- денежные и материальные взносы учредителей;
- доходы, полученные от реализации строительном-монтажных работ, а также от других видов хозяйственной деятельности;
- доходы от ценных бумаг;
- кредиты банков и других кредиторов;

- капитальные вложения и дотации из бюджетов соответствующих уровней;
- другие источники, не запрещенные законодательством (например, лизинг).

Формирование, рост и лучшее использование производственных основных фондов во многом определяет технический уровень строительного производства и успешное выполнение строительных программ. Для оптимального формирования основных фондов необходимо учитывать их классификацию, т. е. деление их на такие группы, как производственные здания и сооружения, строительные машины, транспортные средства, оборудование силовое и производственное, инструмент и инвентарь. Планирование финансовых ресурсов для развития основных фондов должно учитывать их наличие, степень износа и потребность строительства. От правильной структуры основных фондов, соотношения их отдельных элементов во многом зависит эффективность строительных работ.

Классификация и структура основных фондов. Основные фонды в строительстве представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, действующих как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере.

В зависимости от специфики характера участия в производственном процессе и способа оборота основные фонды подразделяются на производственные и непроизводственные.

Основные непроизводственные фонды непосредственно не участвуют в создании строительной продукции и предназначены для удовлетворения социально-бытовых потребностей работников строительных организаций. Непроизводственные фонды строительных организаций включают объекты жилищного и коммунального хозяйства, культурно-бытового обслуживания, здравоохранения и просвещения.

Основные производственные фонды либо непосредственно участвуют в процессе создания строительной продукции, либо создают необходимые условия для его осуществления.

К основным производственным фондам строительства относятся следующие средства труда: рабочие машины и оборудование, силовые машины и оборудование, транспортные средства, инструмент и производственный инвентарь, производственные здания и сооружения.

К группе рабочих машин и оборудования относятся: строительные машины и механизмы (экскаваторы, скреперы, бульдозеры, подъемные краны и т. п.), применяемые непосредственно при производстве строительных и монтажных работ.

Силовые машины и оборудование включают: генераторы, производящие тепловую и электрическую энергию, газогенераторы, паровые кот-

лы, передвижные электростанции, компрессоры, оборудование трансформаторных подстанций и т. д.

Рабочие и силовые машины и оборудование – это машины, непосредственно участвующие в производстве строительно-монтажных работ, подготовке и обработке строительных материалов и оказывающие 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.

К основным производственным фондам относятся также группа средств труда (включающая строительный механизированный инструмент, конторское оборудование и мебель, компьютерную технику, информационные системы и системы обработки данных), стоимостная оценка которых определяется по нормативу, установленному в законодательном порядке, в настоящее время их стоимость определена в сумме свыше 10000 минимальных размеров месячной оплаты труда, или же имеющие длительный срок службы (свыше 1 года).

Группа производственные здания и сооружения объединяет инженерно-строительные объекты, назначением которых является создание условий, необходимых для осуществления процесса производства строительно-монтажных работ. К производственным зданиям относятся строения, занятые конторами, складами, лабораториями, телефонными станциями; проходные, контрольные и весовые пункты; пожарные вышки и депо; здания транспортного хозяйства (гаражи и т. д.) и все другие здания, обслуживающие строительное производство. К сооружениям в строительстве относятся мосты, эстакады, линии электропередач, водонапорные башни, шоссе и дороги, железнодорожные насыпи, бункера для хранения сыпучих материалов и т. д.

По степени участия в производственном процессе основные фонды делятся на активные и пассивные. Активная часть (рабочие и силовые машины и оборудование, транспортные средства, инструмент и инвентарь) непосредственно влияет на производство, количество и качество продукции. Пассивная часть (производственные здания и сооружения) создает необходимые условия для производственного процесса.

Отличительной чертой структуры основных производственных фондов для строительства является, прежде всего, значительный удельный вес активной части фондов по сравнению с их пассивной частью. Это 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.

По признаку использования основные фонды подразделяются на действующие, к которым относятся средства труда, функционирующие в процессе строительства, как в основном, так и в подсобных производствах, и бездействующие, которыми считаются фонды, находящиеся на стадии выбытия в связи с их износом, на консервации или в запасе.

По принадлежности основные производственные фонды подразделяются 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. Основными фондами, переданными в порядке оказания услуг, являются фонды, находящиеся на балансе специализированных организаций, но привлекаемые для выполнения строительно-монтажных работ вместе с обслуживающим персоналом. Оплата выполненных объемов работ осуществляется по акту за фактически отработанное время. Ремонт, техническое обслуживание фондов осуществляет их владелец. В настоящее время наметилась тенденция, при которой часть основных фондов привлекается для выполнения работ по лизингу.

2 Значение, формы и виды воспроизводства основных фондов

В процессе выполнения строительно-монтажных работ ежегодно часть основных фондов выбывает. Изношенные и выбывшие основные фонды необходимо заменять и обновлять. Их воспроизводство означает непрерывно повторяющийся процесс обновления в постоянно возрастающих масштабах на базе научно-технического прогресса. В целом обеспеченность строительства основными фондами значительно ниже, чем в промышленности. Кроме того, в строительной индустрии свыше 30% машинного парка имеет срок службы, превышающий нормативный. Выполнение задач по техническому перевооружению строительного производства требует увеличения капитальных вложений для возмещения и замены в первую очередь активной части основных фондов. В то же время капитальные вложения на развитие производственной базы строительных организаций нашей страны снизились.

Простое и расширенное воспроизводство основных фондов осуществляется при непосредственном участии финансов. Первоначальное формирование основных фондов строительных организаций, как и промышленных предприятий, осуществляется за счет вкладов участников (собственников) в имущество для обеспечения нормальной деятельности. Состав источников формирования основных фондов определяется организационно-правовой формой строительной организации и может включать акционерный капитал; вклады других предприятий; средства централизованных фондов, создаваемых в концернах, ассоциациях, министерствах; бюджетные ассигнования и др.

В процессе строительной деятельности денежные средства, необходимые для простого воспроизводства основных фондов, получают из выручки за выполненные строительные работы в виде амортизации. Вместе с выручкой амортизация поступает на расчетный счет и расходуется на финансирование капитальных вложений в основные фонды, на приобретение материалов, оборудования, механизмов.

Простое воспроизводство основных фондов включает в себя также процесс их ремонта. При этом в строительных организациях, где требуются крупные разовые затраты на ремонт объектов основных фондов или строительные работы носят сезонный характер, может создаваться ремонтный фонд.

Расширенное воспроизводство основных фондов требует капитальных вложений. Для этого создаются специальные финансовые фонды, прежде всего за счет собственных средств строительных организаций: амортизационных отчислений и прибыли. В качестве источника может выступать кредиторская задолженность; привлеченные средства от продажи ценных бумаг; паевые взносы; средства заказчика, используемые на создание временных зданий и сооружений на стройплощадке и т. п.

Бюджетные ассигнования резко сокращены, но повышается роль заемных финансовых средств (долгосрочных кредитов, облигационных займов и др.).

Долгосрочный банковский кредит предоставляется строительным организациям на приобретение строительных машин, транспорта, затраты по комплексной механизации работ, подсобных и вспомогательных процессов. Срок кредита определяется исходя из нормативного срока осуществления мероприятий и его окупаемости по проекту.

Источниками воспроизводства основных фондов строительных организаций могут выступать иностранные инвестиции, финансовый лизинг.

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

Прямые инвестиции (капитальные вложения) представляют собой затраты на создание новых объектов основного капитала, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих.

К новому строительству относятся затраты по сооружению объектов на новых площадках.

Под расширением понимается строительство вторых и последующих очередей предприятия, дополнительных производственных комплексов и производств, а также сооружение новых либо расширение существующих цехов основного назначения.

Реконструкция представляет собой полное или частичное переоборудование и переустройство предприятия (без строительства новых и расширения действующих цехов основного производственного назначения) с заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования, механизацией и автоматизацией производства, устранением диспропорций в технологических звеньях и вспомогательных службах. В результате реконструкции достигается увеличение объема производства на базе новой, более современной, технологии, расширение ассортимента или повышение качества продукции, улучшение ее конкурентоспособности на рынке. Реконструкция может осуществляться и в целях изменения профиля предприятия и организации производства новой продукции на имеющихся производственных площадях.

Техническое перевооружение включает комплекс мероприятий (без расширения производственных площадей) по повышению до современных требований технического уровня отдельных участков производства, агрегатов, установок путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, модернизации и замене устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным; совершенствованию организации и структуры производства.

Технологическая структура прямых инвестиций складывается из трех основных элементов:

- 1) приобретения оборудования, инструмента и инвентаря;
- 2) расходов на выполнение строительно-монтажных работ;
- 3) прочих прямых инвестиций, к числу которых относятся проектно-изыскательские работы, заблаговременное проведение мероприятий по вводу сооружаемых объектов в эксплуатацию.

В разных отраслях экономики удельный вес этих затрат в общей сумме прямых инвестиций неодинаков. Например, при строительстве тепловых электростанций, металлургических, химических, машиностроительных предприятий основную часть прямых инвестиций составляют затраты на оборудование. В жилищном и коммунальном строительстве в составе прямых инвестиций преобладают затраты на строительно-монтажные работы. Экономически наиболее выгодной является структура, где преобладают (по удельному весу) расходы на оборудование.

Работы по строительству предприятий, объектов, сооружений выполняются либо непосредственно силами предприятий и хозяйственных организаций, осуществляющих капитальные вложения (хозяйственный способ строительства), либо специальными строительными и монтажными организациями по договорам с заказчиками (подрядный способ строительства).

Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица.

Выбор источников финансирования основного капитала должен решаться предприятиями с учетом многих факторов: стоимости привлекаемого капитала, эффективности отдачи от него, соотношения собственного и заемного капитала, определяющего уровень финансовой независимости предприятия, степени риска различных источников финансирования, экономических интересов инвесторов и кредиторов.

3 Износ и амортизация основных фондов.

Финансирование ремонта основных фондов

В процессе производственного использования основные фонды постепенно изнашиваются и в результате утрачивают свою первоначальную и потребительскую стоимость. Различают физический и моральный износ основных фондов.

Физический износ представляет собой проявление воздействия на основные фонды природно-климатических и технических условий. Возникновение физического износа связано, прежде всего, с использованием основных фондов в производстве. Например, в процессе эксплуатации машин и оборудования отдельные их детали, узлы в результате трения, давления и ударов утрачивают свою прочность, изменяют формы и размеры. Могут увеличиваться зазоры между деталями, снижаться рабочие параметры механизмов, агрегатов в целом. Влияние физического износа рабочих и энергетических машин может сказаться на снижении их надежности и безопасности работы, увеличении расхода топливных ресурсов. Существенное влияние на степень износа оказывает интенсивность загрузки основных фондов.

Другой вид физического износа связан с воздействием сил природы на основные фонды. Влияние природы проявляется в виде воздействия атмосферных осадков, температуры воздуха, воды и т. п., которое вызывает коррозию, гниение, разрушение фондов. Кроме того, например, под воздействием сил природы, а также вследствие чрезвычайных обстоятельств (наводнений, землетрясений, пожаров, аварий) могут разрушаться здания, сооружения и т. д.

Физический износ характеризуется двумя показателями: степенью износа, выраженной в процентах, и стоимостью, выраженной в рублях. Физическому износу в стоимостном выражении соответствует часть стоимости фондов, перенесенная на себестоимость строительно-монтажных работ. Однако данный метод определения относительной величины износа не учитывает фактического состояния объекта, которое может не соответствовать сумме износа (амортизационным отчислениям). С целью устране-

ния этого недостатка степень износа можно рассчитать исходя из сопоставления фактических и нормативных сроков службы основных фондов.

Моральный износ заключается в том, что еще пригодные по своему материальному состоянию основные фонды становятся экономически невыгодными по сравнению с новыми, более эффективными, основными фондами того же назначения.

Моральный износ проявляется в двух формах. Моральный износ первой формы возникает в результате обесценивания старых основных фондов по причине снижения издержек производства в отраслях, поставляющих основные фонды строительству. В итоге стоимость новых основных фондов той же конструкции становится ниже, чем была у ранее выпущенных. Поэтому в процессе их эксплуатации на готовую продукцию (СМР) они будут переносить меньшую по величине долю стоимости, что делает их соответственно более эффективными и стимулирует замену старых фондов новыми. Моральный износ первой формы учитывается путем начисления амортизации не с первоначальной, а с восстановительной стоимости основных фондов.

Моральный износ второй формы связан с появлением новой, более производительной и экономичной строительной техники, применение которой приводит к уменьшению относительной полезности старых машин и оборудования и требует их замены или модернизации.

Моральному износу в большей степени подвержена активная часть основных производственных фондов. В силу научно-технического прогресса строительные машины и оборудование морально устаревают раньше их фактического физического износа.

Обе формы морального износа зачастую проявляются совместно. Списание физически годных, но морально устаревших основных фондов вызывает некоторые потери. Однако экономический эффект от внедрения новой техники значительно перекрывает этот ущерб.

Главное средство предотвращения потерь от морального износа – более интенсивное использование оборудования, увеличение сменности его работы.

Важными характеристиками основных фондов служат коэффициенты выбытия и обновления основных фондов.

Коэффициент выбытия основных фондов показывает степень интенсивности выбытия и исчисляется как отношение стоимости основных фондов, выбывающих за определенный период к стоимости основных фондов на начало периода. Коэффициент обновления основных фондов исчисляется как отношение стоимости вновь введенных в действие основных фондов за какой либо период к стоимости основных фондов на конец этого периода.

В результате физического и морального износа основные фонды, участвующие в процессе производства, постепенно утрачивают полезные свойства средств труда и требуют их замены. Одним из источников денежных средств для возмещения выбывающих основных фондов является их амортизация. Износ основных фондов в стоимостном выражении условно равен амортизации.

Амортизация основных фондов – это постепенное перенесение стоимости средств труда по мере их физического и морального износа на стоимость производимой продукции с целью накопления денежных средств для последующего возмещения изношенных основных фондов.

Сумма амортизации включается в себестоимость СМР в виде амортизационных отчислений, которые представляют собой денежное выражение размера амортизации, соответствующего степени износа основных фондов. Размер амортизационных отчислений определяется по установленным нормам. Норма амортизации – это процентное отношение годовой суммы амортизации к первоначальной (балансовой) стоимости основных фондов.

Амортизация на все находящиеся на балансе строительной организации основные фонды независимо от того, находятся они в эксплуатации или запасе (резерве), начисляется ежемесячно в размере 1/12 части годовой нормы. При введении ускоренной амортизации норма годовых амортизационных отчислений увеличивается не более чем в два раза.

Амортизационные отчисления, взимаемые со стоимости действующих основных фондов, образуют амортизационный фонд. Амортизационный фонд используется по следующим направлениям: на реновацию (в том числе в фонд развития производства, науки и техники предприятия и вышестоящей организации по утвержденному нормативу) и на капитальный ремонт.

Для поддержания основных фондов в работоспособном состоянии осуществляется их текущий и капитальный ремонт. При текущем ремонте заменяются или восстанавливаются отдельные узлы машин и оборудования, а также детали и конструкции ремонтируемых зданий и сооружений. Капитальным ремонтом машин и оборудования считается такой ремонт, при котором осуществляется разборка агрегата, замена или восстановление всех изношенных деталей и узлов, последующая сборка и испытание отремонтированного оборудования. Капитальным ремонтом зданий и сооружений является ремонт, при котором изношенные конструкции и детали заменяются новыми, более прочными и экономичными, улучшающими эксплуатационные возможности ремонтируемых объектов.

Расходы на все виды ремонта включаются в состав затрат на производство и реализацию продукции по их фактической величине без предварительного планирования. Экономическое содержание такого подхода за-

ключается в том, что чем меньше затраты на выполнение ремонтов, тем выше прибыль организации.

Предприятия осуществляют также ремонт объектов непроизводственного назначения (дошкольных учреждений, клубов, жилья и т. д.). Источником финансирования ремонта основных непроизводственных фондов является чистая прибыль, которая остается в распоряжении предприятия.

4 Показатели и пути повышения эффективности использования основных фондов

Для оценки уровня эффективности использования 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.

Наиболее широко из общих показателей используется показатель фондоотдачи, который отражает эффективность использования овеществленного в основных производственных фондах труда и характеризует количество продукции, приходящейся на 1 руб. стоимости основных фондов. Показатель фондоотдачи определяется по формуле:

$$F_o = C_{смп} / F_{ср}, \quad (25)$$

где $C_{смп}$ – годовой объем строительно-монтажных работ в сметных ценах, руб.;

$F_{ср}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.

Показатель фондорентабельности может быть рассчитан по формуле:

$$F_{рент} = \Pi / F, \quad (26)$$

где Π – годовая прибыль организации, руб.;

F – среднегодовая стоимость производственных фондов (основных фондов и оборотных средств), руб.

Рассчитанный таким образом показатель фондорентабельности характеризует рентабельность (доходность) использования производственных фондов и дает возможность строительной организации оценивать качественную сторону их использования.

Показателем, обратным фондоотдаче, является фондоемкость, показывающая, какая часть стоимости основных производственных фондов приходится на 1 руб. выполненного объема работ:

Уровень оснащенности строительных организаций основными производственными фондами характеризуется рядом показателей, в том числе показателем фондовооруженности труда, который определяется как отношение среднегодовой стоимости активной части основных производствен-

ных фондов к среднесписочной численности рабочих в наиболее загруженную смену.

Между показателями фондоотдачи, производительностью труда и фондовооруженностью существует связь, которую можно проследить следующим образом: чем выше производительность труда, тем выше фондоотдача, и наоборот, более высокие темпы роста фондовооруженности по сравнению с ростом производительности труда отрицательно влияют на использование основных фондов, снижают фондоотдачу.

К частным показателям, характеризующим эффективность использования основных фондов, относятся показатели использования машин и механизмов по времени и производительности. Все частные показатели можно разделить на две категории: показатели, характеризующие экстенсивность использования машин и оборудования, и показатели, характеризующие интенсивность их использования.

Одним из показателей, характеризующих экстенсивность использования активной части основных фондов, является коэффициент использования машин по времени – коэффициент экстенсивности – отношение фактического времени работы в течение года к нормативному (плановому) времени работы в течение года.

К числу показателей, отражающих интенсивность использования машинного парка, следует отнести в первую очередь показатель выполнения норм выработки машин за определенный период – коэффициент интенсивной нагрузки.

Обобщающим частным показателем можно считать коэффициент интегральной загрузки машин и оборудования который характеризует соотношение фактически выполненных и плановых объемов работ для конкретной машины или оборудования за определенный период времени.

Данные о работе строительных организаций свидетельствуют, что резервы улучшения использования основных фондов строительного производства чрезвычайно велики. Реализация их должна идти по двум основным направлениям: увеличение времени использования основных фондов (экстенсивный путь); увеличение выпуска продукции в единицу времени использования основных фондов (интенсивный путь).

К числу факторов, влияющих на улучшение использования основных производственных фондов по времени, относятся:

- увеличение сменности работы основных фондов;
- снижение внутрисменных простоев в строительных организациях;
- обеспечение лучшего использования календарного времени работы строительной техники.

Интенсивность использования основных производственных фондов (активной их части) может быть обеспечена в результате осуществления следующих мероприятий:

- внедрения передовых методов организации и технологии производства строительно-монтажных работ;
- повышения степени сборности зданий и сооружений, возводимых строительными организациями, что повлечет за собой улучшение использования монтажных кранов по грузоподъемности и мощности;
- внедрения системы научной организации труда;
- механизации и автоматизации процессов управления машинами;
- повышения квалификации рабочих, обслуживающих строительную технику, и т. д.

