ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста,
Л.Г. Скамай

ФИНАНСЫ ФИРМЫ

УЧЕБНИК

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ
серия основана в 1996 г.

Государственный Университет Управления

А.М. КОВАЛЕВА
М.Г. ЛАПУСТА
Л.Г. СКАМАЙ

ФИНАНСЫ ФИРМЫ

УЧЕБНИК

Рекомендовано
Учебно-методическим объединением вузов России
по образованию в области менеджмента в качестве учебника
для студентов высших учебных заведений, обучающихся
по специальности и направлению «Менеджмент»

Москва
ИНФРА-М
2000

УДК 336.64(075.8)
ББК 65.290-93я73
К 56

Рецензенты: кафедра финансов Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова; д.э.н., проф. Финансовой академии при Правительстве РФ Никольский П.С.

Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г.
К 56 Финансы фирмы: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 416 с. (Серия «Высшее образование»).

ISBN 5-16-000239-1

Авторы учебника, руководствуясь российскими законодательными и нормативными актами, рассматривают сущность, функции и принципы организации финансов фирмы (предприятия) в рыночных условиях, проблемы формирования финансовых ресурсов, основного и оборотного капитала. Большое внимание уделено механизму управления затратами и определению доходов фирмы, формам внешнего финансирования, денежному обороту фирмы, ведению кассовых операций, финансовому планированию и инвестиционной деятельности. Отдельный раздел посвящен проблемам налогообложения и управлению финансовыми рисками.

Учебник предназначен для преподавателей, аспирантов, студентов экономических вузов, а также для работников финансовых служб фирм и предприятий.

ББК 65.290-93я73

ISBN 5-16-000239-1

© Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г., 2000

432542

KUTUBXONASI

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 9

ГЛАВА I. ФИНАНСЫ ФИРМЫ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ 11

1. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВ 11
   1.1. Классификация финансов предпринимательских организаций 15
   1.2. Функции финансов 16
   1.3. Принципы организации финансов 18
2. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 22
   2.1. Сущность финансового механизма фирмы 22
   2.2. Цели и задачи финансового менеджмента 29
   2.3. Функции финансовой службы фирмы 30
   2.4. Организация финансовой службы 32
   2.5. Виды финансового рынка 35

Контрольные вопросы 36

ГЛАВА 2. ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ ФИРМЫ 38

1. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА И ЕГО ВИДЫ 38
   1.1. Финансовые ресурсы фирмы и источники их формирования 38
   1.2. Капитал фирмы и его классификация 40
   1.3. Активы и пассивы фирмы 44
2. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ФИРМЫ 47
   2.1. Состав основного капитала фирмы 47
   2.2. Классификация основных средств 50
   2.3. Оценка основных средств 51
   2.4. Источники формирования и воспроизводства основных средств 54
   2.5. Амортизация основных средств 55
3. ДЕНЕЖНЫЕ ФОНДЫ ФИРМЫ 61

Контрольные вопросы 62

ГЛАВА 3. ДОХОДЫ, ЗАТРАТЫ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ 63

1. ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ И ДОХОДЫ ФИРМЫ 63
2. ЗАТРАТЫ ФИРМЫ, ИХ СТРУКТУРА И КЛАССИФИКАЦИЯ 67
3. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ 74
4. ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗ ПРИБЫЛИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ 84
5. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ 95

Контрольные вопросы *101*

ГЛАВА 4. УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ФИРМЫ 102

1. ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ: ЦЕЛЬ, НАЗНАЧЕНИЕ, СТРУКТУРА 102
2. УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ 107
   - 2.1. Модель управления производственными запасами 109
   - 2.2. Модель управления незавершенным производством и расходами будущих периодов 118
   - 2.3. Модель управления готовой продукцией *122*
3. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ И ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ 125
4. ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА 132
5. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА 138

Контрольные вопросы *142*

ГЛАВА 5. ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И СИСТЕМА РАСЧЕТОВ ФИРМЫ 143

1. НАЛИЧНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОПЕРАЦИИ 144
2. СУЩНОСТЬ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ 151
3. ВИДЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ 154
4. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ФИРМЫ С БАНКАМИ 156
5. ДОГОВОР БАНКОВСКОГО СЧЕТА 161
6. ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ 165

Контрольные вопросы *168*

ГЛАВА 6. ФОРМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ 169

1. РАСЧЕТЫ ПЛАТЕЖНЫМИ ПОРУЧЕНИЯМИ 169
2. РАСЧЕТЫ ЧЕКОМ 171
3. РАСЧЕТЫ ПО АККРЕДИТИВУ 176
4. РАСЧЕТЫ ПЛАТЕЖНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ-ПОРУЧЕНИЯМИ 182
5. РАСЧЕТЫ ПО ИНКАССО 184
6. КЛИРИНГОВЫЕ РАСЧЕТЫ 187
7. ВЕКСЕЛЬНОЕ ОБРАЩЕНИЕ 188
   - 7.1. Виды векселей 189
   - 7.2. Реквизиты переводного векселя 192
   - 7.3. Простой вексель 195
   - 7.4. Передача векселя 196
   - 7.5. Аваль векселя 198
   - 7.6. Акцепт векселя 198
   - 7.7. Протест векселя 199
   - 7.8. Расчет доходности векселей 200
   - 7.9. Процедура учета векселей 201
8. КОНТРОЛЬ ЗА СВОЕВРЕМЕННОСТЬЮ ПРОВЕДЕНИЯ РАСЧЕТОВ 203

Контрольные вопросы *204*

ГЛАВА 7. ФОРМЫ ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ 205

1. ЭМИССИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ 205
2. ПРИВЛЕЧЕНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА 212
   - 2.1. Принципы кредитования 212
   - 2.2. Основные виды банковского кредита 217
   - 2.3. Кредитный договор фирмы с банком 222
3. КОММЕРЧЕСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ФИРМ 225
4. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ 227
5. ФАКТОРИНГ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ 230
   - 5.1. Сущность факторинга 230
   - 5.2. Виды факторинговых операций 231
   - 5.3. Заключение договора о факторинговом обслуживании 233
   - 5.4. Договор финансирования под уступку денежного требования 234
6. ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ 234

7. ФИНАНСИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ПУТЕМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО КРЕДИТА 236

Контрольные вопросы *239*

ГЛАВА 8. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ 240

1. ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 240
   - 1.1. Сущность инвестиций и их классификация 240
   - 1.2. Субъекты инвестиционной деятельности 243
   - 1.3. Особенности инвестиционной деятельности 245
   - 1.4. Управление инвестициями 247
   - 1.5. Источники осуществления инвестиционной деятельности 251
2. СУЩНОСТЬ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ 252
   - 2.1. Формы реальных инвестиций 252
   - 2.2. Основные стадии реального инвестирования 255
   - 2.3. Поиск инвестиционной идеи 256
   - 2.4. Разработка инвестиционного проекта 258
   - 2.5. Оценка эффективности инвестиционных проектов 261
3. ФИНАНСОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ФИРМЫ 264
   - 3.1. Формы финансового инвестирования 264
   - 3.2. Понятие и классификация ценных бумаг 265
   - 3.2. Основные виды ценных бумаг 267
   - 3.3. Основные характеристики ценных бумаг 273
   - 3.4. Понятие портфеля ценных бумаг и принципы его формирования 274
   - 3.4. Формирование портфеля ценных бумаг 276
   - 3.5. Определение доходности финансовых вложений 277

Контрольные вопросы *278*

ГЛАВА 9. СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ) 279

1. ВИДЫ НАЛОГОВ И СБОРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 279
2. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ) 285
3. НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ 293
4. УПЛАТА ПРЕДПРИЯТИЯМИ АКЦИЗОВ 296
5. НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ 303
6. НАЛОГ С ПРОДАЖ 306
7. НАЛОГИ, ПОСТУПАЮЩИЕ В ДОРОЖНЫЕ ФОНДЫ 308
   - 7.1. Налог на реализацию горюче-смазочных материалов (ГСМ) 308