Тема 6 Финансовый план строительного предприятия

1 Роль финансового планирования в рыночной экономике

2 Содержание и составление текущих финансовых планов

3 Оперативная финансовая работа

1 Роль финансового планирования в рыночной экономике

Финансовое обеспечение хозяйственной деятельности предприятия осуществляется на основе финансового плана, который дает возможность определять источники и объемы финансовых ресурсов исходя из планируемых масштабов производства, сбыта, экономического и социального развития. В то же время планируемые объемы финансовых ресурсов позволяют соизмерять намечаемые в планах экономического и социального развития затраты с реальными возможностями и ориентироваться на обеспечение материально-финансовой сбалансированности.

В связи с переводом экономики страны на рыночные начала повысилась роль бюджетного и финансового плана как основных инструментов финансово-кредитной политики, призванной содействовать соблюдению экономических пропорций распределения чистого дохода на потребление и накопление на уровне предприятия. Возможность такого влияния финансового плана на экономику предприятия обусловливается органической связью финансовых показателей со всеми экономическими показателями его работы. Поэтому финансовый план увязывается с планами экономического и социального развития. В финансовом плане находят отражение в стоимостной форме движение финансовых ресурсов и конечный финансовый результат – прибыль или доход в зависимости от применяемых на предприятии форм хозяйствования; поступления, формирующие в совокупности с прибылью финансовые ресурсы, а также их распределение между бюджетом и предприятием.

Финансовое планирование активно влияет на все стороны работы предприятия через выбор объектов финансирования, направления денежных средств, а также способствует рациональному использованию трудовых, материальных, денежных ресурсов. Наряду с этим через финансовое планирование и финансовый план общество предъявляет каждому предприятию требования по эффективности работы и материально-финансовой сбалансированности.

Рынок повысил требования к предприятиям в обеспечении своевременности платежей поставщикам за продукцию, работы и услуги. Их выполнение возможно лишь при безубыточной работе предприятий, достаточной мобильности финансовых ресурсов и высокой эффективности. Это достижимо при налаженной финансовой работе, обеспечивающей, прежде всего, достаточно точный прогноз динамики финансовых ресурсов в усло-

виях, далеких от идеальных (спады и подъемы в спросе и предложении на продукцию, повышение и падение цен и другие конъюнктурные факторы).

Таким образом, основными задачами финансового планирования на предприятии являются:

- обеспечение производственного процесса необходимыми финансовыми ресурсами, определение плановых объемов необходимых денежных фондов и направления их расходования;
- установление рациональных финансовых отношений с бюджетом, банком, страховыми организациями и другими хозяйствующими субъектами;
- выявление путей наиболее рационального вложения капитала и резервов по эффективному использованию;
- увеличение прибыли за счет экономного использования денежных средств;
- осуществление контроля за образованием и расходованием денежных средств;
- соблюдение интересов акционеров и других инвесторов.

Финансовые планы бывают перспективными, текущими и оперативными. Перспективный финансовый план – это план на период от трех до пяти лет или более длительный срок; текущий финансовый план – это годовой финансовый план с поквартальной разбивкой; оперативный – двухнедельный и месячный план, кредитные и кассовые заявки, платежные календари.

В перспективном финансовом плане применяются укрупненные методы расчета отдельных статей. При этом те статьи финансового плана, по которым отсутствуют проектировки по исходным данным, определяются ориентировочно и в течение планируемого периода уточняются. Во всем остальном порядок составления перспективного и годового финансового плана одинаков.

Перспективные финансовые планы выступают важной частью бизнес-плана, обобщают все другие его разделы в стоимостном выражении. В этом финансовом плане прогнозируется объем продаж, сумма прибыли, размер инвестиций, уровень использования собственных средств, а также необходимый размер заемных средств. При рассмотрении источников финансирования учитывается предполагаемая система финансирования и ее инструменты (банковские кредиты, векселя, облигации, опционы, акции и т. д.); величина процентов и основных выплат по долгу, гарантии или залог, обеспечивающие безопасность финансовых соглашений; показатели финансового рычага (например, определяющие уровень риска проекта и сопоставленные с отраслевыми показателями); налоговые преимущества, которые могут быть получены при определенном финансировании бизнеса.

Прогнозируя источники финансирования, необходимо учитывать все возможные ресурсы капитала – от обращения в банк, привлечения венчурных (рискованных) инвестиций и выпуска ценных бумаг (акций, облигаций) до поиска помощи у федерального правительства и муниципальных структур.

В зависимости от экономических особенностей предприятия (фирмы, акционерного общества и т. п.) в состав перспективного финансового плана может входить:

- план доходов;
- план расходов;
- баланс активов и пассивов.

План доходов содержит такие показатели, как выручку от продаж, поступления от дебиторов и заемные средства. План расходов охватывает такие показатели, как прямые затраты, управленческие расходы, затраты на сбыт, арендные платежи, платежные услуги, затраты на маркетинг, проценты за капитал, страховые взносы, прочие расходы.

Баланс активов и пассивов предприятия необходим для определения направлений денежных средств в отдельные виды активов и их источников. В числе активов баланса необходимо учитывать текущие активы предприятия (счет в банке, средства в кассе, дебиторы), которые являются наиболее мобильными ресурсами, а также запасы и фиксированные активы. В составе пассивов отражаются собственные и заемные средства, причем важное значение имеет правильное планирование их структуры, ее изменения в течение прогнозируемого периода.

В практике финансового планирования применяются следующие методы: экономического анализа, нормативный, балансовых расчетов, денежных потоков, метод многовариантности, экономико-математическое моделирование.

Процесс финансового планирования включает несколько этапов.

На первом анализируются финансовые показатели за предыдущий период. Для этого используют основные финансовые документы предприятий - бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств. Они имеют важное значение для финансового планирования, так как содержат данные для анализа и расчета финансовых показателей деятельности предприятия, а также служат основой для составления прогноза этих документов. Причем сложная аналитическая работа на этом этапе несколько облегчается тем, что форма финансовой отчетности и планируемые финансовые таблицы одинаковы по содержанию.

Второй этап предусматривает составление основных прогнозных документов, таких, как прогноз баланса, отчета о прибылях и убытках, движения денежных средств (движение наличности), которые относятся к

перспективным финансовым планам и включаются в структуру научно-обоснованного бизнес-плана предприятия.

На третьем этапе уточняются и конкретизируются показатели прогнозных финансовых документов посредством составления текущих финансовых планов.

На четвертом этапе осуществляется оперативное финансовое планирование.

Завершается процесс финансового планирования практическим внедрением планов и контролем за их выполнением.

2 Содержание и составление текущих финансовых планов

Текущий, или годовой, финансовый план разрабатывается с помощью более точных по сравнению с перспективным планом методов расчета.

Годовой финансовый план предприятия является завершающей частью бизнес-плана. Основой для составления финансового плана служат результаты разработок всех предыдущих разделов бизнес-плана, производственной программы; планы маркетинга, реализации продукции, снижения ее себестоимости, прибыли, издержек и рентабельности, материально-технического снабжения, инвестиций, капитального строительства и повышения эффективности производства и др.

В современных условиях наиболее приемлемой методикой выступает составление финансового плана в виде баланса доходов и расходов. В этом балансе выявляется соотношение доходов и расходов с платежами в бюджет, отчислениями в резервный фонд, выплатой дивидендов, отражаются кредитные взаимоотношения, рентабельность производства и распределение прибыли на накопление и потребление.

Баланс доходов и расходов предприятий может состоять из четырех взаимосвязанных разделов:

- 1) доходы и поступления средств;
- 2) расходы и отчисления средств;
- 3) кредитные взаимоотношения;
- 4) взаимоотношения с бюджетом.

В первом разделе – «Доходы и поступления средств» – отражаются источники поступления средств и доходов в виде прибыли от реализации продукции и прочей реализации и капитального строительства, внереализационные доходы. В этом же разделе отражаются другие внутренние источники доходов предприятия и поступления из внешних источников.

Во втором разделе – «Расходы и отчисления средств» – основное место занимают затраты на капитальные вложения, прирост норматива собственных оборотных средств, отчисления в фонды экономического стимулирования, на научно-исследовательские работы, на приобретение ценных

бумаг, подготовку кадров, жилищно-коммунальное хозяйство, отчисления в благотворительные фонды и другие расходы.

Третий раздел баланса доходов и расходов – «Кредитные взаимоотношения» – включает подразделы: «Получение кредитов» (доходная часть) и «Погашение кредитов» (расходная часть). В доходной части 3-го раздела предусматривается получение долгосрочных кредитов на капитальные вложения, внедрение новой техники, расширение производства товаров народного потребления и улучшенного качества. В расходной части раздела «Кредитные взаимоотношения» планируется погашение кредита, а также плата по процентам за банковский кредит.

Четвертый раздел – «Взаимоотношения с бюджетом и внебюджетными фондами» – отражает налоговые платежи предприятия в бюджет и внебюджетные фонды.

В целом финансовый план должен быть сбалансирован. Итог доходов и поступлений средств в сумме с итогом получения кредитов и ассигнований из бюджета всегда должен быть равен итогу расходов и отчислений в сумме с итогом погашения кредитов и платежей в бюджет.

На предприятиях промышленности процесс финансового планирования осуществляется в два этапа. На первом этапе, исходя из показателей, установленных перспективными планами и разработанных на их основе проектов планов по производству и себестоимости предприятия, составляют проект финансового плана на следующий год.

На втором этапе, в соответствии с планом, утвержденным собранием акционеров, советом директоров, доводят до подразделений предприятий основные финансовые показатели их работы: прибыль, рентабельность, платежи, ассигнования из бюджета и др.

Составление финансового плана предприятия производится на основе следующих экономически обоснованных расчетов: плановой прибыли, потребности в оборотных средствах, амортизационных отчислений, плана финансирования капитальных работ и инвестиций, сметы доходов и расходов жилищно-коммунального хозяйства и т. д.

Планирование прибыли связано, прежде всего, с определением размера плановых накоплений от реализации товарной продукции, прочей реализации и т. д.

Проверочная таблица (шахматка) составляется в следующей последовательности. Вначале заполняется последняя итоговая графа по вертикали. В этой графе указываются данные расходной части финансового плана: капитальные вложения, затраты на нематериальные активы, прирост норматива собственных оборотных средств, отчисления в фонды экономического стимулирования, налоги на прибыль, погашение кредита и т. д. После этого заполняется итоговая строка по горизонтали с указанием данных доходной части баланса: прибыли, амортизационных отчислений;

средств, отчисляемых из себестоимости продукции на научно-исследовательские работы и поступающих от других организаций; ассигнования из бюджета и т. д. Если финансовый план составлен правильно, то итоги по вертикали и горизонтали должны совпадать.

3 Оперативная финансовая работа

Важнейшей частью финансовой работы на предприятиях являются повседневные организационные меры по выполнению утвержденного финансового плана. Для этого финансовый отдел конкретизирует задания финансового плана, доводит их до исполнителей и обеспечивает своевременное поступление денежных средств на предприятие, а также выполнение денежных обязательств перед бюджетом, банками и поставщиками.

В число оперативных функций финансовых работников на предприятии входят оформление финансовых документов, организация получения в банке денег на зарплату, оформление заявлений и необходимых расчетов на получение банковских ссуд; расчеты с поставщиками и покупателями; применение финансовых санкций к другим предприятиям; получение в банках выписок о произведенных операциях по счетам.

Финансовые службы предприятия должны обеспечивать своевременное получение денежных средств за реализованную продукцию, оформление банковских ссуд, а также средств из бюджета. Для этого на предприятиях составляются план денежных потоков, кредитный план, кассовый план, платежные календари, план валютных доходов и расходов.

План денежных потоков. Денежный поток есть оборот денег, включающий в себя поступление денег и их расходование. Движение денежных средств отражается в плане денежных потоков.

В плане денежных потоков все поступления денег (выручка от реализации продукции, услуг, работ, амортизационные отчисления, прибыль от реализации имущества и активов, взносы в уставный капитал, полученные кредиты и др.) и все расходы денег (затраты на производство и реализацию продукции, услуг, работ, уплата налогов, выплаты дивидендов, погашение кредитов и т. п.) отражаются в периоды времени, соответствующие фактическим датам осуществления этих платежей с учетом времени задержки оплаты за реализованную продукцию, работы, услуги, времени задержки платежей за поставки сырья и материалов, условий реализации продукции (авансовые платежи, рассрочка платежей), а также условий формирования производственных запасов.

Хозяйственная деятельность хозяйствующего субъекта подразделяется на три вида: производственно-торговая, инвестиционная, финансовая.

Целью финансирования является обеспечение положительной суммы остатка ликвидных средств во все периоды времени. Это будет свидетельствовать о финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Поэтому

величина «каш-баланса» должна быть всегда положительной. Отрицательная величина «каш-баланса» означает, что хозяйствующий субъект не в состоянии за счет денежных средств, находящихся в его распоряжении (собственных и чужих), покрыть свои расходы, т. е. фактически является банкротом.

План денежных потоков является документом, позволяющим определить потребность в капитале и служащим для оценки эффективности использования капитала.

Кредитный план. Кредитный план представляет собой план поступлений кредитов и их погашения в намеченные кредитным договором сроки. Сумма возврата кредита складывается из основного долга и процентов по нему.

Кассовый план. Кассовый план предусматривает оборот наличных денежных средств предприятия через кассу в планируемом квартале. Своевременная обеспеченность наличными денежными средствами характеризует состояние финансовых отношений между хозяйствующим субъектом и его трудовым коллективом. Поэтому составление кассовых планов и контроль за их выполнением имеют важное значение для повышения платежеспособности, предопределяющей всю финансово-коммерческую деятельность хозяйствующего субъекта.

Кассовый план составляется на квартал. Он состоит из четырех частей.

В первой части отражается поступление наличных денег в кассу предприятия (торговая выручка, выручка за путевки, за транспортные услуги, квартплата, и т. п.), кроме денег, получаемых в банке.

Во второй части планируются различные виды выдачи наличных денег из кассы (заработной платы, премий, пенсий, командировочных, пособий и т. д.).

В третьей части кассового плана делается расчет выплаты заработной платы и других видов оплаты труда с учетом всех удержаний (налогов, погашение ссуд и т. д.).

Четвертая часть содержит календарь выдачи зарплаты работникам в соответствии со сроками, предусмотренными коллективными договорами и договорами расчетно-кассового обслуживания коммерческими банками.

Кассовый план служит основанием для установления банком лимита остатка наличных денег в кассе предприятия.

Платежный календарь. Платежный календарь – план рациональной организации оперативной финансовой деятельности хозяйствующего субъекта, в котором календарно взаимосвязаны все источники поступлений денежных средств (выручка от реализации, кредиты и займы, прочие поступления) с расходами на осуществление финансово-коммерческой деятельности. Платежный календарь отражает доходы, поступления

средств, отношения с бюджетом по налогам, кредитные отношения. Поэтому он охватывает движение всех денежных средств хозяйствующего субъекта. Платежный календарь используется для контроля за платежеспособностью и кредитоспособностью. Составляется он по всем статьям денежных поступлений и расходов, проходящих через расчетные и ссудные счета предприятия в банке, что позволяет определить обеспеченность за счет собственных и заемных финансовых средств выполнения всех обязательств по платежам. В платежном календаре поступление денег и денежные расходы должны быть сбалансированы. Если денежные поступления превышают расход денег, то в балансе отражаются денежные накопления, что определяет платежеспособность и устойчивость финансового состояния предприятия на предстоящий планируемый период.

Превышение планируемых расходов над ожидаемым поступлением денежных средств означает недостаточность собственных возможностей предприятия для их покрытия (неплатежеспособность), что свидетельствует об ухудшении финансового состояния. В этом случае необходимо перенести часть первоочередных платежей на следующий календарный период или принять оперативные меры по изысканию дополнительных источников. Платежный календарь составляется исходя из конкретных данных оперативного учета операций по расчетному счету в банке, учета сдачи расчетных документов в банк, сведений о состоянии срочных и просроченных платежей, расчетов с дебиторами и кредиторами, об остатках задолженности по срочным и просроченным ссудам и т. п.

План валютных доходов и расходов. План валютных доходов и расходов составляется на основе предполагаемого объема валютной выручки от реализации товаров на экспорт в соответствии с заключенными контрактами, на основе плановых поступлений валюты от реализации товаров, работ, услуг на внутреннем рынке, других поступлений валюты и предполагаемых расходов в валюте.

Важное место в работе финансовых служб занимает оперативный финансовый контроль. Основными задачами оперативного финансового контроля на предприятии являются: обеспечение сохранности имущества, усиление коммерческого расчета, пресечение бесхозяйственности, укрепление финансово-кредитной дисциплины, соблюдение правил выплаты дивидендов, рационального использования фондов экономического стимулирования, выполнение плана прибыли и т. п. Решению этих задач способствует анализ отчетов о выполнении оперативных финансовых планов. Такие отчеты позволяют принимать необходимые меры для устранения недостатков в работе предприятия. Отчеты о выполнении оперативного плана составляются исходя из определенных фактических сведений. Так, сведения о расходах средств предприятия берутся:

- из оплаченных чеков и поручений на перечисления, связанных с выплатой заработной платы, – о заработной плате;
- из журнала, в котором регистрируются все выписанные предприятием платежные поручения, – о перечислениях в бюджет и внебюджетные фонды на финансирование капитального строительства;
- из соответствующих выписок банка – о погашении обязательств перед бюджетом и поставщиками; об изменении остатка на расчетных документах, не оплаченных в срок покупателями.

Таким образом, в процессе составления и исполнения оперативного финансового плана осуществляется контроль за движением материальных ресурсов, за выполнением планов по производству и реализации продукции. В ходе исполнения планов выявляются недостатки в работе отдельных производственных подразделений.

Тема 7 Ценообразование и сметная стоимость строительства

1 Сущность ценообразования в строительстве

2 Система сметных норм и цен в строительстве

3 Совершенствование системы ценообразования

4 Подрядные торги в строительстве

1 Сущность ценообразования в строительстве

Механизм ценообразования в строительстве имеет специфические особенности. Прежде всего это связано с особым характером продукции строительства, с местными условиями строительства, большое влияние на него оказывают топографические, инженерно-геологические и климатические факторы, а также территориальные различия в условиях оплаты труда рабочих-строителей. На механизме ценообразования сказываются и особенности строительства как отрасли народного хозяйства: многообразие строительной продукции, длительный технологический цикл по сравнению с другими отраслями материального производства, высокая материалоемкость.

Особенность формирования цены на строительную продукцию состоит и в том, что в этом процессе одновременно участвуют проектировщик, заказчик и подрядчик.

Основные задачи системы ценообразования в строительстве следующие:

- формирование свободных (договорных) цен на строительную продукцию;
- обеспечение полного набора сметных нормативов (элементных и укрупненных) и различных условий их применения при самостоятельности субъектов инвестиционной деятельности;
- определение стоимости строительства на разных этапах инвестиционного цикла.

При определении стоимости строительства необходимо обеспечивать:

- гибкий, вариантный подход к вопросам ценообразования, без жесткой регламентации и чрезмерной централизации;
- соблюдение принципа равноправия участников инвестиционного процесса, обязательного взаимного согласия сторон по принимаемым решениям в ходе согласования свободных (договорных) цен на строительную продукцию;
- рекомендательный характер общих положений с учетом отраслевых и местных особенностей осуществления строительства путем отражения этих особенностей в ведомственных и региональных методических документах;

- возможность более широкого выбора соответствующей нормативной базы, на основе которой проводится расчет затрат.

Определение стоимости строительства объектов целесообразно рассматривать для четырех стадий инвестиционного процесса:

- 1 стадия – предпроектная;
- 2 стадия – рабочее проектирование;
- 3 стадия – реализация проекта;
- 4 стадия – ликвидация проекта.

На каждой стадии расчет стоимости строительства должен осуществляться на основе исходной информации на уровне замысла, эскизного, рабочего проектов, взаиморасчетов за выполненные работы и завершения проекта путем определения его остаточной стоимости.

В составе предпроектных проработок определяют стоимость на полное развитие предприятия, здания или сооружения с выделением стоимости по каждой из очередей, по объектам производственного назначения и по объектам жилищно-гражданского назначения. В случае необходимости отдельно определяют стоимость возведения, расширения, реконструкции, технического перевооружения базы строительной индустрии, а также других объектов, которые требуются в связи с намечаемым строительством. В результате получают расчетную стоимость строительства для обоснования инвестиций.

В расчеты по определению стоимости строительства включаются средства на временные здания и сооружения, среднегодовые затраты на удорожание работ в зимнее время (включаются в расчет независимо от времени выполнения работ), резерв на непредвиденные работы и затраты, а также платежи, относимые на себестоимость, но не учтенные нормой накладных расходов (налог на дороги, налог на добавленную стоимость (НДС), страхование стройрисков, при условии заключения договора со страховой компанией).

В составе проектно-сметной документации определяется сметная стоимость строительства предприятий, зданий и сооружений. Сметная стоимость строительства – это сумма денежных средств, необходимых для его осуществления в соответствии с проектными материалами.

Сметная стоимость является основой для определения капитальных вложений, финансирования строительства, формирования договорных цен на строительную продукцию, расчетов за выполненные подрядные работы, оплаты расходов по приобретению оборудования и доставке его на стройки, а также возмещения других затрат за счет средств, предусмотренных сводным сметным расчетом. На основе сметной документации осуществляются также учет и отчетность, хозяйственный расчет и оценка деятельности строительно-монтажных (ремонтно-строительных) организаций и заказчиков. Исходя из сметной стоимости определяется в установленном

порядке балансовая стоимость вводимых в действие основных фондов по построенным предприятиям, зданиям и сооружениям.

Основанием для определения сметной стоимости строительства служат:

- проект и рабочая документация (РД), включая чертежи, ведомости объемов строительных и монтажных работ, спецификации и ведомости на оборудование, основные решения по организации и очередности строительства, принятые в проекте организации строительства (ПОС), а также пояснительные записки к проектным материалам;
- действующие сметные нормативы, а также отпускные цены и транспортные расходы на оборудование, мебель и инвентарь;
- отдельные, относящиеся к соответствующей стройке, решения федеральных и других органов государственного управления.

Для определения сметной стоимости строительства предприятий, зданий и сооружений составляется следующая документация:

- а) в составе проекта: сводный сметный расчет стоимости строительства и (при необходимости) сводка затрат, объектные и локальные сметные расчеты, сметные расчеты на отдельные виды затрат;
- б) в составе рабочей документации (РД): объектные и локальные сметы.

Сметная документация составляется с учетом информации о текущем изменении цен на различные применяемые в строительстве ресурсы. Эта информация может быть получена на договорной основе в региональных центрах по ценообразованию в строительстве, Межрегиональном центре по ценообразованию в строительстве и промышленности строительных материалов Госстроя России, а также в органах государственной статистики.

2 Система сметных норм и цен в строительстве

Сметные нормативы – это обобщенное название комплекса сметных норм, расценок и цен, объединенных в отдельные сборники. Вместе с правилами и положениями, содержащими в себе необходимые требования, они служат основой для определения сметной стоимости строительства, реконструкции и капитального ремонта зданий и сооружений, расширения и технического перевооружения предприятий всех отраслей народного хозяйства.

Сметной нормой называется совокупность ресурсов (затрат труда работников строительства, времени работы строительных машин, потребности в материалах, изделиях, конструкциях и т. п.), установленная на принятый норматив строительных, монтажных или других работ.

Главной функцией сметных норм является определение нормативного количества ресурсов, необходимых для выполнения соответствующей

щего вида работ, как основы для последующего перехода к стоимостным показателям.

Сметные нормы могут быть использованы для определения потребности в затратах труда, строительных машинах, материалах, изделиях и конструкциях при разработке проектов организации строительства (ПОС) и проектов производства работ (ППР).

Сметными нормами предусмотрено производство работ в нормальных (стандартных) условиях, не осложненных внешними факторами. При производстве работ в особых условиях: стесненности, загазованности, вблизи действующего оборудования, в районах со специфическими факторами (безводность, высокогорность и др.) – к сметным нормам применяются коэффициенты, приводимые в общих положениях к сборникам нормативов.

Правила определения стоимости отдельных видов работ приводятся в технической части соответствующих сборников сметных норм.

Сметные нормативы подразделяются на следующие виды:

- государственные сметные нормативы – ГСН;
- отраслевые сметные нормативы – ОСН;
- территориальные сметные нормативы – ТСН;
- фирменные сметные нормативы – ФСН;
- индивидуальные сметные нормативы – ИСН.

Государственные, производственно-отраслевые, территориальные, фирменные и индивидуальные сметные нормативы образуют систему ценообразования и сметного нормирования в строительстве.

К государственным сметным нормативам относятся сметные нормативы, входящие в состав подгрупп 81, 82 и 83 8-й группы «Документов по экономике».

К отраслевым сметным нормативам относятся сметные нормативы, введенные для строительства, осуществляемого в пределах соответствующей отрасли.

К территориальным сметным нормативам относятся сметные нормативы, введенные для строительства, осуществляемого на территории соответствующего субъекта Российской Федерации.

Территориальные сметные нормативы предназначены для организаций, осуществляющих строительство или капитальный ремонт на территории соответствующего субъекта Российской Федерации, независимо от их ведомственной подчиненности и источников финансирования выполняемых работ.

К фирменным сметным нормативам или собственной нормативной базе пользователя относятся сметные нормативы, учитывающие реальные условия деятельности конкретной организации производителя работ. Как правило, эта нормативная база основывается на нормативах государст-

венного, отраслевого или территориального уровня с учетом особенностей и специализации подрядной организации.

В случае отсутствия в действующих сборниках сметных норм и расценок отдельных нормативов по предусматриваемым в проекте технологиям работ допускается разработка соответствующих индивидуальных сметных норм и единичных расценок, которые утверждаются заказчиком (инвестором) в составе проекта (рабочего проекта). Индивидуальные сметные нормы и расценки разрабатываются с учетом конкретных условий производства работ со всеми усложняющими факторами.

Применение фирменных и индивидуальных сметных нормативов для определения стоимости строительства, финансирование которого производится с привлечением средств федерального бюджета, рекомендуется после их согласования с соответствующим уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в области строительства.

При применении индивидуальных сметных норм и расценок начисление на них повышающих коэффициентов не производится.

Сметные нормативы подразделяются на элементные и укрупненные.

К элементным сметным нормативам относятся государственные элементные сметные нормы (ГЭСН-2001) и индивидуальные элементные сметные нормы, а также нормы по видам работ.

К укрупненным сметным нормативам относятся сметные нормативы, выраженные в процентах, в том числе:

- нормативы накладных расходов;
- нормативы сметной прибыли;
- сметные нормы дополнительных затрат при производстве строительно-монтажных работ в зимнее время;
- сметные нормы затрат на строительство временных зданий и сооружений;
- индексы изменения стоимости строительно-монтажных и проектно-изыскательских работ, устанавливаемые к базовому уровню цен;
- нормативы затрат на содержание службы заказчика (технического надзора)
- укрупненные сметные нормативы и показатели, в том числе:
 - укрупненные показатели базисной стоимости строительства (УПБС);
 - укрупненные показатели базисной стоимости по видам работ (УПБС ВР);
 - сборники показателей стоимости на виды работ (сборники ПВР);
 - укрупненные ресурсные нормативы (УРН) и укрупненные показатели ресурсов (УПР) по отдельным видам строительства;

- укрупненные показатели сметной стоимости (УПСС);
- прейскуранты на потребительскую единицу строительной продукции (ППЕ);
- прейскуранты на строительство зданий и сооружений;
- сметные нормы затрат на оборудование и инвентарь общественных и административных зданий (НИАЗ);
- сметные нормы затрат на инструмент и инвентарь производственных зданий (НИПЗ);
- показатели по объектам-аналогам;
- другие нормативы.

С целью достижения повышения точности сметных расчетов при составлении сметной документации на основе укрупненных сметных нормативов возможно применение поправок, учитывающих:

- изменения технического уровня и социального прогресса за период от времени окончания строительства объекта-аналога до времени проектирования и строительства нового объекта;
- нестандартные инженерно-геологические условия, влияющие на проектные решения по основаниям и фундаментам зданий сооружений;
- региональные колебания цен на материально-технические ресурсы;
- различия в архитектурно-планировочных и конструктивных решениях и иные факторы.

3 Совершенствование системы ценообразования

Становление и развитие рынка инвестиций, проектов и строительных услуг требует коренного пересмотра сложившихся представлений о механизме ценообразования, адекватного новым условиям хозяйствования, модели цены на строительную продукцию, принципах формирования и методах управления системой цен.

На стадии производства возможно определить лишь исходный уровень цены. И лишь рыночный спрос на продукцию, учитывающий ее потребительские характеристики, сформирует, в конечном счете, уровень цены. В строительном ценообразовании центр тяжести должен переноситься с калькуляционных методов на экономические методы, основанные на применении договорных (контрактных) цен на готовую строительную продукцию – предприятия, пусковые комплексы, объекты. Эта продукция, ее технико-экономический уровень и прежде всего цена объекта, учитывающая его потребительские характеристики и качество, должны стать предметом договоров (контрактов) между заказчиками и подрядными организациями, заключаемых в процессе торгов на инвестиционном рынке.

Ценообразование в строительстве традиционно отличается от ценообразования в промышленности, других отраслях материального произ-

водства значительной спецификой, сложившейся под влиянием технико-экономических особенностей этого сектора экономики. Эта специфика характеризуется, во-первых, использованием нормативных методов определения цен на строительную продукцию (элементные сметные нормы на конструкции и виды работ, единые районные единичные расценки на строительные работы, нормы и расценки на монтажные работы, сметные цены на материалы, изделия и конструкции, франко-приобъектный склад стройки и т. д.); во-вторых, стабильностью сметных нормативов, жизненный цикл которых составлял обычно три пятилетки, несмотря на происходившие в этот период изменения оптовых цен и тарифов в промышленности и на транспорте, наценок снабженческо-сбытовых организаций, схем доставки материалов и т. п.; наконец, в-третьих, уточнениями сметной стоимости строек (цен на строительную продукцию) в процессе проектирования и строительства, которые носят массовый характер и ориентированы во многих случаях на фактические затраты и сметы к рабочим чертежам как одну из основных форм их легализации.

Договорная (контрактная) цена на готовую строительную продукцию выступает в качестве основной формы ценообразования в условиях инвестиционного рынка. Договорная цена в строительстве определяется с использованием в качестве рекомендуемых государственных сметных норм и цен.

Придание сметным нормативам рекомендательного характера с учетом изложенных выше принципиальных положений означает:

- возможность внесения изменений в показатели, содержащиеся в сметных нормативах, с тем, чтобы учесть изменения в условиях ценообразования (общих, региональных, локальных), а также реальные условия производства работ (обеспечение материалами, конструкциями, строительной техникой, учет технологических особенностей выполнения работ и т. п.);
- возможность корректировки номенклатуры и состава работ, учитываемых сметными нормативами, применительно к реальной специализации и кооперированию строительного производства;
- необходимость разработки в подрядных организациях «фирменных цен» на потребительские единицы готовой продукции на основе систематизации технико-экономических показателей построенных и строящихся объектов, включая удельные показатели сметной стоимости, и их широкого использования при определении договорных цен.

Опытный сметчик в нынешних условиях может, расценив один и тот же объем работ вполне легальными и узаконенными методами, но используя разные системы индексов, получить результаты, отличающиеся чуть ли не в два раза.

В связи с этим одним из важнейших направлений в работе Минстроя России является проведение единой государственной политики по ценообразованию в строительстве с целью приведения системы сметных нормативов в соответствие с новыми требованиями рыночной экономики, соблюдения единого методологического подхода.

Решительные, целеустремленные действия всех звеньев, ответственных за разработку новой сметно-нормативной базы, подкрепленные государственной поддержкой, позволят в кратчайшие сроки завершить работу по ее формированию и оперативно внедрить ее в практику.

В рамках реформирования системы ценообразования в строительной отрасли в марте 2017 года были введены в действие утвержденные Минстроем РФ специальные методики, которые устанавливают порядок разработки единичных расценок, сметных норм на строительные, ремонтно-строительные, пусконаладочные работы, монтаж оборудования и порядок определения сметной стоимости строительства с применением сметных нормативов, включенных в федеральный реестр.

В Федеральной государственной информационной системе ценообразования в строительстве (ФГИС ЦС) заложена актуальная информация о ценах на стройматериалы, стоимости технических и трудовых ресурсов по всей стране с учетом территориальной специфики. На все элементы выполняемой при строительстве работы, трудозатраты рабочих, применяемые стройматериалы и технику сформированы ценовые нормы. На их основе рассчитываются показатели стартовой сметной стоимости строительства того или иного объекта. Те поставщики строительных материалов, которые не предоставляют информацию о своем продукте в ФГИС ЦС, лишают себя возможности участвовать в госзаказе, поскольку ее нельзя будет заложить в будущую проектную документацию объекта строительства.

Таким образом, ключевым моментом в применении ФГИС ЦС становится тот факт, что сметные нормативы, включенные в нее для определения сметной стоимости строительства, являются обязательными для субъектов, осуществляющих строительство за счет бюджетных средств. В остальных же случаях утвержденные сметные нормативы могут применяться только на добровольной основе любыми участниками строительства. Проводимая реформа ценообразования в строительстве, в первую очередь, направлена на регулирование сектора госзакупок и не влияет существенно образом на порядок формирования цен при реализации исключительно коммерческих проектов.

С принятием закона, реформирующего ценообразование в строительстве, в Градостроительный кодекс вводятся понятия сметных норм, сметных нормативов, сметной стоимости, сметных цен строительных ресурсов для формирования единого подхода при разработке нормативных

правовых актов в области сметного нормирования и ценообразования в сфере градостроительной деятельности.

Утвержденные сметные нормативы вносятся в федеральный реестр и обязательны для застройщиков, которые будут строить объекты на средства бюджетов всех уровней, и также для госкорпораций и компаний, более чем на 50% принадлежащих Российской Федерации, субъектам РФ или муниципальным образованиям. Законом также предусмотрено создание государственной информационной системы, включающей реестр сметных нормативов и результаты мониторинга стоимости строительных ресурсов (материалов, изделий и конструкций, монтируемого оборудования, стоимости эксплуатации машин и механизмов, уровня оплаты труда рабочих строителей и механизаторов) в разрезе субъектов Российской Федерации.

Один из ключевых элементов реформы ценообразования – эксклюзивное право Российской Федерации на базу сметных нормативов. Закон предусматривает и узаконивает расчет стоимости строительства по ресурсному методу. При этом стоимость строительства определяется на основе текущих цен на строительные ресурсы. В последующем будет организован мониторинг стоимости строительных ресурсов во всех регионах Российской Федерации, учитывающий цены на строительные материалы, услуги машин и механизмов, а также затраты на транспортную логистику.

4 Подрядные торги в строительстве

Подрядные торги – одна из организационных форм, средство выбора проектировщиков, подрядчиков, поставщиков и способ сдачи подряда или поставки в капитальном строительстве при подрядном способе строительства.

Торги широко и активно используются на международном рынке строительных услуг и при инвестиционной деятельности в строительстве, а также воздействуют на стоимость строительства.

Торги дают заказчикам возможность более рационального выбора наиболее выгодных предложений как в отношении цен, так и в аспекте других коммерческих и технических условий.

При переходе на систему торгов реальные стимулы для развития получают те строительные организации и промышленные предприятия, у которых лучше организация производства и труда, более высокий уровень организации управления.

Процедура проведения торгов состоит из следующих этапов:

1) заказчик уведомляет претендентов о своем намерении вступить в сделку. При этом составляется документ, именуемый «предложение» или «приглашение к торгам», и разрабатывается тендерная документация (*тендер*), состоящая из технической и коммерческой частей;

2) претенденты представляют заказчику свои предложения, именуемые *офертой*,

3) определение победителя торгов, оформляемое *протоколом тендерного комитета*, который не является актом юридического скрепления сделки;

4) заключительный этап в случае успешного проведения окончательных торгов завершается подписанием контракта.

Наиболее актуальным в практике проведения торгов на объекты капитального строительства является вопрос о критериальной базе заказчика при оценке поступивших тендерных предложений. Главными критериями считаются общие финансовые преимущества для заказчиков, а основными группами факторов – временные и ценовые.

Определение цены контракта с позиций подрядчика состоит в следующем: прежде всего подрядчик должен определить, в какую сумму обойдется для него осуществление контракта и по какой цене он будет продавать свою будущую продукцию заказчику. Следует просчитывать несколько вариантов цены: в диапазоне от «вольготной» до «жесткой», но приемлемой. После тщательного анализа всей имеющейся информации и оценки потенциала конкурентов подрядчик предлагает свою расчетную цену контракта.

Фирма, получившая подряд с торгов, заключает контракт с заказчиком. Контракты имеют два раздела: общие условия и конкретные условия, примененные к данному проекту.

Общие условия включают следующие положения: определения и толкования; функции инженерной фирмы и ее представителей; распределение работ; строительные материалы и качество работы; срок начала и окончания строительства, изменения и дополнения; оборудование; временные работы и материалы; измерение объема работ; предварительные суммы, сертификаты и платежи; полномочия; особые риски; урегулирование споров; уведомления; невыполнение условий по вине заказчика; изменение стоимости; законодательные положения; валюта и валютные курсы.

Конкретные условия зависят от особенностей данного контракта и включают положения, касающиеся нормативов, гарантий, страхования, рабочей силы, субподрядчиков, материалов, оборудования, платежей, завершения работ, льгот, убытков, эксплуатационных расходов и др.

Контракт для придания ему обязательной силы должно быть юридически оформлен.

На сегодня существуют четыре основных типа контрактов, используемых в инвестиционной сфере – А, В, С, Д.

Тип А – контракт с установленной твердой, паушальной ценой (суммой). Паушальная цена – это общая сумма без дифференцирования составляющих ее частей (слагаемых). Контракт типа А предусматривает выплату

заказчиком подрядчику заранее обусловленной паушальной суммы после выполнения последним работ, определенных чертежами и спецификациями. Обусловленная паушальная сумма не подлежит пересмотру, за исключением случаев внесения самим заказчиком изменений в проект в ходе его выполнения.

Тип В – контракт с оплатой по объему работ. В контрактах этого типа стоимость работ определяется исходя из объемов работ и рыночных расценок. Первоначально оцениваются предварительные объемы предполагаемых работ, фактические объемы замеряются и оцениваются по завершении работ.

Тип С – контракт с возмещением издержек – основан на оплате подрядчику фактических расходов, которые он понес в ходе выполнения работ. Этот контракт содержит также дополнительные выплаты на покрытие накладных расходов и т. д., которые определяются либо как фиксированный процент от фактических расходов, либо в виде фиксированной суммы, либо как переменная колеблющаяся величина.

Тип Д – срочный контракт, предусматривающий выполнение подрядчиком определенной работы в установленный срок. При этом оплата может производиться на основе выполненного объема работ и по конкретным срокам (этапам).

Контракты типа А, В, С, Д могут быть с фиксированной или корректируемой ценой. По *контракту с фиксированной ценой* стоимость контракта согласовывается и фиксируется в момент его подписания.

Контракт с корректируемой ценой содержит положение, позволяющее повышать или понижать стоимость контракта в зависимости от размеров издержек, которые несет подрядчик. Обычно контракты такого типа заключаются на длительный срок (свыше года).

В процессе заключения и выполнения строительных контрактов подрядная фирма берет на себя гарантийные обязательства, требующие внесения соответствующих залоговых сумм.

Выделяют следующие *виды гарантийных обязательств*.

1. *Гарантийный залог при подаче предложений на строительство объектов*. Вносится фирмами-оферентами в тендерный комитет. Если предложение оферента не принимается заказчиком, то залог возвращается.

2. *Гарантийный залог по выполнению контракта* охватывает весь период строительства и обычно составляет примерно 10% от стоимости контракта. Залог вносится подрядчиком под банковскую гарантию. Залоговая сумма предназначена для покрытия убытков, связанных с невыполнением подрядчиком условий контракта и другими допущенными в ходе строительства ошибками.

3. *Гарантия платежеспособности* свидетельствует о возможностях подрядчика выплачивать зарплату своим рабочим, оплачивать стройматериалы и работы субподрядчиков.

4. *Гарантия по завершении строительства* охватывает гарантийный эксплуатационный период, предусмотренный условиями контракта. Она служит залогом для покрытия расходов, связанных с устранением дефектов, выявившихся в процессе эксплуатации. Это может быть сумма, удерживаемая заказчиком на гарантийный срок, либо банковская гарантия на такую сумму.

Таким образом, система гарантий играет позитивную роль, так как предоставляемые гарантии содействуют тому, чтобы проект был завершен, подрядным рабочим выплачивалась зарплата, оплачивались стройматериалы и субподрядные работы и т. д.

Вместе с тем залоги мешают иногда принять участие в торгах возможным претендентам, так как размер залогов достаточно велик, и подрядная организация при этом лишается части своего оборотного капитала на определенный период, что отрицательно сказывается на ее финансовом состоянии.

В случае, если самая низкая цена, предложенная oferентами, значительно превышает расчетную, определенную экспертами с учетом статистических и прогнозируемых индексов цен в строительстве, конкурсная комиссия может отклонить все предложения и провести повторные торги.

РАЗДЕЛ 4 ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Тема 1 Особенности финансов организаций энергетической отрасли

1 Роль и значение энергетики в экономике страны

2 Особенности организации финансов предприятия энергетической отрасли

1 Роль и значение энергетики в экономике страны

Развитие экономики Российской Федерации и отдельных ее отраслей находится в прямой зависимости от состояния энергетики в целом и каждой ее составляющей в отдельности. Электроэнергетика, ведущая составляющая часть энергетики, обеспечивающая электрификацию хозяйства страны на основе рационального производства и распределения электроэнергии.

Надежность, безопасность и доступность энергоснабжения – залог стабильного развития экономики. Опасность изменения климата, проблемы с энергетической безопасностью и рост потребностей в энергоснабжении являются основными факторами, которые определяют энергетическую политику будущего. Эти вопросы можно решить только путем инновационного развития, путем внедрения новых экономических технологий и повышения эффективности уже имеющихся технологий.

К наиболее важным особенностям энергетики относятся:

1. Глубокое проникновение энергетики во все отрасли народного хозяйства;
2. Преобразующая роль энергии в процессах производства и существования людей;
3. Широкая взаимозаменяемость различных видов энергии и топлива при решении разнообразных энергетических задач;
4. Взаимозаменяемость способов транспортирования или передачи различных видов энергии и энергетических ресурсов;
5. Взаимозаменяемость энергогенерирующих установок;
6. Ограниченная возможность аккумулирования энергии при совмещении во времени процессов производства, распределения и потребления;
7. Неравномерность производства и потребления электрической и тепловой энергии в течение часа, суток, недели, месяца, года;
8. Необходимость обеспечения надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей и обязательного создания резервов;
9. Территориальные несовпадения между основными центрами производства и районами потребления энергии;

10. Централизация снабжения народного хозяйства энергией на основе создания единой энергетической системы.

В состав энергетического хозяйства входят несколько элементов:

- топливно-энергетический комплекс (ТЭК) – часть энергетического хозяйства от добычи (производства) энергетических ресурсов, их обогащения, преобразования и распределения до получения энергоносителей потребителями. Объединение разнородных частей в единый хозяйственный комплекс объясняется их технологическим единством, организационными взаимосвязями и экономической взаимозависимостью;

- электроэнергетика – часть ТЭК, обеспечивающая производство и распределение электроэнергии;

- централизованное теплоснабжение – часть ТЭК, которая производит и распределяет пар и горячую воду от источников общего пользования;

- теплофикация – часть электроэнергетики и централизованного теплоснабжения, обеспечивающая комбинированное (совместное) производство электроэнергии, пара и горячей воды на теплоэлектроцентралях (ТЭЦ) и магистральный транспорт тепла.

Комплекс единой энергетической системы (ЕЭС) России включает в себя около 600 тепловых и более 100 гидроэлектростанций.

На сегодняшний день структура энергетического комплекса выглядит следующим образом:

- ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» (СО ЕЭС) – осуществляет централизованное оперативно-диспетчерское управление Единой энергетической системой РФ;

- некоммерческое партнерство «Совет рынка по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли электрической энергией и мощностью» – объединяет продавцов и покупателей оптового рынка электроэнергии;

- компании, генерирующие электроэнергию. В том числе, государственные – «РусГидро», «Росэнергоатом», управляемые совместно государством и частным капиталом ОГК (оптовые генерирующие компании) и ТГК (территориальные генерирующие компании), а также представляющие полностью частный капитал;

- ОАО «Российские сети» – управление распределительным сетевым комплексом;

- энергосбытовые компании. В том числе ОАО «Интер РАО ЕЭС» – компания владельцами которой являются государственные структуры и организации. «Интер РАО ЕЭС» является монополистом по импорту и экспорту электроэнергии в РФ.

Кроме разделения организаций по видам деятельности, существует разделение Единой энергосистемы России на технологические системы,

действующие по территориальному признаку. Объединенные энергосистемы (ОЭС) не имеют одного собственника, а объединяют энергетические компании отдельно взятого региона и имеют единое диспетчерское управление, которое осуществляется филиалами «СО ЕЭС». На сегодняшний день в России действуют семь ОЭС:

1. ОЭС Центра (Белгородская, Брянская, Владимирская, Вологодская, Воронежская, Ивановская, Тверская, Калужская, Костромская, Курская, Липецкая, Московская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тульская, Ярославская энергосистемы);

2. ОЭС Северо-Запада (Архангельская, Карельская, Кольская, Коми, Новгородская, Псковская и Калининградская энергосистемы);

3. ОЭС Юга (Астраханская, Волгоградская, Дагестанская, Ингушская, Калмыцкая, Карачаево-Черкесская, Кабардино-Балкарская, Кубанская, Ростовская, Северо-Осетинская, Ставропольская, Чеченская энергосистемы);

4. ОЭС Средней Волги (Нижегородская, Марийская, Мордовская, Пензенская, Самарская, Саратовская, Татарская, Ульяновская, Чувашская энергосистемы);

5. ОЭС Урала (Башкирская, Кировская, Курганская, Оренбургская, Пермская, Тюменская, Удмуртская, Челябинская энергосистемы);

6. ОЭС Сибири (Алтайская, Бурятская, Иркутская, Красноярская, Кузбасская, Новосибирская, Омская, Томская, Хакасская, Забайкальская энергосистемы);

7. ОЭС Востока (Амурская, Приморская, Хабаровская и Южно-Якутская энергосистемы).

Ключевыми показателями деятельности энергосистемы являются установленная мощность электростанций, выработка электроэнергии и потребление электроэнергии.

Потребление электроэнергии.

Фактическое потребление электроэнергии в Российской Федерации в 2016 г. составило 1054,5 млрд кВт·ч (по ЕЭС России – 1026,9 млрд кВт·ч), что выше по сравнению с 2015 г. на 1,7% (по ЕЭС России – на 1,85%).

Одним из основных факторов, оказавших влияние на изменение потребления, является температура наружного воздуха. В январе 2016 г. снижение температуры наружного воздуха в ЕЭС России относительно прошлого года на 4,6°C повлияло на увеличение потребления электроэнергии в энергосистеме на 2,2%.

Производство электроэнергии.

В 2016 г. выработка электроэнергии электростанциями России, включая производство электроэнергии на электростанциях промышленных предприятий, составила 1071,8 млрд кВт·ч (по ЕЭС России – 1048,5 млрд кВт·ч).

Увеличение к объему производства электроэнергии в 2016 г. составило 2,1%, в т. ч.:

ТЭС – 628,0 млрд кВт·ч (увеличение на 0,2%);

ГЭС – 186,7 млрд кВт·ч (увеличение на 9,8%);

АЭС – 196,4 млрд кВт·ч (увеличение на 0,6%);

электростанциями промышленных предприятий – 59,8 млрд кВт·ч (увеличение на 3,6%).

Выработка электроэнергии электростанциями генерирующих компаний составила:

- тепловыми электростанциями ОГК – 244,2 млрд кВт·ч (снижение на 2,9%);

- электростанциями Федеральной гидрогенерирующей компании – 90,6 млрд кВт·ч (увеличение на 16,6%);

- тепловыми электростанциями ТГК – 310,0 млрд кВт·ч (увеличение на 0,8%).

Промышленной энергетике как обеспечивающему хозяйству присуща взаимосвязь с основным производством. Например, затраты на энергообеспечение и использование энергии при производстве продукции должны окупаться эффективностью основного производства.

Промышленная энергетика имеет ряд особенностей. К технологическим особенностям промышленной энергетики относят:

- единовременность и взаимоувязку процессов производства, распределения и потребления энергоносителей, а значит, невозможность выработки некондиционной энергии. Отсутствие возможностей аккумуляции энергии в значительных размерах, что вызывает необходимость создания резервов генерирующих мощностей, топлива, а также требует более точного прогнозирования объемов энергопотребления;

- зависимость режима потребления энергии от режима промышленного производства;

- возможность взаимозаменяемости энергоресурсов, создания и использования вторичных энергоресурсов;

- связь энергетики предприятия с централизованными системами энергоснабжения;

- необходимость опережающего развития промышленной энергетики по отношению к основному производству, что позволяет увеличить выпуск технологической продукции, повысить надежность энергоснабжения.

Каждое промышленное предприятие имеет собственное энергетическое хозяйство. Энергетическое хозяйство предприятия – это совокупность энергетических установок и вспомогательных устройств, предназначенных для обеспечения данного предприятия энергией различного вида. Схемы энергоснабжения промышленного предприятия зависят от многих факто-

ров, поэтому их выбор осуществляется на основе технико-экономических расчетов.

В 2016 году параллельно с ЕЭС России работали энергосистемы Белоруссии, Эстонии, Латвии, Литвы, Грузии, Азербайджана, Казахстана, Украины и Монголии. Через энергосистему Казахстана в течение 2016 года параллельно с ЕЭС России работали энергосистемы Центральной Азии – Узбекистана и Киргизии. Через энергосистему Украины – энергосистема Молдавии.

По линиям электропередачи переменного тока осуществлялась передача электроэнергии в энергосистему Южной Осетии и энергосистему Абхазии. Совместно с ЕЭС России через преобразовательные устройства постоянного тока работали энергосистема Финляндии и Китая.

Кроме этого, с энергосистемой Финляндии параллельно работали отдельные генераторы Северо-Западной ТЭЦ и ГЭС Ленинградской и Кольской энергосистем, с энергосистемой Норвегии – отдельные генераторы ГЭС Кольской энергосистемы, по линиям электропередач переменного тока осуществлялась передача электроэнергии в Китай в островном режиме.

В мае 2016 года состоялось включение в работу энергомоста «Кубань – Крым». Таким образом, электроснабжение Крымской энергосистемы в 2016 году осуществлялось за счет собственной генерации и перетока электрической энергии и мощности по внешним связям с Кубанской энергосистемой. 29 декабря 2016 года функции оперативно-диспетчерского управления электроэнергетическим режимом на территории Крымского полуострова, приняты Филиалом АО «СО ЕЭС» «Региональное диспетчерское управление энергосистемы Крыма и города Севастополя» (Черноморское РДУ).

Во исполнение установленных Федеральным законом № 35-ФЗ «Об электроэнергетике» функций по организации и управлению режимами параллельной работы российской электроэнергетической системы и электроэнергетических систем иностранных государств в 2016 году АО «СО ЕЭС» проведена значительная работа по расширению и качественному совершенствованию правового, нормативно-технического, технологического и информационного обеспечения совместной работы ЕЭС России и энергосистем иностранных государств.

Основные принципы деятельности организаций отрасли:

- эффективное и рациональное использование любых видов энергетических ресурсов;
- поддержка и стимулирование энергосбережения и мер по повышению энергетической эффективности среди персонала;
- реалистичность планирования энергосбережения и повышение энергетической эффективности с построением системы менеджмента потреблением энергетических ресурсов;

- комплексность и системность реализации мероприятий по всему контуру управления;

- контроль и управление Программой простыми и надежными способами со стороны руководителей всех уровней.

Задачи деятельности:

- повышение эффективности использования энергоресурсов;
- снижение издержек производства и себестоимости производства электроэнергии;

- повышение энергетической эффективности;
- повышение роста эффективности экономики за счет реализации потенциала энергосбережения.

2 Особенности организации финансов предприятия энергетической отрасли

Энергетическая отрасль отличается от большинства производственных отраслей рядом специфических особенностей, характеризующих ее как одну из важнейших в структуре не только государственной, но и мировой экономической системы и социальной сферы.

Можно выделить следующие отличительные особенности:

- 1) глубокое проникновение во все отрасли экономического хозяйства;
- 2) значительное влияние на социальную и экологическую среду общества;

- 3) широкая взаимозаменяемость различных видов энергии и топлива при решении различных энергетических задач, взаимозаменяемость способов транспортирования или передачи различных видов энергии и энергетических ресурсов, взаимозаменяемость энергогенерирующих установок;

- 4) совмещение во времени процессов производства, распределения и потребления энергии при ограниченных возможностях ее аккумуляирования;

- 5) неравномерность производства и потребления электрической и тепловой энергии при ограниченных возможностях ее аккумуляирования;

- 6) неравномерность производства и потребления электрической и тепловой энергии в течение часа, суток, недели, месяца, года;

- 7) необходимость обеспечения надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей, что обуславливает обязательное создание резервов;

- 8) территориальное несовпадение между основными центрами производства и районами потребления энергии, а также источниками энергетических ресурсов;

- 9) высокая степень концентрации производства и передачи энергии с применением сложных и дорогих видов энергооборудования и сооружений;

- 10) централизация снабжения народного хозяйства энергией на основе поддержки единой электроэнергетической системой России;

Эти особенности отрасли требуют технического и частично экономического единства всего энергетического хозяйства как комплекса взаимосвязанных систем от добычи и производства энергетических ресурсов до конечного потребления энергии. В связи с этим и было создано Российское акционерное общество энергетики и электрификации на основании Указа Президента Российской Федерации от 15.08.92 г. № 923, основными целями которого являются обеспечение надежного функционирования и развития Единой электроэнергетической системы Российской Федерации, осуществление централизованного оперативно-диспетчерского управления в ЕЭС России.

В современных рыночных условиях, несмотря на разделение собственности и образование акционерных обществ на базе уже созданной при социализме системе энергетических предприятий, существует острая технологическая необходимость единого взаимодействия всей топливно-энергетической системы страны, и с другой стороны, существует высокая степень монополизма в производстве и распределении данного товара. Все это порождает потребность государственного экономического регулирования функционирования отрасли. С этой целью был введен в действие Федеральный закон «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации» от 14.04.95 г. № 41-ФЗ.

Согласно этому закону созданы органы государственного управления, устанавливающие тарифы на тепловую и электрическую энергию, это:

Региональная энергетическая комиссия (РЭК) – орган исполнительной власти субъекта РФ, осуществляющий государственное регулирование тарифов на электрическую и тепловую энергию (услуги на потребительском рынке электрической энергии (мощности) и тепловой энергии (мощности)) по вопросам, отнесенным к ее полномочиям в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами РФ и Положением о РЭК, утвержденном органом государственной власти (управления) субъекта Российской Федерации;

Федеральная энергетическая комиссия Российской Федерации (ФЭК) – федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий государственное регулирование тарифов по вопросам, отнесенным в соответствии с действующим законодательством к ее полномочиям.

В рамках выполнения Закона «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации» было принято Постановление Правительства Российской Федерации от 12.07.96 г. №793 «О федеральном (общероссийском) оптовом рынке электрической энергии (мощности)», согласно которому дается определение федерального (общероссийского) оптового рынка электрической энергии и мощности (ФОРЭМ) как сферы купли-продажи электрической энергии

(мощности), осуществляемой его субъектами в пределах Единой энергетической системы России.

В соответствии с федеральным законом «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации» РЭК устанавливает тарифы:

- на электрическую энергию (мощность) и тепловую энергию (мощность), отпускаемую всеми энергоснабжающими организациями (включая потребителей-перепродавцов) потребителям, расположенным на территории региона;
- на электрическую энергию (мощность) и (или) тепловую энергию (мощность), поставляемую производителями, не являющимися субъектами ФОРЭМ;
- размер платы за услуги, оказываемые на потребительском рынке электрической и тепловой энергии.

Регулирование тарифов на электрическую энергию (мощность) и тепловую энергию (мощность), а также услуги, оказываемые на потребительском рынке электрической энергии и тепловой энергии, производится по инициативе организаций, осуществляющих регулируемую деятельность на этом рынке.

РЭК ведет реестр всех энергоснабжающих организаций региона и обеспечивает контроль за применением на розничном рынке электрической энергии (мощности) и тепловой энергии (мощности) тарифов, установленных в соответствии с законом «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации».

Проведение анализа финансового состояния предприятия по основным, наиболее важным, направлениям методики финансового анализа, ложится в основу механизма финансового управления на предприятии, является отправной точкой финансового менеджмента. Правильная оценка результатов анализа создает необходимую почву для эффективного управления активами и капиталом предприятия, грамотного управления денежными потоками.

Тема 2 Капитал предприятия и основы его образования

1 Сущность и основные формы капитала предприятия

2 Первоначальный капитал и методы его образования

3 Текущий капитал и факторы, влияющие на его величину

4 Сущность собственного капитала. Источники формирования собственного капитала предприятия

1 Сущность и основные формы капитала предприятия

Капитал предприятия отражает объем авансируемых ресурсов в хозяйственную деятельность предприятия, обеспечивающих его функционирование с целью получения определенных доходов. Общая величина капитала в денежной форме отражается в пассиве баланса и характеризует источники финансирования субъекта хозяйствования.

К его важнейшим чертам следует отнести:

1. Капитал предприятия является обязательным элементом, обеспечивающим стабильное функционирование производства и его развитие.

2. Величина капитала в основном определяет рыночную стоимость предприятия. В этом качестве выступает, прежде всего, собственный капитал, отражающий объем его чистых активов (сформированных за счет собственных средств). Вместе с тем используемый предприятием капитал характеризует одновременно и потенциал привлечения заемных средств, обеспечивающих дополнительные доходы.

3. Динамика капитала и уровень его рентабельности является важнейшим барометром эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Существует много критериев деления капитала, среди основных выделяют следующие.

1. Форма собственности: собственный и заемный капитал. Собственный – эта общая стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на правах собственности. Заемный характеризует привлекаемые денежные средства для финансирования предприятия на возвратной основе. Все формы заемного капитала представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению в предусмотренные сроки.

2. Время и цель создания: первоначальный и текущий. Первоначальный капитал ассоциируется с теми средствами, которыми должен располагать любой хозяйствующий субъект, чтобы начать свою деятельность. Текущий капитал определяется за какой-то отрезок времени (год, квартал, месяц), его состояние фиксируется в балансе предприятия на конкретную дату (начало, конец отчетного периода).

3. Время использования: краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный. Краткосрочный капитал представляет собой вложение денежных средств на период до 1 года (авансирование денежных средств в оборот-

ные активы, приобретение краткосрочных ценных бумаг). Среднесрочный капитал характеризует процесс инвестирования денежных средств на период от 1 до 3 лет. (приобретение долгосрочных ценных бумаг, финансирование капитальных вложений). Долгосрочный капитал инвестируется на период от 3 и более лет (вложение средств в крупные инвестиционные проекты).

4. Объект инвестирования и степень ликвидности: основной и оборотный. Основной – эта та часть капитала, которая инвестируется во внеоборотные активы. Оборотный капитал характеризует ту его часть, которая финансирует все виды оборотных активов.

5. Формы отражения:

- финансовая форма (денежные ресурсы, ценные бумаги);
- материальная форма (основные, оборотные средства);
- нематериальная форма (патенты, права).

2 Первоначальный капитал и методы его образования

Первоначальный капитал представляет собой ресурсы, необходимые для начала функционирования хозяйственного субъекта. Он является решающим условием создания предприятия, поскольку обеспечивает финансирование обязательных элементов производства. Наличие соответствующего объема первоначального капитала позволяет приобретать основные фонды, сырье, материалы и другие виды оборотных активов. Величина и структура первоначального капитала во многом зависят от специфики деятельности предприятия, ее прогнозируемых масштабов, намечаемой цели. Поэтому первостепенное значение имеет четкое определение сферы деятельности, организации ее управления и выдвигаемых задач в начале существования нового субъекта. Эти проблемы решаются с учетом оценки реальной конъюнктуры рынка, предполагаемых возможностей реализации созданных товаров, услуг, уровня их затрат и планируемых поступлений. Результаты анализа окружающей среды и обоснованные прогнозы деятельности дают возможность оптимизировать объем первоначального капитала и основные направления его использования.

Как правило, величина первоначального капитала обеспечивает минимальные потребности для приобретения необходимых видов имущества, а также денежных средств для выполнения финансовых обязательств. С этой целью осуществляются экономические расчеты, подтверждающие потребности финансирования конкретных элементов производства.

Данные исчисления производятся прямым или аналитическим методом.

В первом случае объем первоначального капитала должен быть равен сумме стоимости основных фондов и производственных запасов, также предусматривать денежные средства для оплаты первостепенных услуг.

Стоимость основных фондов зависит от технологии производственного цикла и включает машины, оборудования, инструменты, необходимые здания, помещения. Значительная часть первоначального капитала расходуется на приобретение сырья, материалов, топлива и других элементов оборотных активов. Обоснованию потребности в денежных средствах на их приобретение предшествует плановая калькуляция затрат важнейших видов продукции. На ее основе устанавливается потребность затрат на единицу продукции, а затем рассчитывается величина на предполагаемый выпуск этих изделий в первых двух-трех партиях продукции. Это позволяет создать незначительные запасы материальных ценностей, которые обеспечивают стабильность функционирования предприятия. Размер оплаты за первостепенные услуги в большинстве случаев устанавливается в процентах к планируемой стоимости основных и оборотных активов. Тогда общая формула исчисления первоначального капитала прямым методом выглядит следующим образом:

$$Кп = Оф + Зп + У, \quad (27)$$

где Кп – объем первоначального капитала;

Оф – стоимость основных фондов;

Зп – минимальные производственные запасы;

У – оплата за первоначальные услуги.

В многопрофильном предприятии необходимая потребность в ресурсах исчисляется для каждого вида деятельности, а их общая сумма представляет собой объем первоначального капитала.

Метод аналитического счета базируется в основном на статистических данных, характеризующих средние размеры первоначальных финансовых ресурсов, образующихся на аналогичных предприятиях. Поскольку такие сведения являются малодоступными, то объем первоначального капитала рассчитывается приблизительно, что отрицательно сказывается на функционировании предприятия. Формирование первоначального капитала является ответственной задачей, успешное выполнение которой требует не только анализа исходных данных, множества арифметических расчетов, но и разумного обоснования его величины, структуры и источников финансирования.

3 Текущий капитал и факторы, влияющие на его величину

Одним из свойств капитала предприятия является непрерывный кругооборот, отражающийся на его величине, структуре и источниках финансирования. Капитал, который участвует в деятельности предприятия в определенном периоде времени, считается текущим. Его состояние (объем, структура) фиксируется в балансе предприятия на конкретную дату. Текущий капитал отличается от первоначального временем использования, соответственно, и его величиной. Как правило, объем текущего капитала

увеличивается по сравнению с ранее вложенными средствами за счет положительных результатов хозяйствования (прибыли). Источниками его увеличения могут быть также дополнительная эмиссия ценных бумаг и привлечение заемных средств. В отдельных случаях объем текущего капитала уменьшается по сравнению с первоначальными ресурсами, что может быть следствием потерь, убытков или отвлечения средств из оборота предприятия. Таким образом, объем текущего капитала определяется следующим образом:

$$K_T = K_P + П + K_a + Z_k - У - O_c, \quad (28)$$

где K_T – объем текущего капитала;

K_P – первоначальный капитал;

$П$ – полученная прибыль;

K_a – дополнительная эмиссия акций;

Z_k – привлечение заемных средств;

$У$ – убытки;

O_c – отвлечение средств (вклады в другие предприятия, погашение кредиторской задолженности и т. д.).

На объем текущего капитала влияют **внешние и внутренние факторы**.

К внешним относятся: инфляционные процессы, изменения в системе налогообложения, конъюнктура рынка, влияющая на спрос товаров, изменение цен на сырье и материалы, платежеспособность партнеров и другие непредвиденные обстоятельства.

Внутренние факторы отражают эффективность управленческих действий, направленных на:

- аккумуляцию основных денежных поступлений. Умелое обоснование решений и их реализация в области производства продукции, ее сбыта и взыскания дебиторской задолженности содействует увеличению денежных поступлений от реализации продукции;
- мобилизацию дополнительных доходов от других видов деятельности и эффективные вложения временно свободных денежных средств;
- реализацию задач, связанных с рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов на текущие нужды, снижение уровня затрат;
- выбор и выполнение стратегических задач, обеспечивающих развитие и модернизацию производства и получение высокого экономического эффекта.

Эти и другие мероприятия позволяют обеспечивать положительные финансовые результаты деятельности как основы увеличения текущего капитала и ускорения его оборачиваемости.

4 Сущность собственного капитала. Источники формирования собственного капитала предприятия

Собственный капитал является фундаментом, финансовой основой компании и представляет собой средства (источники финансирования), принадлежащие ей на правах собственности и используемые для формирования определенной части ее активов.

Величина и динамика собственного капитала – важнейшая характеристика состояния компании, ее надежности. Среди параметров, определяющих положение компании на рынке и позицию компании относительно конкурентов, величина собственного капитала упоминается наравне с показателем оборота.

Рост собственного капитала является позитивным фактором и свидетельствует о росте финансовой устойчивости компании. Рост собственного капитала увеличивает стоимость компании и ее инвестиционную привлекательность, увеличивает клиентский потенциал. Изменение собственного капитала является причиной изменения всех основных характеристик финансового состояния предприятия – ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности.

Собственный капитал организации принято делить на отдельные составляющие:

- уставный (складочный) капитал;
- добавочный капитал;
- резервный капитал;
- нераспределенная прибыль и прочие резервы.

В составе собственного капитала особое место занимает уставный капитал в силу того, что за ним закреплено выполнение важных функций. Он представляет первоначальную сумму средств учредителей, необходимую для функционирования предприятия, и отражает закрепленное в уставе общества право на ведение собственной предпринимательской деятельности. В дальнейшем эта сумма может измениться в зависимости от результатов деятельности.

Вкладами участников могут быть основные средства, другое имущество, нематериальные активы. Уставный капитал в зависимости от организационно-правовой формы может иметь вид:

- складочного капитала – в полном товариществе и товариществе на вере;
- паевого фонда – в производственных кооперативах;
- уставного фонда – в унитарных предприятиях
- уставного капитала – в акционерных обществах, обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью [2, 20].

Увеличение уставного капитала можно рассматривать как подтверждение деловой активности предприятия и упрочения его позиции на рын-

ке (например, дополнительная эмиссия акций). Причинами увеличения уставного капитала возможны – привлечение дополнительного паевого или акционерного капитала: дополнительные взносы в уставный капитал, дополнительная эмиссия акций, объединение компаний.

Наряду с уставным капиталом к собственному относится также добавочный капитал, который отражает прирост стоимости имущества по переоценке, эмиссионный доход, безвозмездно полученные ценности.

Часть собственного капитала, выделяемого из прибыли для покрытия возможных убытков – резервный капитал. Резервный капитал является страховым по своей природе, так как предназначен для возмещения непредвиденных потерь от финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации. Источником формирования резервного капитала является прибыль, оставшаяся в распоряжении организации. В обязательном порядке резервный фонд создают только акционерные общества.

В состав собственного капитала входит нераспределенная прибыль предприятия. Нераспределенная прибыль отражает информацию о наличии и движении сумм нераспределенной прибыли. Средства нераспределенной прибыли могут использоваться в качестве финансового обеспечения производственного развития организации и иных аналогичных мероприятий по приобретению нового имущества.

Для оценки эффективности собственного капитала в процессе деятельности предприятия используют показатели: коэффициент оборачиваемости, рентабельность [4, с. 402].

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала – это отношение выручки от продаж (В) к средней величине собственного капитала:

$$K_o(\text{СОБ}) = В : \text{СОБК}, \text{СОБК} = 0,5 \times (\text{СОБК}_\text{н} + \text{СОБК}_\text{к}), \quad (29)$$

где СОБК_н, СОБК_к – величина собственного капитала на начало в конец периода. Значение показателя отражает активность организации в использовании денежных ресурсов в производственной и финансовой деятельности, показывает, сколько оборотов за период совершил собственный капитал. Снижение значения показателя в динамике свидетельствует о бездействии части собственных средств.

Для оценки продолжительности одного оборота используется формула:

$$T_o(\text{СОБК}) = 360 : K_o(\text{СОБК}). \quad (30)$$

Наиболее распространенным показателем, оценивающим эффективность использования собственного капитала, является рентабельность собственных средств.

Общая рентабельность собственного капитала рассчитывается как отношение балансовой прибыли (ПРБ) к средней за период стоимости собственного капитала (СОБК):

$$P_o(\text{СОБК}) = \text{БПР} : \text{СОБК}. \quad (31)$$

Финансовая рентабельность собственного капитала рассчитывается как отношение чистой прибыли организации (ПРЧ) к средней за период стоимости собственного капитала (СОБК):

$$Рэ(СОБК) = ЧПР : СОБК \times 100\%. \quad (32)$$

Расчет рентабельности собственного капитала по чистой прибыли обусловлен тем, что чистая прибыль является основным источником пополнения собственного капитала. За счет чистой прибыли осуществляются: выплаты дивидендов и процентов акционерам и инвесторам; выплаты процентов по ссудам банков на восполнение недостатка оборотных средств; выплаты на приобретение основных средств, нематериальных активов и других активов; процентов по средствам, взятым в займы у других предприятий и организаций.

Формирование капитала предприятия происходит за счет собственных и заемных средств. Финансовая независимость хозяйственных субъектов обеспечивается посредством аккумуляции собственных средств как решающего источника финансирования их деятельности. Собственные ресурсы могут быть накоплены в денежной, материальной и в форме нематериальных активов.

В денежной форме (наличные и на счетах в банке) выступают в основном сбережения собственников. В зависимости от организационно-правовой формы предприятия его собственный капитал может формироваться за счет выпуска и последующей продажи акций, вложений в уставный капитал паев, долей, вкладов и т. д. Собственные средства могут поступать в вещественной форме в виде зданий, сооружений и т. д. В нематериальной форме источники финансирования выступают в виде имущественных прав, лицензий на осуществление деятельности, патентов.

Формирование первоначального капитала в решающей мере осуществляется за счет собственных средств. В процессе текущей деятельности объем собственных источников финансирования может увеличиваться за счет:

- нераспределенной чистой прибыли;
- дополнительных выпусков акций или увеличения их номинальной стоимости;
- получения унитарными предприятиями дополнительных средств в виде дотаций от государственных органов.

Главными особенностями собственного капитала являются:

- собственник имеет неограниченные права распоряжения этими ресурсами, которые может использовать на нужды хозяйствования, отдать во временное пользование или продать другим субъектам;

- условия привлечения собственного капитала не требуют уплаты ссудного процента, и данные решения принимаются без получения согласия других хозяйствующих субъектов;

- собственный капитал обеспечивает финансовую устойчивость предприятия, его платежеспособность в долгосрочном периоде. Соблюдение данного положения требует оптимального соотношения между собственными и заемными ресурсами.

Тема 3 Оборотные активы энергетических предприятий

1 Экономическое содержание оборотных активов, их состав и структура

2 Определение потребности в оборотных средствах

3 Источники формирования оборотных активов

1 Экономическое содержание оборотных активов, их состав и структура

Любая организация (предприятие) ведущая производственную или иную деятельность, должна обладать определенным реальным, то есть действующим, функционирующим имуществом или активным капиталом в виде основного и оборотного капитала. Оборотный капитал тождествен оборотным средствам и представляет собой одну из составных частей имущества хозяйствующего субъекта, необходимую для нормального осуществления и расширения его деятельности.

В экономической литературе не прослеживается очевидная грань между понятиями «оборотные средства» и «оборотный капитал» и не наблюдается единообразия в терминологии.

Логичным представляется при рассмотрении оборотных средств и оборотного капитала учитывать способ их отражения в бухгалтерском балансе. В этом случае под оборотными средствами следует понимать актив баланса, раскрывающий предметный состав имущества организации, в частности, его оборотные или текущие активы (материальные оборотные средства, дебиторская задолженность, свободные денежные средства), а под оборотным капиталом – пассив баланса, показывающий, какая величина средств (капитала) вложена в хозяйственную деятельность (собственный и заемный капитал).

Оборотные средства – часть средств производства, целиком потребляемая в течение одного производственного цикла. К ним обычно относятся материалы, сырье, топливо, энергия, полуфабрикаты, незавершенное производство, расходы будущих периодов, а также орудия труда, относящиеся к малоценным и быстроизнашивающимся предметам. Стоимость производственных оборотных средств определяется суммированием стоимостей их отдельных видов.

Подобное определение оборотным средствам дает доктор экономических наук, профессор Бланк И.А.: это активы, характеризующие «... совокупность имущественных ценностей предприятия, обслуживающих текущую производственно-коммерческую (операционную) деятельность и полностью потребляемых в течение одного производственно-коммерческого цикла».

Термин «оборотный капитал» применяется в большинстве источников для характеристики той части баланса, которая, во-первых, относится к

пассивам, то есть источникам формирования имущества, во вторых, формируется за счет собственных, а не заемных средств. Оборотные активы, отражаемые в активе баланса, не равнозначны сумме оборотного капитала. Оборотные активы формируются не только за счет собственных, но и за счет заемных источников денежных средств, поэтому арифметически их сумма больше, чем сумма оборотного капитала. Еще один аргумент состоит в том, что категория «оборотный капитал предприятия» традиционно характеризует собственный капитал, обслуживающий операции купли-продажи сырья, полуфабрикатов, готовой продукции. Поэтому трудно согласиться с авторами, ставящими знак равенства между этими экономическими категориями.

Любое предприятие должно обладать определенным реальным, действующим имуществом в виде основного и оборотного капитала. Ковалева А.М. считает, что оборотный капитал – капитал, участвующий и полностью расходуемый в течение одного производственного цикла.

К оборотному капиталу относятся:

- материальные оборотные средства;
- денежные средства;
- краткосрочные финансовые вложения;
- средства в текущих расчетах.

Можно сделать вывод, что понятие оборотный капитал тождествен оборотным средствам и составляет часть имущества предприятия, необходимую для его функционирования.

По функциональному назначению оборотный капитал подразделяется на оборотные производственные фонды и фонды обращения. Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства и материализуются в предметах труда (сырье, материалах, топливе) и частично в средствах труда и воплощаются в производственных запасах, в полуфабрикатах собственного изготовления. Наряду с этими элементами, задействованными в производственных запасах и незавершенной продукции, оборотные производственные фонды представлены также расходами будущих периодов, необходимыми для создания заделов, установки нового оборудования.

Оборотные производственные фонды обладают рядом особенностей:

- полностью расходуются в производственном цикле;
- претерпевают изменение своей натурально-вещественной формы и утрачивают потребительную стоимость;
- кругооборот зависит от производственного цикла (может быть несколько кругооборотов в год);
- переносят свою стоимость целиком и сразу на готовый продукт.

Фонды обращения не участвуют в процессе производства, и их назначение состоит в обеспечении ресурсами процесса обращения, в обслу-

живании кругооборота средств предприятия и достижении единства производства и обращения. Фонды обращения состоят из готовой продукции и денежных средств.

Объединение оборотных производственных фондов и фондов обращения в единую категорию обусловлено назначением и сущностью оборотных средств, целью которых является обеспечение непрерывности процесса воспроизводства. Особенностью оборотного капитала является то, что он не расходуется, не потребляется, а авансируется, что предполагает возвращение средств после каждого производственного цикла или кругооборота, включающего производство продукции, ее реализацию, получение выручки.

Экономическая сущность оборотных средств определяется их ролью в обеспечении непрерывности процесса воспроизводства, в ходе которого они проходят сферу производства и обращения.

Одним из показателей эффективного использования активов является оборот активов, то есть отношение чистой выручки от продаж к средней величине совокупных активов компании.

Кругооборот капитала совершается непрерывно, непрерывно происходит и постоянная смена авансированной стоимости. Вместе с тем оборотный капитал в разных формах присутствует на всех стадиях, обеспечивая непрерывность процесса производства. Движение оборотного капитала может быть представлено в классической форме:

$$Д - Т \dots Т - П - Т' \dots Т' - Д'. \quad (33)$$

С количественной точки зрения, кругооборот оборотных средств предприятия важен для оценки продолжительности производственного и финансового циклов.

Производственный цикл – это период нахождения авансированных оборотных средств в производственных запасах с момента вступления их в производство, незавершенном производстве и готовой продукции, до момента ее отгрузки.

Финансовый цикл, помимо процесса производства, охватывает период реализации продукции и включает в себя время с момента оплаты факторов производства до получения денежных средств от покупателей.

Особенностью оборотных активов является то, что они не расходуются, не потребляются, а авансируются в различные виды текущих затрат. Целью авансирования является создание необходимых запасов, заделов незавершенного производства, готовой продукции и условий ее реализации.

Авансирование означает, что использованные денежные средства возвращаются предприятию после завершения каждого производственного цикла, включающего в себя: производство продукции – ее реализацию – получение выручки от реализации продукции.

Оборотные средства делятся на группировки по следующим признакам:

- по функциональному назначению;
- по форме содержания;
- по элементам состава;
- по степени планируемости.

Группировка оборотных средств по функциональному назначению:

- оборотные производственные фонды;
- фонды обращения/сфера обращения.

Группировка оборотных средств по форме содержания:

- готовая продукция;
- средства в запасах;
- средства в производстве;

Группировка оборотных средств по элементам состава:

- предметы труда;
- незавершенное производство;
- расходы будущих периодов;
- готовая продукция;
- товары;
- деньги;
- дебиторская задолженность.

Группировка оборотных средств по степени планируемости:

- нормируемые: предметы труда, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция, товары;
- ненормируемые: деньги, дебиторская задолженность.

Оборотные средства в производственных запасах составляют большую часть оборотных производственных фондов. Они включают вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда и частично орудий труда, еще не вступивших в производственный процесс и находящихся в виде складских запасов.

Предметы труда включают:

- сырье и основные материалы, из которых изготавливается продукт. Они образуют материальную основу продукта. Сырьем называется продукция сельского хозяйства, добывающей промышленности, а материалами – продукция обрабатывающих отраслей промышленности;
- вспомогательные материалы – топливо, тара, запасные части. Они используются для обслуживания, ухода за орудиями труда, облегчения процесса производства или же для воздействия на основные материалы, сырье для придания продукту определенных потребительских свойств;
- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;

- незаконченная продукция – это предметы труда, вступившие в производственный процесс, но не прошедшие всех стадий обработки. Они представлены незавершенным производством и полуфабрикатами собственного изготовления;

- расходы будущих периодов, которые включают затраты на подготовку и освоение новой продукции, технологии, которые производятся в данном году, но относятся на продукцию будущего года.

Фонды обращения обслуживают процесс обращения и формируются под влиянием характера деятельности, условий реализации, уровня организации системы сбыта готовой продукции, применяемых форм расчетов и их состояния. Их основную часть составляет готовая продукция, которая подразделяется на готовую продукцию на складе и товары отгруженные.

Моментом перехода готовой продукции на склад завершается процесс производства. Товары, отгруженные потребителю, находятся в сфере обращения и отражают процесс реализации. Товары отгруженные можно рассматривать по следующим направлениям: срок оплаты которых не наступил; срок оплаты которых просрочен; находящиеся на ответственном хранении у покупателей. Две последние группы возникают как следствие нарушения расчетной и договорной дисциплины и связаны с отсутствием средств у покупателей или нарушением ассортимента, выявлением брака.

Денежные средства могут быть в финансовых инструментах, на счетах, в ценных бумагах, в выставленных аккредитивах, в кассе и в расчетах, почтовых переводах и прочих, таких как недостачи, потери, перерасходы.

Дебиторская задолженность включает задолженность подотчетных лиц, поставщиков по истечении срока оплаты, налоговых органов при переплате налогов и других обязательных платежей, вносимых в виде аванса, а также дебиторов по претензиям и спорным долгам. Уровень задолженности связан с принятой на предприятии системой расчетов, видом продукции и степенью насыщенности рынка.

На предприятиях размер оборотных средств зависит от отраслевых особенностей и характера деятельности, сложности и длительности производственного цикла, условий поставки, порядка расчетов и расчетно-платежной дисциплины.

Структура оборотных средств – это распределение ресурсов между элементами текущих активов. К основным элементам оборотных средств, следует отнести дебиторскую задолженность, запасы и денежные средства. До рыночных отношений в России в структурах балансов предприятий благоприятным показателем являлось соотношение основных элементов оборотных средств в виде: дебиторской задолженности – 14%, запасов – 30% и денежных средств – 56%. Но в связи с падением производства в России наблюдается такая тенденция, что дебиторская задолженность составляет в среднем 60%, а денежные средства – 0%. Данный эффект можно

назвать отрицательным, так как при возрастании дебиторской задолженности предприятие теряет ликвидность, поэтому приходится покрывать свои расходы благодаря кредиторской задолженности.

2 Определение потребности в оборотных средствах

Эффективность деятельности организации во многом зависит от правильности определения потребности в оборотных средствах. Оптимальная обеспеченность оборотными средствами ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, к ритмичности и слаженности работы организации. Завышение оборотных средств ведет к излишнему извлечению ресурсов. Кроме всего прочего, это дорого обходится предприятию, поскольку возникают дополнительные затраты на хранение и складирование, на уплату налога на имущество. Занижение оборотных средств может привести к перебоям в производстве и реализации продукции, к несвоевременному выполнению организацией своих обязательств. И в том, и в другом случае следствием становится неустойчивое финансовое состояние, нерационального использования ресурсов, ведущее к потере выгоды.

Конкретные размеры оборотных средств определяются текущей потребностью и зависят от:

- характера и сложности производства;
- длительности производственного цикла;
- сезонности работы;
- темпов роста производства, изменений объемов и условий сбыта продукции;
- порядка расчетов и организации расчетно-кассового обслуживания;
- финансовых возможностей организации;
- периодичности и сроков поступления платежей.

По степени планирования оборотные активы подразделяются на нормируемые и ненормированные. Нормируемыми являются только собственные оборотные средства, но не все, а лишь оборотные производственные фонды и частично фонды обращения, а именно, остатки нереализованной готовой продукции на складе организации. К ненормируемым средствам относятся остальные элементы фондов обращения: отгруженные товары, денежные средства и средства в расчетах. Однако это не означает, что их величина бесконтрольна. Управление ненормируемыми элементами оборотных средств, воздействие на их величину осуществляется через систему кредитования и расчетов.

Нормирование представляет собой установление оптимальной величины оборотных средств, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности организации. Нормирование оборотных средств является предметом внутреннего планирования, одним из ключевых направлений управления формированием и использованием оборот-

ного капитала. Посредством нормирования финансовые службы определяют потребность в собственных оборотных в минимальном, но достаточном объеме, обеспечивающем бесперебойность воспроизводственного процесса.

Определение потребности в оборотных средствах тесно связано с плановой сметой затрат на производство продукции и с производственным планом. В производственном плане прорабатываются вопросы, от которых зависит обеспечение производства всеми видами ресурсов, в том числе и финансовыми: заключение договора, условий поставки, способов расчетов. На базе производственного плана разрабатывается смета затрат на производство продукции, в которой определяется возможная себестоимость производимой продукции. Именно смета затрат закладывается в основу определения потребности в оборотных средствах.

Существуют несколько методов расчета: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета.

Аналитический (опытно-статистический) метод предполагает укрупнённый расчёт оборотных средств в размере их средних фактических остатков. Этот метод используется в тех случаях, когда не предполагаются существенные изменения в условиях работы организации и когда средства, вложенные в материальные ценности и запасы, имеют большой удельный вес.

При расчете плановой потребности в оборотных средствах аналитическим методом учитываются, во-первых, планируемый рост выручки от реализации продукции и, во-вторых, ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Исходя из планируемого ускорения оборачиваемости оборотных средств определяется плановая величина коэффициента обеспеченности оборотными средствами (коэффициент загрузки):

$$K_{з.пл} = K_{з.баз} \times \frac{T_{об}}{100}, \quad (34)$$

где $K_{з.пл}$ – коэффициент загрузки планируемого периода;

$K_{з.баз}$ – коэффициент базового периода;

$T_{об}$ – изменение продолжительности одного оборота оборотных средств.

Зная плановый коэффициент загрузки оборотных средств и темп роста объема реализации продукции (выручки от реализации), рассчитывают величину оборотных средств организации в плановом периоде:

$$C_{ок.пл} = BP_{баз} \times \frac{T_{вр}}{100} \times K_{з.пл}, \quad (35)$$

где $C_{ок.пл}$ – оборотные средства в плановом периоде;

$T_{вр}$ – изменение выручки от продаж в плановом периоде.

Коэффициентный метод основан на определении нового норматива оборотных средств на базе имеющегося с учетом поправок на планируемое

изменение объемов производства и сбыта продукции, на ускорение оборачиваемости оборотных средств. При применении этого метода все запасы и затраты организации подразделяются:

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

Метод прямого счета является наиболее точным, обоснованным, но вместе с тем довольно трудоемким. Он основан на определении научно обоснованных норм запаса по отдельным элементам оборотных средств и норматива оборотных средств, то есть стоимостного выражения запаса, который рассчитывается как в целом, так и по каждому элементу нормируемых оборотных средств.

Метод прямого счета – это основной метод определения плановой потребности в оборотных средствах.

Процесс нормирования включает:

- разработку норм запаса по отдельным видам нормируемых товарно-материальных ценностей;
- определение частных нормативов по каждому элементу оборотных средств;
- расчет совокупного норматива по собственным нормируемым оборотным средствам.

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

Норматив оборотных средств – это объем запаса по важнейшим товарно-материальным ценностям, необходимым для обеспечения нормальной, ритмичной работы организации.

3 Источники формирования оборотных активов

Первоначальное формирование оборотных средств на предприятии осуществляется за счет уставного капитала в момент его образования.

Средства уставного капитала направляются на формирование производственных запасов с целью изготовления товарной продукции. Вплоть до момента получения выручки от реализации продукции, оборотные средства служат источником финансирования текущих производственных затрат. Величина потребности в них зависит от объемов производства, отраслевых особенностей, принятых форм расчетов и состояния платежно-расчетной дисциплины. Данная величина не является постоянной в течение года и может изменяться в ту или иную сторону в силу действия ряда причин. Главным источником пополнения оборотных средств, авансируе-

мых на возобновление производственного цикла, являются собственные источники, важнейший из которых – чистая прибыль предприятия.

Помимо прибыли, как собственного источника пополнения оборотных средств, предприятия могут использовать средства, приравненные к собственным – устойчивые пассивы. Это средства, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в обороте и используются на вполне законных основаниях. Минимальная постоянная величина устойчивых пассивов всегда находится в распоряжении предприятия, оно ими пользуется, не привлекая дополнительных источников финансирования текущей деятельности.

К устойчивым пассивам относятся:

- минимальная переходящая задолженность по заработной плате. При расчете определяется период между датой начисления и выплатой заработной платы, рассчитывается однодневная сумма задолженности и умножается на минимальное количество дней, в течение которых она числится в обороте предприятия;

- минимальная переходящая задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей. Это средства, предназначенные для оплаты отпусков, и другие расходы единовременного характера. Отчисления равными долями ежемесячно поступают в этот резерв, однако средства их фактически расходуются лишь в момент ухода работника в отпуск, поэтому у предприятия возникает возможность использовать временно свободные денежные средства в качестве источника финансирования дополнительной потребности в оборотных средствах.

- задолженность поставщикам по поставкам, срок оплаты которых не наступил. По данным аналитического учета за предшествующий отчетный период определяется сумма по данной статье, которая может быть скорректирована на величину темпов роста объемов производства в предстоящем периоде.

- задолженность покупателям по авансам и предоплатам. Использование средств потенциальных контрагентов предприятия в виде авансовых платежей может осуществляться исключительно на договорной основе. Конкретный размер суммы определяется с учетом производственной программы, сроков и форм расчетов и т. д.

- задолженность бюджету по отдельным видам налогов (минимальная задолженность перед бюджетом рассчитывается по тем видам налогов, срок начисления которых наступает раньше срока их фактической оплаты – налог на имущество предприятий, налог на доходы физических лиц, транспортный налог).

Устойчивые пассивы являются источником покрытия собственных оборотных средств только в сумме прироста (разницы фактических значений на начало и конец отчетного периода).

В условиях полной хозяйственной самостоятельности предприятия, в качестве источников финансирования дополнительной потребности в оборотных средствах могут выступать: временно неиспользуемые остатки резервного фонда и фондов специального назначения – фонда потребления, социального развития, ремонтного, премиального и других. Нарушением принципа целевого использования средств предприятия является использование средств амортизационного фонда, основным назначением которого является финансирование инвестиций в основной капитал организации.

Помимо использования собственных источников средств, предприятия могут привлекать заемные средства, привлечение которых позволяет покрыть временные дополнительные потребности в оборотных средствах.

Основу заемных средств составляют краткосрочные кредиты коммерческих банков, а также других кредиторов. Однако этот источник используется в настоящее время недостаточно активно, поскольку сроки предоставляемых кредитов и условия их получения не всегда приемлемы для предприятия реального сектора экономики в силу их сложного финансового положения.

Коммерческий кредит, оформляемый долговыми обязательствами и векселями, также не получил пока должного распространения. Кроме собственных и приравненных к ним средств, а также заемных средств, источником финансирования дополнительных потребностей в оборотных средствах может служить кредиторская задолженность. Она означает фактическое использование в обороте предприятия средств, формально ему не принадлежащих. В отличие от устойчивых пассивов, этот источник не планируется, так как только часть его закономерна в силу особенностей расчетов. В большинстве случаев, возникновение кредиторской задолженности – результат нарушения платежно-расчетной дисциплины и следствие нарушения сроков оплаты обязательств.

Кредиторская задолженность связана с обесценением оборотных средств и отсутствием цивилизованных методов их пополнения, образованием просроченной дебиторской задолженности и нарушением процесса воспроизводства в экономике в целом.

Таким образом, нехватка собственных оборотных средств, вызванная отвлечением финансовых ресурсов в финансирование растущей дебиторской задолженности и кризис неплатежей, изменили структуру источников формирования оборотных средств, что, в свою очередь, негативно повлияло на воспроизводственный процесс в целом. В современных условиях хозяйствования абсолютное большинство предприятий испытывают серьезный недостаток в собственных оборотных средствах, что связано не столько с плохой организацией финансово-хозяйственной деятельности собственно организаций, сколько с воздействием ряда причин объективного характера: изменения масштаба цен, инфляции, спада производства.

Тема 4 Финансово-экономические результаты деятельности энергопредприятий

1 Основы ценообразования в энергетической отрасли

2 Объемные показатели промышленного производства

3 Прибыль и рентабельность в промышленности и энергетике

4 Основные финансовые документы предприятий

5 Критерии финансового состояния энергопредприятий

1 Основы ценообразования в энергетической отрасли

Цена – это фундаментальная экономическая категория, которая представляет собой денежное выражение стоимости единицы товара, т. е. это количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель купить товар.

Ценообразование – процесс формирования цен на товары, характеризующийся методами, способами установления цен. Различают две основные системы ценообразования: рыночное ценообразование на основе взаимодействия спроса и предложения и централизованное государственное ценообразование на основе назначения цен государственными органами. Характер взаимодействия спроса и предложения определяется типом модели рыночных отношений.

В энергетической отрасли используются оба способа ценообразования. В электроэнергетической отрасли функционирует система энергорынков. Она включает потребительский, оптовый (ФОРЭМ) и организованный конкурентный рынки.

На потребительском и оптовом энергорынках ценообразование осуществляется в форме тарифного регулирования специальными государственными органами: Региональными энергетическими комиссиями (РЭК) и Федеральной энергетической комиссией (ФЭК). На конкурентном рынке ценообразование осуществляется под воздействием ценовой конкуренции, в результате чего устанавливается равновесная цена.

Реализация тепловой энергии осуществляется через потребительский и локальный рынки. Оба рынка регулируются Региональными энергетическими комиссиями. Цены на энергетическую продукцию называют тарифами (по аналогии с отраслями, оказывающими услуги производственного характера: связь и транспорт). Тарифы, или тарифные ставки, устанавливаются дифференцированно по видам потребителей (население, сельское хозяйство, промышленность, общественные организации) и в зависимости от режима энергопотребления.

Понятие цены и тарифа на продукцию энергохозяйства промышленного предприятия возникает только в тех случаях, когда эта продукция продается на сторону, т. е. внешним потребителям или заводским потребителям внутри завода при внутризаводском коммерческом расчете. В боль-

шинстве случаев промышленная энергетика является частью промышленных предприятий и служит для энергообеспечения производства. При этом для энергоносителей: пар, горячая вода, электроэнергия – либо устанавливаются внутренние, так называемые трансфертные цены, либо отпуск энергии технологическим цехам оценивается по себестоимости. Поскольку промышленные предприятия устанавливают цену на конечную продукцию, прибыль формируется на уровне предприятия с последующим распределением между технологическими, энергетическими и другими подразделениями. Ценообразование на энергетическую продукцию, как и на любую другую, происходит по определенным экономическим законам, действительным и для промышленной энергетики. Любой производитель должен получить за свою продукцию денежную сумму, необходимую для покрытия издержек производства и получения минимальной прибыли – для замены оборудования, развития производства и т. п. Тогда цена на продукцию энергохозяйства промышленного предприятия, называемая ценой производства Π , руб./ед., может быть представлена как сумма себестоимости s и минимальной (нормативной) прибыли Π_n :

$$\Pi = s + \Pi_n. \quad (36)$$

В простейших случаях внутризаводского коммерческого расчета энергетики устанавливают именно такую минимальную цену на энергию и энергетические услуги. Когда промышленная энергетика выходит на внешний рынок (оказание ремонтных услуг, продажа газа в баллонах и т. п.), то вступают в силу экономические законы спроса и предложения.

Если продается один вид энергии, то цена на нее определяется по формуле:

$$T_v = \frac{И - \mathcal{E}_3 T_3 - \mathcal{E}_6 T_6}{\mathcal{E}_r} + \Pi_p, \quad (37)$$

где T_v – цена энергии для внешних потребителей, руб./ед. энергии;

$И$ – годовые издержки энергохозяйства предприятия при производстве данного вида энергии, руб./год;

\mathcal{E}_3 – количество энергии, отпускаемое заводским потребителям по цене T_3 ;

T_3 – тариф внутризаводской, который устанавливается исходя из минимальной прибыли;

\mathcal{E}_6 – количество энергии, отпускаемое бюджетным и коммунально-бытовым потребителям по цене T_6 ;

Π_p – расчетная прибыль;

\mathcal{E}_r – годовое количество энергии, произведенной промышленным предприятием.

В случае получения энергии от энергосистемы промышленное предприятие покупает ее по регулируемым государственным ценам. При установлении цен на энергетическую продукцию нужно учитывать особенности энергетического производства:

1) себестоимость продукции меняется под влиянием изменения структуры генерирующих мощностей и используемых энергоресурсов. Это вызывает необходимость установления дифференцированных цен по районам и регионам для обеспечения нормальных уровней рентабельности;

2) себестоимость единицы энергетической продукции зависит от момента времени ее производства. Это связано с тем, что в зависимости от режима потребления в энергосистеме необходима различная установленная мощность оборудования, а следовательно, и различные эксплуатационные расходы.

В соответствии с этим тарифы и цены на энергию для потребителей, имеющих разный режим работы, следует устанавливать различными.

Себестоимость электрической энергии состоит из постоянных и переменных расходов:

- распределение переменных расходов между потребителями производится пропорционально количеству потребленной энергии;
- распределение между потребителями постоянных расходов, не зависящих от выработки энергии, распределяется по показателю, отражающему участие этих потребителей в образовании максимума нагрузки энергосистемы.

Однако учет нагрузки каждого потребителя на момент максимума нагрузки возможен только для крупных потребителей с присоединенной мощностью более 750 кВт·А.

Присоединенная мощность – это сумма мощностей всех потребительских трансформаторов и аппаратов, получающих электроэнергию непосредственно из сети энергосистемы. Для этих потребителей показателем распределения постоянных расходов принимается заявленная мощность, представляющая собой наибольшую получасовую мощность в киловаттах, отпускаемую потребителю в часы суточного максимума нагрузки энергосистемы.

Тариф на электроэнергию, который устанавливается в соответствии с характером образования себестоимости (постоянные и переменные расходы), называется двухставочным тарифом:

$$T_{\Sigma} = T_o P_m + T_d \Sigma_r, \quad (38)$$

где T_o – основной тариф (ставка за мощность, руб./кВт) за 1 кВт заявленной мощности;

P_m – заявленная мощность, кВт;

T_d – дополнительный тариф (ставка за единицу потребленной энергии), руб./кВт·ч;

Σ_r – объем потребляемой за год электроэнергии, кВт·ч.

Применение двухставочного тарифа, во-первых, обеспечивает покрытие условно-постоянных расходов производителей электроэнергии, во-вторых, стимулируется сглаживание графика нагрузки потребителей.

Уплотнение графика электрической нагрузки потребителей приводит к повышению числа часов использования генерирующего оборудования и надежности электроснабжения за счет роста эксплуатационного резерва, к снижению себестоимости производства энергии за счет уменьшения условно-постоянной составляющей, вследствие чего происходит снижение среднего тарифа за потребленную электроэнергию. Это легко видеть из анализа формулы двухставочного тарифа:

$$T_{\text{ср}} = \frac{T_o P_M}{\Sigma_r} + T_d = T_o / h_{\text{max}} + T_d, \quad (39)$$

Для мелких промышленных предприятий с присоединенной мощностью менее 750 кВт·А и других потребителей при расчетах за электроэнергию установлены одноставочные тарифы. Плата за электроэнергию рассчитывается по формуле:

$$P_o = T_d \Sigma_r. \quad (40)$$

Для коммунально-бытовых потребителей, оснащенных специальными счетчиками, введены дифференцированные тарифы для дневного и ночного потребления электроэнергии. В ближайшее время планируется ввести многоставочные тарифы и для промышленных объектов. Будут установлены повышенная плата за потребление в часы прохождения максимума суточного графика электрических нагрузок и льготы за потребление в ночные часы. В этом случае плата составит:

$$P_o = T_o P_M + \Sigma_M T_M + \Sigma_H T_H + (\Sigma_r - \Sigma_M - \Sigma_H), \quad (41)$$

где Σ_M , T_M – энергопотребление и повышенный тариф в период максимума графика нагрузки потребителей;

Σ_H , T_H – энергопотребление и тариф в период минимальной нагрузки (ночью).

Введение многоставочных тарифов приводит к выравниванию графика энергопотребления, что существенно улучшает условия и технико-экономические показатели работы энергопроизводителей.

Тарифы в настоящее время дифференцированы и в зависимости от напряжения. Для высокого напряжения тарифы ниже. Тарифы на теплоту дифференцируются по энергосистемам, видам и параметрам теплоносителя. Расчеты с потребителем производятся по одноставочному тарифу, величина которого зависит от определенных параметров пара и горячей воды. При снижении параметров потребляемого пара снижается и тариф, так как отпуск теплоты с паром более низких параметров повышает выработку электрической энергии по теплофикационному циклу, что приводит к экономии топлива и снижению эксплуатационных расходов. Плата за тепловую энергию определяется по формуле

$$P_{\text{т.э}} = T_{\text{т.э}} Q, \quad (42)$$

где $T_{\text{т.э}}$ – тариф за каждый 1 ГДж полученной теплоты, руб./ГДж;

Q – количество потребленной тепловой энергии.

Тариф устанавливается исходя из условия полного возврата конденсата. За невозврат конденсата потребители дополнительно возмещают энергоснабжающим организациям затраты на воду по специальному тарифу. За теплоту с возвращаемым конденсатом энергоснабжающая организация платит потребителю. Суммарная оплата за теплоту:

$$\sum P_{т.э} = P_{т.э} + P_{н.к} - P_{к.т}, \quad (43)$$

где $P_{н.к}$ – плата за невозвращенный конденсат;

$P_{к.т}$ – возвратные суммы за недоиспользованную теплоту возвращенного конденсата.

Такой метод стимулирует экономию теплоты и максимальный возврат конденсата с более высокой температурой. В настоящее время в ряде систем теплоснабжения проводятся разработка и внедрение двухставочных тарифов на теплоэнергию. Общие подходы к их разработке и установлению аналогичны используемым в электроэнергетике. Таким образом, хотя в энергетической отрасли используются различные подходы к ценообразованию, государство обязательно в той или иной степени выполняет регулирующую функцию при установлении тарифов на электро- и теплоэнергию. Система цен и тарифов на энергопродукцию должна стимулировать снижение издержек производителей и экономное расходование энергии потребителей. Ценообразование должно быть гибким и учитывать специфику производства и потребления электроэнергии в интересах общества, стимулируя снижение издержек и сдерживая рост тарифов.

2 Объемные показатели промышленного производства

Для определения результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятий всех отраслей промышленности используют показатель объема производства V . Если умножить объем производства на рыночную цену продукции, то получится сумма ожидаемой выручки. Понятие объем производства определяется рядом показателей.

Валовый объем производства $V_{вал}$ – это общий объем продукции, произведенной и еще не завершенной производством, находящейся на различных стадиях производственного процесса.

Аналогом валового объема производства в натуральном выражении в энергетике является величина выработки энергии $W_{выр}$. Товарный объем производства $V_{тов}$ – это готовая продукция, предназначенная к реализации (на продажу):

$$V_{тов} = V_{вал} - V_{незав}. \quad (44)$$

В энергетике товарному объему (в натуральном выражении) соответствует количество энергии, отпущенной потребителю:

$$W_{отп} = W_{выр} - W_{с.н} - W_{пот.}, \quad (45)$$

где $W_{с.н}$ – расход энергии на собственные нужды;

$W_{пот}$ – величина потерь в сетях.

Реализованная продукция O_p – это проданная и оплаченная продукция. Она отличается от товарного объема на величину проданной, но неоплаченной продукции $V_{\text{неопл}}$:

$$O_p = V_{\text{тов}} - V_{\text{неопл}}. \quad (46)$$

В энергетике сумма неплатежей называется абонентской задолженностью. А если из суммы реализации вычесть все материальные затраты, равные издержкам производства без стоимости рабочей силы, то получится чистая продукция. Чистая продукция складывается из стоимости потребленной рабочей силы, равной фонду оплаты труда, и прибыли, полученной при реализации продукции. В энергетике понятие чистой продукции применяется в энергоремонтном производстве. Если ремонтные работы выполняются из материалов и с использованием оборудования заказчика, то объем такого производства следует рассчитывать как чистую продукцию, так как этот объем будет складываться из заработной платы ремонтников и запланированной прибыли ремонтного предприятия. Если эти работы производятся с применением собственного оборудования, то объем работ будет представлять собой условно-чистую продукцию, так как кроме зарплаты и прибыли сюда включается амортизация собственного ремонтного оборудования.

Понятие реализованной продукции возникает в энергетике только при продаже энергетической продукции – энергии, энергоносителей и энергетических услуг, руб./год:

$$O_p = W_1 T_1 + W_2 T_2 + W_3 T_3 + \dots + A + Y, \quad (47)$$

где W_1, W_2, W_3 – количество каждого вида реализованной продукции: энергии, энергоносителей, услуг и т. п., ед. энергии (услуг)/год;

T_1, T_2, T_3 – соответствующие тарифы (среднеотраслевые или средние по данной энергосистеме или энергопредприятию), руб./ед. энергии (услуг);

A – сумма абонентской задолженности, обычно со знаком «–», знак «+» возникает при предоплате, руб./год;

Y – выручка от оплаты различных услуг, в том числе неэнергетического характера, оказываемых энергетиками сторонним организациям, руб./год.

Поскольку наиболее распространенными видами продукции являются электрическая и тепловая энергии, формула для расчета объема реализации, руб./год, выглядит следующим образом:

$$O_p = \mathcal{E} T_{\mathcal{E}} + Q T_q + A + Y, \quad (48)$$

где \mathcal{E} – количество отпущенной потребителям электроэнергии, кВт·ч/год;

Q – количество теплоты, отпущенной потребителям, ГДж/год;

$T_{\mathcal{E}}$ – средний тариф на электроэнергию, руб. /кВт·ч;

T_q – средний тариф на тепловую энергию, руб./ГДж.

Как видно из формулы, сумма реализации зависит от объемов проданной энергетической продукции, причем сумма выручки от продажи без

вычета абонентской задолженности представляет собой товарную продукцию.

Особенность энергетики состоит в том, что она сама не может устанавливать объем производимой продукции и должна производить столько продукции, сколько требуется в данный момент потребителю. Для того чтобы потребители выполняли свои договорные обязательства, предусматриваются штрафные тарифы при перерасходе или недорасходе энергии по сравнению с договором. Объем реализации в энергетике можно повысить также с помощью особых тарифов при повышенной надежности энергоснабжения, если она нужна некоторым потребителям.

3 Прибыль и рентабельность в промышленности и энергетике

Прибыль является обобщающим показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Прибыль вычисляется как разность между суммой реализации O_p и издержками I или как разность между рыночной ценой Π и себестоимостью s , умноженной на объем производства V :

$$Пб = O_p - I = (\Pi - s) \times V, \quad (49)$$

где $Пб$ – валовая или балансовая прибыль, руб./год.

Действуя в рыночных условиях, производители стремятся получить максимум прибыли. Для этого существует несколько способов:

1) повышение продажной цены. Как известно, в условиях рынка на ценообразование влияет соотношение спроса и предложения. Но производители-монополисты, в том числе и энергетика как естественный монополист, имеют некоторую возможность поднимать тарифы на свою продукцию в пределах, ограниченных мерами государственного регулирования рынка;

2) снижение себестоимости продукции. Это достигается повышением эффективности производства, причем наиболее целесообразно техническое перевооружение на базе современной техники. Возможны и другие пути – реконструкция, модернизация, совершенствование организации производства. Чем ниже себестоимость и цена производства по сравнению с такими же показателями у конкурентов на рынке, тем выше прибыльность;

3) увеличение объема производства. Но энергопроизводители не могут увеличить объем производства по своему желанию, кроме отдельных случаев (ремонтные, строительно-монтажные работы и т. п.). По мере формирования рынка энергетической продукции, при появлении независимых, конкурирующих между собой энергопроизводителей в энергетике может возникнуть нормальная рыночная ситуация, когда одни производители будут расширять объем своего производства за счет вытеснения других.

Для энергетики главными способами увеличения прибыльности являются повышение эффективности производства за счет поддержания обо-

рудования в хорошем техническом состоянии в результате регулярного и качественного ремонтного обслуживания, оптимальной загрузки в каждый момент времени и др. Основные пути снижения себестоимости можно найти при анализе технико-технологических факторов, определяющих величину отдельных статей эксплуатационных затрат.

Очевидно, что главным для повышения эффективности производства в энергетике является снижение удельных расходов топлива на единицу энергии. В распоряжении предприятий остается не вся балансовая прибыль, а только ее часть – чистая прибыль, руб./год, остающаяся после вычета из нее различных налогов и обязательных платежей H :

$$П_ч = П_б - H, \quad (50)$$

В настоящее время часть налогов включается в себестоимость продукции отдельной статьей. Отчисления в пенсионный фонд и ЕСН учитываются в издержках по заработной плате, а остальная, большая, часть платится из прибыли предприятия. Из балансовой прибыли вычитаются именно те налоги, которые выплачиваются из прибыли предприятия. Налогообложение предусматривает разные виды налоговых отчислений, для каждого из которых определяется своя налоговая база (здесь приводятся только некоторые виды налогов):

- акцизы, увеличивающие продажную цену (оплачивается потребителем);
- налог на добавленную стоимость, начисляемый на сумму реализации продукции (увеличивает продажную цену, поэтому оплачивается потребителем);
- налог на имущество (собственность), начисляющийся на стоимость основных производственных фондов;
- штрафы за нанесение вреда окружающей среде – рассчитываются по утвержденным тарифам (включаются в себестоимость);
- транспортный налог – определяется в зависимости от наличного автотранспорта (из себестоимости);
- отчисления в местный бюджет (региональный, муниципальный) в зависимости от численности персонала (из себестоимости);
- налог на прибыль – из налога облагаемой прибыли и т. п.

Налоги также могут быть:

- федеральные, включающие в себя налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на прибыль, налог на доходы от капитала, подоходный налог с физических лиц, взносы в государственные социальные внебюджетные фонды; государственную пошлину; таможенные пошлины и сборы; налог на пользование недрами;
- региональные, к которым относятся налог на имущество предприятия, транспортный налог, налог с продаж, налог на игорный бизнес, региональные лицензионные сборы;

- местные налоги – это земельный налог, налог на имущество физических лиц, местные лицензионные сборы.

Общее представление о формах налогов и объектах налогообложения может дать табл. 6.

Таблица 6 – Примеры форм налогов и объектов налогообложения

Объект налогообложения		Форма налогов
Прямые налоги		
Доход	Доход (прибыль) предприятия	Налог на доходы (прибыль)
	Заработная плата	Подходный налог с физических лиц
	Совокупный годовой доход физических лиц	Налогообложение доходов (дивидендов, процентов) полученных по акциям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию
	Дивиденды, проценты по ценным бумагам	То же
Имущество	Владение имуществом	Налог на имущество предприятий
		Налог на имущество физических лиц
		Налоги, направляемые в дорожные фонды
Косвенные налоги		
Обращение и потребление товаров	Ввоз-вывоз товаров за границу	Таможенные пошлины
	Реализация	Акцизы
		Налог на добавленную стоимость
		Налог на реализацию горюче-смазочных материалов

Важным показателем эффективности деятельности предприятия является рентабельность.

Показатель рентабельности производственных фондов определяется отношением прибыли к стоимости производственных фондов. Он показывает, сколько рублей прибыли дает каждый рубль, вложенный в производственные фонды (основные и оборотные средства).

В зависимости от вида прибыли рентабельность может быть балансовой и расчетной:

$$R_{\text{б}} = \frac{\text{Пб}}{K_{\text{пр.ф}}} = \frac{\text{Пб}}{K_{\text{ср.г}} + S_{\text{обор}}}; \quad R_{\text{р}} = \frac{\text{Пч}}{K_{\text{пр.ф}}} = \frac{\text{Пб} - \text{Н}}{K_{\text{пр.ф}}}, \quad (51)$$

где $K_{\text{ср.г}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных средств;

Пб , Пч – балансовая и чистая прибыли;

$S_{\text{обор}}$ – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств;

$K_{\text{пр.ф}}$ – стоимость производственных фондов;

Н – налоги.

Другим показателем, оценивающим прибыльность предприятия, является рентабельность производства. Рентабельность производства – это отношение прибыли к издержкам производства:

$$R_{\text{п}} = \frac{\text{Пб}}{\text{И}} \quad \text{или} \quad R_{\text{п}} = \frac{\text{Пч}}{\text{И}}. \quad (52)$$

Она показывает, насколько продажная цена продукции выше себестоимости. Это видно из формулы

$$R_n = \frac{\Pi_6}{И} = \frac{O_p - И}{И} = \frac{O_p}{И} - 1 = \frac{ЦV}{\bar{s}V} - 1 = \frac{Ц}{\bar{s}} - 1. \quad (53)$$

Для анализа результатов производственно-хозяйственной деятельности применяются три основные группы показателей рентабельности: продаж, активов и капитала.

К показателям рентабельности продаж относятся: коэффициент чистой рентабельности продаж, коэффициент рентабельности продаж по маржинальному доходу, коэффициент продаж по прибыли от реализации.

Коэффициент чистой рентабельности продаж рассчитывается как отношение чистой прибыли к выручке от реализации и характеризует долю чистой прибыли в объеме продаж предприятия. Рентабельность продаж по маржинальному доходу определяется как отношение маржинального дохода, т. е. выручки от реализации за вычетом переменных затрат, к выручке от реализации.

Рентабельность продаж по прибыли от реализации исчисляется как отношение прибыли от реализации к выручке от реализации. В некоторых случаях в числителе может использоваться не прибыль от реализации, а балансовая прибыль.

Показатель рентабельности активов отражает степень доходности использования активов предприятия и определяется как отношение прибыли предприятия и выплаченных процентов по кредитам к средней величине балансовой стоимости активов предприятия. В числителе может также использоваться значение чистой прибыли предприятия. Рентабельность активов рассчитывается как произведение показателей рентабельности продаж и оборачиваемости активов предприятия. Следовательно, прибыль предприятия, полученная с каждого рубля средств, инвестированных в его активы, зависит от скорости оборачиваемости активов и от доли прибыли в выручке предприятия.

Коэффициент рентабельности собственного капитала отражает степень эффективности использования акционерного капитала предприятия и является косвенной характеристикой доходности инвестиций акционеров. Рентабельность собственного капитала обычно определяется как отношение чистой прибыли акционерного общества к величине балансовой стоимости собственного капитала. В состав собственных средств предприятия принято включать величину капитала, инвестированного акционерами, и сумму резервов, созданных за счет чистой прибыли акционерного общества. Рентабельность собственного капитала зависит от нормы чистой рентабельности продаж, оборачиваемости активов и соотношения общей величины капитала и собственного капитала предприятия.

4 Основные финансовые документы предприятий

Каждое изменение финансового состояния предприятия должно быть отражено в финансовых документах. В них отражается финансовая деятельность предприятия на планируемый и отчетный периоды. Обоснованность управленческих решений базируется на финансовых (бухгалтерских) отчетах. Цель бухгалтерских отчетов – предоставить объективную и необходимую информацию разным группам пользователей, таких как менеджеры, вкладчики капитала, кредиторы, налоговые службы, профсоюзы.

Основными отчетными финансовыми документами предприятия являются:

- баланс (баланс активов и пассивов);
- сводный отчет о прибылях и убытках (счет прибылей и убытков);
- отчет о движении денежных средств;
- счет финансирования.

Финансовая отчетность используется для проведения определения финансового анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Важнейшим документом финансовой отчетности является баланс – свод цифровых данных бухгалтерского учета о финансовом положении предприятия на определенную календарную дату. Баланс показывает финансовое положение предприятия на определенный, как правило, последний, день месяца, квартала, года. Баланс состоит из двух частей: в левой указываются активы, в правой – пассивы. В активе показывают средства, которыми располагает предприятие (производственные запасы, товары, основной капитал, дебиторская задолженность). В пассиве показаны источники средств, т. е. кредиторская задолженность предприятия и собственный (акционерный) капитал. В собственном (акционерном) капитале указывается сумма, подлежащая распределению между держателями акций в случае ликвидации предприятия на дату составления баланса. Обе части баланса всегда уравновешены, т. е. сбалансированы. Типичный баланс представлен в табл. 7.

Добавочный капитал представляет собой увеличение стоимости основных средств при их переоценке. Резервный капитал создается за счет отчислений от прибыли после уплаты налогов. Сводный отчет о прибылях и убытках (счет прибылей и убытков) показывает сумму прибыли или убытков предприятия за год (см. табл. 7). В то время как баланс характеризует платежеспособность предприятия на определенную дату, отчет о прибылях и убытках отражает прибыльность предприятия, т. е. показывает результат деятельности предприятия за определенный период.

Таблица 7 – Баланс предприятия

АКТИВЫ	ПАССИВЫ
I. Основные средства: земля, сооружения; оборудование; интеллектуальная собственность.	III. Капитал: акционерный капитал; резервный капитал; добавочный капитал; нераспределенная прибыль.
	IV. Долгосрочные обязательства: займы; кредиты.
II. Оборотные средства: материальные запасы; незавершенное производство; готовая продукция; дебиторская задолженность; денежные средства.	V Краткосрочные обязательства: задолженность перед бюджетом; задолженность по заработной плате; задолженность поставщикам.

В отчете о прибылях и убытках сравниваются сумма выручки от продажи товаров и другие виды доходов со всеми затратами и капиталовложениями, осуществленными в процессе функционирования предприятия. В результате своей деятельности за год предприятие имеет или чистую прибыль, или убыток.

Если отчет о прибылях и убытках представляет интерес для акционеров предприятия, то отчет о полученной прибыли к распределению (табл. 8) представляет интерес для самого предприятия.

Таблица 8 – Сводный отчет о финансовых результатах

Показатели	Количественная оценка
Выручка от продаж (без НДС) Себестоимость Валовая прибыль Прочие доходы Прочие расходы Балансовая прибыль Налог на прибыль Чистая прибыль	

В отчете о полученной прибыли к распределению показаны суммы, которые были использованы самим предприятием для расширения деятельности. Акционера интересует повышение курса акций, а предприятие стремится к росту полученной прибыли. Отчет о движении денежных средств содержит информацию о притоках и оттоках денежных средств с учетом их остатков на начало и конец отчетного периода. Потоки делятся по видам деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой. В каждой указанной части деятельности должна быть представлена расшифровка, раскрываю-

щая фактическое поступление денежных средств от продажи товаров, услуг, основных средств, получения авансов, целевого финансирования.

В отечественном бухгалтерском учете используется также финансовая форма, называемая «Счет финансирования» (табл. 9), в которой отражаются движение капиталов и обязательства. Счет финансирования показывает использование финансовых ресурсов на развитие предприятия.

Таблица 9 – Счет финансирования

Источники финансирования	Направление использования
С учетом остатков средств, переходящих с предыдущего счета	
Прибыль (до выплаты налогов)	Выплаты дивидендов
	Выплата налогов
	Выплаты процентов по кредитам
Амортизация Продажа основных средств	Приобретение основных средств
	Увеличение запасов товароматериальных ценностей

Уменьшение кредиторской задолженности (погашение кредитов) может обеспечиваться за счет увеличения банковских займов, реализации акцептованных векселей, выпуска акций, а также прочих поступлений. Важнейшую роль в управлении финансово-экономической деятельностью предприятия играет планирование финансовых ресурсов. Основным финансовым документом на этапе планирования является финансовый план предприятия. В нем отражаются конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовый план состоит из двух разделов: доходы и поступления средств, расходы и отчисления средств.

Раздел «доходы и поступления средств» содержит следующие показатели:

- прибыль от реализации продукции, работ, услуг;
- прибыль от прочей реализации (основных средств, других активов);
- планируемые внереализационные доходы, в том числе доходы от долевого участия в уставном капитале других предприятий, доходы, полученные по ценным бумагам, доходы от хранения денежных средств на депозитных счетах в банках и других финансово-кредитных учреждениях, доходы от сдачи имущества в аренду;
- амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов и нематериальных активов;
- поступление средств от других предприятий, в том числе в порядке долевого участия в строительстве, по хоздоговорам на научно-исследовательские работы;
- поступления из внебюджетных фондов;
- прочие доходы.

Раздел «расходы и отчисления средств» включает показатели:

- налоги, уплачиваемые из прибыли (по видам налогов);
- распределение чистой прибыли, в том числе на накопление (по направлениям использования), на потребление (по направлениям использования);
- долгосрочные инвестиции (по формам инвестиций), в том числе за счет амортизационных отчислений, за счет других источников финансирования (по видам источников);
- прочие расходы.

5 Критерии финансового состояния энергопредприятий

В рыночной экономике цель любого предприятия в краткосрочной перспективе – получение максимальной прибыли, а в долгосрочной – создание условий для устойчивого развития. Необходимым условием устойчивого развития предприятия является его хорошее финансовое состояние. Под общей устойчивостью предприятия можно понимать и такое его состояние, когда предприятие стабильно. На протяжении достаточно длительного периода времени предприятие выпускает и реализует конкурентоспособную продукцию, получает чистую прибыль, достаточную для производственного и социального развития предприятия, является ликвидным и кредитоспособным.

Финансовое состояние предприятия зависит от многих факторов, которые можно классифицировать как зависящие (внутренние) и не зависящие от деятельности самого предприятия (внешние).

К внутренним факторам можно отнести способность руководителей предприятия и его менеджеров эффективно управлять предприятием в целях достижения рационального использования всех ресурсов, выпуска конкурентоспособной продукции и на этой основе устойчивого финансового состояния предприятия.

Внешние факторы зависят в основном от проводимой экономической политики государства: финансово-кредитной, налоговой, амортизационной, которая в конечном итоге создает благоприятные или неблагоприятные условия хозяйствования.

Оценка финансового состояния предприятия необходима не только руководителю и персоналу предприятия, но и лицам, принимающим непосредственное участие в хозяйственной деятельности предприятия:

- инвесторам для принятия решения о вложении средств в развитие предприятия;
- кредиторам для оценки уровня риска возврата кредитов;
- аудиторам для подготовки рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия и совершенствованию ведения бухгалтерского учета.

В связи с развитием акционерных обществ финансовый анализ выполняет дополнительную функцию – рекламную. Публикации результатов финансового анализа в виде отчетов показывают инвесторам и акционерам результаты работы предприятия за отчетный период времени и тенденции изменения прибыли и рентабельности на следующий год, а также служат рекламным материалом для привлечения новых инвестиций.

Для обеспечения устойчивого развития руководство предприятия должно обеспечить мониторинг финансового состояния предприятия. Финансовое состояние предприятия – очень емкое понятие, которое невозможно охарактеризовать одним критерием. Поэтому для характеристики финансового состояния предприятия применяется комплекс критериев – таких, как финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность баланса, кредитоспособность, рентабельность (прибыльность) и др.

Наиболее важным критерием, характеризующим финансовое состояние предприятия, является комплексный критерий финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия предполагает такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают развитие предприятия благодаря росту прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Платежеспособность – это возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам. При хорошем финансовом состоянии предприятие устойчиво платежеспособно; при плохом – периодически или постоянно неплатежеспособно. Самый лучший вариант – у предприятия всегда имеются свободные денежные средства, достаточные для погашения имеющихся обязательств. Но предприятие является платежеспособным и в том случае, когда свободных денежных средств у него недостаточно или они вовсе отсутствуют, но предприятие способно быстро реализовать свои активы и расплатиться с кредиторами.

Поскольку одни виды активов обращаются в деньги быстрее, другие – медленнее, необходимо группировать активы предприятия по степени их ликвидности, т. е. по возможности обращения в денежные средства.

Ликвидность – способность любой материальной ценности (актива) превратиться в средство платежа, т. е. потенциальная возможность превратиться в наличные деньги.

К наиболее ликвидным активам относятся сами денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги. Следом за ними идут быстрореализуемые активы – депозиты и дебиторская задолженность. Более длительного времени требует реализация готовой продукции, запасов сырья, материалов и полуфабрикатов, которые относятся к медленно реализуемым активам. Наконец, группу трудно реализуемых

активов образуют земля, здания, оборудование, продажа которых требует значительного времени, а потому осуществляется крайне редко. Сгруппированные по степени ликвидности активы представлены в табл. 10.

Таблица 10 – Классификация активов по степени ликвидности

Характер активов	Степень ликвидности	Виды активов
Текущие	A_1 – наиболее ликвидные	Денежные средства в банке, в кассе предприятия Краткосрочные финансовые вложения
	A_2 – быстроликвидные	Депозиты Дебиторская задолженность
	A_3 – медленно реализуемые	Готовая продукция Незавершенное производство Сырье и материалы
Постоянные	A_4 – труднореализуемые	Внеоборотные активы

Для определения платежеспособности предприятия с учетом ликвидности его активов используют информацию, содержащуюся в балансе предприятия. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения.

Пассивы баланса по степени срочности их погашения можно подразделить следующим образом:

P_1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);

P_2 – краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы);

P_3 – долгосрочные кредиты и займы, арендные обязательства;

P_4 – постоянные пассивы (собственные средства, за исключением арендных обязательств и задолженности перед учредителями).

Классификация активов и пассивов баланса позволяет дать оценку ликвидности баланса.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Баланс считается абсолютно ликвидным:

если $A_1 \geq P_1$, то наиболее ликвидные активы равны наиболее срочным обязательствам или перекрывают их;

если $A_2 \geq P_2$, то быстро реализуемые активы равны краткосрочным пассивам или перекрывают их;

если $A_3 \geq P_3$, то медленно реализуемые активы равны долгосрочным пассивам или перекрывают их;

если $A_4 \leq P_4$, то постоянные пассивы равны трудно реализуемым активам или перекрывают их.

Одновременное соблюдение первых трех правил обязательно влечет за собой достижение и четвертого, ибо если совокупность первых трех групп активов больше суммы первых трех групп пассивов баланса (или равна ей) ($A_1 + A_2 + A_3 \geq \Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3$), то четвертая группа пассивов баланса обязательно перекроет (или будет равна ей) четвертую группу активов ($A_4 \leq \Pi_4$).

Последнее положение имеет глубокий экономический смысл: когда постоянные пассивы перекрывают труднореализуемые активы, соблюдается важное условие платежеспособности – наличие у предприятия собственных оборотных средств, обеспечивающих бесперебойный производственный процесс; равенство же постоянных пассивов и труднореализуемых активов отражает нижнюю границу платежеспособности за счет собственных средств предприятия. Под кредитоспособностью предприятия понимаются его возможности в получении кредита и способности его своевременного погашения за счет собственных средств и других финансовых ресурсов. Для достижения и поддержания финансовой устойчивости предприятия важна не только абсолютная величина прибыли, но и ее уровень относительно вложенного капитала или затрат предприятия, т. е. рентабельность (прибыльность).

Методы расчета показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия

Анализ финансового состояния предприятия необходим не только для того, чтобы знать, в каком положении находится предприятие на тот или иной отрезок времени, но и для эффективного управления в целях обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Финансовое состояние характеризуют многие показатели, которые можно объединить в следующие группы:

1) показатели платежеспособности: коэффициент абсолютной ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия, общий коэффициент покрытия;

2) показатели финансовой устойчивости: коэффициент собственности (независимости), доля заемных средств, соотношение заемных и собственных средств;

3) показатели деловой активности: общий коэффициент оборачиваемости, скорость оборота, оборачиваемость собственных средств;

4) показатели рентабельности: имущество предприятия, собственные средства, производственные фонды, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, собственные и долгосрочные заемные средства, норма балансовой прибыли, чистая норма прибыли. Исходными данными для расчета показателей всех этих групп в основном являются данные бухгалтерского баланса предприятия.

Расчет показателей платежеспособности.

В целом показатели платежеспособности характеризуют возможность предприятия в конкретный момент времени рассчитаться с кредиторами по краткосрочным платежам собственными средствами. Предприятие считается платежеспособным, если эти показатели не выходят за рамки следующих предельных значений:

- коэффициент абсолютной ликвидности – 0,2...0,25;
- промежуточный коэффициент покрытия – 0,7...0,8;
- общий коэффициент покрытия – 2,0...2,5.

Расчет показателей финансовой устойчивости.

Эти показатели характеризуют степень защищенности привлеченного капитала. Они рассчитываются на основе данных бухгалтерского баланса предприятия (табл. 11).

Таблица 11 – Определение финансовой устойчивости

Показатели	Методика определения
Коэффициент независимости (автономии)	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Итог пассива}}$
Коэффициент заемных средств	$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Итог пассива}}$
Коэффициент капитализации	$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$

Установлены следующие их предельные значения:

- коэффициент собственности (независимости) не ниже 0,7;
- коэффициент заемных средств не выше 0,3;
- соотношение заемных и собственных средств не выше 1.

Расчет показателей деловой активности представлен в табл. 12.

Таблица 12 – Методика определения деловой активности

Показатели	Методика определения
Оборачиваемость капитала	$\frac{\text{Выручка}}{\text{Среднее значение капитала}}$
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$\frac{\text{Выручка}}{\text{Среднее значение собственного капитала}}$
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$\frac{\text{Выручка}}{\text{Среднее значение оборотных средств}}$
Период оборачиваемости оборотных средств	$\frac{\text{Среднее значение оборотных средств} \times 365}{\text{Выручка}}$

Существует и ряд других показателей, характеризующих деловую активность предприятия. Показатели деловой активности необходимо на-

глядно представлять в коэффициентах. В странах с развитой рыночной экономикой по наиболее важным показателям деловой активности устанавливаются нормативы по экономике в целом и по отраслям.

Как правило, такие нормативы отражают средние фактические значения этих коэффициентов. Так, в большинстве цивилизованных стран с рыночной экономикой нормативом оборачиваемости запасов являются три оборота, т. е. примерно 122 дня, нормативом оборачиваемости дебиторской задолженности – 4,9 оборота, или примерно 73 дня. Следует заметить, что среднюю стоимость активов и пассивов за период, например год, рассчитывают как среднюю хронологическую по месячным данным; если нет такой возможности – то по квартальным данным; если в распоряжении финансового аналитика имеется лишь годовой баланс, то применяется упрощенный прием: средняя из сумм данных на начало и конец периода (года).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В учебном пособии представлены основные темы экономики различных отраслей: машиностроения, строительства, энергетики, транспорта, связи. Выявлены особенности финансов каждой отрасли и определена их роль в финансовой системе Российской Федерации.

Рассмотрены вопросы организации и использования финансовых ресурсов предприятий данных отраслей, а именно: формирование и использование основного и оборотного капитала, оценка эффективности деятельности компаний, формирование и использование финансовых ресурсов, доходы и расходы компаний, проблемы ценообразования и инвестиций организаций отраслей.

Учебное пособие предназначено в помощь студентам при изучении дисциплин «Финансы машиностроения», «Финансы строительных организаций», «Финансы энергетических организаций», «Финансы организаций транспорта и связи» и подготовке к зачету по этим дисциплинам. Данное учебное пособие предназначено для студентов инженерно-экономического факультета очного и заочного форм обучения направления 38.03.01 «Экономика», профиль «Финансы и кредит».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

К разделу 1

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть II : [федер. закон : принят Гос. Думой 31 июля 1998г. : по состоянию на 30 октября 2017г.] // СПС «Консультант Плюс».
2. Российская Федерация. Законы. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г.: по состоянию на 6 апреля 2015 г.] // СПС «Гарант».
3. Российская Федерация. Законы. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999г.: по состоянию на 6 апреля 2015 г.] // СПС «Гарант».
4. Анализ отраслей: машиностроение. Отраслевые тенденции (режим доступа <http://www.akm.ru/rus/analyt/analyt/mash1205.pdf> : дата обращения 15.10.2017г.)
5. Аюшиев, А.Д. Финансы предприятий и организаций: учебное пособие. Часть 1 /А.Д. Аюшиев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. – 347 с.
6. Берзинь, И.Э. Экономика машиностроительного предприятия / И.Э. Берзинь. – М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2010. – 276 с.
7. Богатырев, А.В. Вопросы привлечения инвестиций в машиностроительный комплекс / А.В. Богатырев, А.К. Касимов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2009. – С. 194-198.
8. Бюллетень отрасли российской экономики. Производство, финансы, ценные бумаги: Машиностроение. Выпуск №1205 (режим доступа <http://www.akm.ru/rus/analyt/analyt/mash1205.pdf>: (дата обращения 11.10.2017 г.).
9. Веретенникова, О.Б. Оценка эффективности использования оборотного капитала хозяйствующих субъектов / О.Б. Веретенникова, О.А. Лаенко // Управленец. – 2011. – №11-12. – С. 52-55.
10. Кобзев, В.В., Измайлов, М.К. Основные факторы и условия инновационного воспроизводства основных фондов в машиностроении // Сборник трудов научной и учебно-практической конференции «Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли» (в 3-х частях). – СПб.: ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого 2017. – С. 305-314.
11. Кудеева, М.С. Источники финансирования развития машиностроительного комплекса / М.С. Кудеева, Т.Е. Каминская // Инновационный потенциал исследований молодых ученых. – 2013. – №3 (30). – С. 313-318.

12. Липчиу, Н.В. Эффективность использования оборотного капитала в организациях и направления ее повышения / Н.В. Липчиу, А.А. Юрченко // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №3. – С. 28-33.

13. Матюшок, В.М. Пути модернизации и инновационного развития энергетического машиностроения в России / В.М. Матюшок, В.С. Жуков // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – Т. 10. – Вып. 18. – С. 17-29.

14. Машиностроение: состояние отрасли и основные тенденции развития. Конференция «Машиностроение. Перспективы развития в СЗФО (21 июня 2017 г.)» (режим доступа http://www.n-west.ru/wp-content/uploads/2017/06/mashinostroenie_2106_sh.pdf: (дата обращения 01.11.2017 г.)

15. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия : учебник / П.Н. Шуляк. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К°, 2006. – 712 с.

16. Экономика машиностроительного предприятия : учебное пособие / Л.И. Трусова, В.В. Богданов, В.А. Щепочкин. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 200с.

17. Экономика машиностроительного производства : учебное пособие / О.И. Елизарова, Г.И. Осипова. – М. : МГУП, 2009. – 114 с.

К разделу 2

1. Дмитриева, С.А. Корпоративные финансы: учеб. пособие Саратовский государственный социально-экономический университет. – Саратов. – 2013. – 128 с.

2. Липчиу Н.В., Юрченко А.А. Эффективность использования оборотного капитала в организациях и направления ее повышения / Н.В. Липчиу, А.А. Юрченко // Экономический анализ: теория и практика. 2012. №3. – С. 1-4.

3. Финансы и кредит: Учебник / А.Н. Трошин, Т.Ю. Мазурина, В.И. Фомкина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 408 с.

4. Финансы предприятий: пособие / С. Е. Витун, И.А. Чигрина – Гродно : ГРГУ, 2010. – 305 с.

5. Экономика организаций : учебное пособие / В.О. Федорович, Н.В. Конципко. – М. : Проспект, 2017. – 240 с.

6. Экономика предприятия: электроэнергетика, строительство, машиностроение, автомобильный транспорт : учеб. пособие / М.А. Йоцене, Н.В. Дулесова, А.Н. Дулесов, Э.В. Цуран, Н.Л. Сигачева ; под ред. М.А. Йоцене ; Сиб. федер. ун-т, ХТИ – филиал СФУ. – Абакан : Ред.-изд. сектор ХТИ – филиала СФУ, 2012. – 351 с

7. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): учебник. – М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2011. – 288 с.
8. Экономика автомобильного транспорта: учебное пособие / И.Н. Лавриков, Н.В. Пеньшин; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Минакова. – Тамбов : Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, Тамбов. – 2011. – 116 с.
9. Экономика предприятия: конспект лекций – М.: Литрес., 2017. – 155 с.
10. Экономика фирмы: конспект лекций – М.: «Научная книга», 2017. – 170 с.
11. Экономика предприятия : учебное пособие – М.: Литрес., 2017. – 105 с.
12. Анализ современного состояния сферы услуг связи в РФ URL: <http://mybiblioteka.su/1-43932.html>
13. Электронная библиотека URL: <http://libraryno.ru/10-1-osobennosti-funkcionirovaniya-otrasli-svyazi-i-osnovnye-napravleniya-ee-analiza-upravlanal/>
14. Информационный портал URL: <http://samzan.ru/78942>

К разделу 3

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть II : [федер. закон : принят Гос. Думой 31 июля 1998г. : по состоянию на 30 октября 2017г.] // СПС «Консультант Плюс».
2. Российская Федерация. Законы. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г.: по состоянию на 6 апреля 2015 г.] // СПС «Гарант».
3. Российская Федерация. Законы. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999г.: по состоянию на 6 апреля 2015 г.] // СПС «Гарант».
4. Лаврентьев Д.Б. Реформирование системы сметного нормирования и ценообразования в строительстве в современных российских условиях // Молодой ученый. – 2017. – №11. – С. 229-231. – URL <https://moluch.ru/archive/145/40548/> (дата обращения: 16.12.2017).
5. Семенов В.М., Набиев Р.А. Финансы строительных организаций: Учеб. пособие – М.: Финансы и статистика, 2004. – 384 с.
6. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168с.: ил.
7. Обущенко, Т.Н. Финансы строительства : учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Строительство» / Т.Н. Обущенко. – М. : Форум, 2010. – 559 с. : ил.

8. Финансы и кредит в строительстве : учебник для вузов : учебник для студентов, обучающихся по специальностям экономика, управление и производственный менеджмент в строительстве / Бакрунов Ю.О. [и др.] ; под общ. ред. Яськовой Н.Ю. – М. : Молодая гвардия, 2011. – 589 с. : ил.

9. Набиев, Р.А. Финансы строительства [Текст] : учебное пособие / Р.А. Набиев, Р.З. Умеров, С.Ю. Скрипченкова ; Астраханский гос. технический ун-т. – Астрахань : АГТУ, 2012. – 335 с. : ил.

К разделу 4

1. Астафьев, В.Е. Экономика электрического производства. – М.: Высшая школа, 2009. – 126 с.

2. Априжевский, А.А. Энергосбережение и энергетический менеджмент: Учебное пособие. – Минск : Высш. шк., 2005.

3. Багиев, Г.А. Организация, планирование и управление промышленной энергетикой. – М. : Высш. шк., 2008. – 361 с.

4. Жуков, В.В. Главный энергетик / В.В. Жуков // Проблемы энергохозяйства. – 2010. – №2. – С. 23-27.

5. Шумак, О.А. Финансы предприятия : учет и анализ : учебное пособие / О.А. Шумак. – М. : ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 191 с.

Учебное электронное издание

Финансы предприятий различных отраслей и сфер деятельности

Учебное пособие

Составители:

ШИРЯЕВА Наталья Викторовна,
РОМАНЕНКО Екатерина Владимировна,
ШИТОВ Владимир Николаевич,
ВАСИЛЬЕВА Альфия Саффилловна.

Редактор О.Ф. Хисматуллина

ЛР № 020640 от 22.10.97.

Дата подписания к использованию 15.01.2018.

Усл. печ. л. 14,18. Заказ 31.

ЭИ № 1204. Объем данных 1,5 Мб.

Ульяновский государственный технический университет
432027, г. Ульяновск, Сев. Венец, 32.

ИПК «Венец», 432027, г. Ульяновск, Сев. Венец, 32.

Тел.: (8422) 778-113
E-mail: venec@ulstu.ru
venec.ulstu.ru