7.2. Налог на пользователей автомобильных дорог 309
7.3. Налог с владельцев транспортных средств 311
7.4. Налог на приобретение автотранспортных средств 312

8. НАЛОГ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ 313

9. ПЛАТА ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ВОДНЫМИ ОБЪЕКТАМИ 314

10. ПЛАТА ЗА ЗЕМЛЮ 316

11. ПЛАТЕЖИ В ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ 319

12. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ-НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ 322

12.1. Права налогоплательщиков 322
12.2. Обязанности плательщиков налогов и сборов 323

13. МЕРЫ И СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТЕЙ ПО УПЛАТЕ НАЛОГОВ И СБОРОВ 324

13.1. Меры принудительного исполнения обязанности по уплате налогов 324
13.2. Способы обеспечения исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов 326

14. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ЗА СОВЕРШЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ 327

14.1. Сущность налогового правонарушения и его виды 327
14.2. Формы и виды ответственности за совершение *налоговых правонарушений* *329*
14.3. Виды санкций (мер ответственности), которые имеют право устанавливать налоговые органы 331
14.4. Уголовная ответственность за нарушение законодательства о налогах 332

Контрольные вопросы *334*

ГЛАВА 10. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ 336

1. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ 336

1.1. Роль и задачи финансового планирования 336
1.2. Процесс финансового планирования 338
1.3. Перспективное финансовое планирование 340
1.4. Текущее финансовое планирование 342
1.5. Оперативное финансовое планирование 348

2. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СОСТАВЕ БИЗНЕС-ПЛАНА 354

3. СИСТЕМА БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ 359

Контрольные вопросы *361*

ГЛАВА 11. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ 362

1. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ФИРМЫ 362
2. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ 374
3. ОСНОВНЫЕ ПУТИ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ 380

Контрольные вопросы *390*

Приложения 391

Список литературы 411

Введение

Переход к рыночной экономике вызвал серьезные изменения финансовой системы России и в первую очередь ее основного звена — финансов предприятий (фирм), так как они занимают ведущее место в финансовой системе. Условия хозяйствования для российских предприятий значительно изменились, это связано с определенными процессами, происходящими в стране, такими, как становление и развитие предпринимательства, приватизация, либерализация цен и внешнеэкономических связей предприятий и т.п.

В результате происходящих в России реформ в стране успешно функционируют предпринимательские структуры в различных сферах деятельности, сформировались современная банковская система, а также финансовый рынок. Предпринимательская деятельность — это самостоятельная деятельность дееспособных лиц (граждан) и их объединений, зарегистрированных в установленном законом порядке, осуществляемая на свой риск, связанная с производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг или продажей товаров.

Основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, так как именно прибыль служит главным источником расширенного воспроизводства, роста доходов предприятия и его собственников. Эта цель достигается продуманным финансовым обеспечением производственного процесса, выбором направлений использования финансовых ресурсов и способов мобилизации основного и оборотного капитала. Успех предпринимательской деятельности фирмы зависит от состояния ее финансов.

Предметом дисциплины «Финансы фирмы» являются денежные отношения, возникающие в процессе хозяйственной деятельности предпринимательских организаций в сфере производства и связанные с формированием собственных и привлечением заемных средств, их использованием на финансирование затрат и инвестиций фирм, образованием и распределением полученной прибыли.

Цель данного учебника — на основе теоретического и практического материала, а также на основе обобщения законодательных

и нормативных документов, опыта рыночных преобразований в сфере предпринимательской деятельности ознакомить читателей с механизмом планирования, организации и управления финансами фирмы.

Учебник состоит из одиннадцати глав. Первая глава посвящена содержанию финансов фирм, в ней раскрываются основные принципы организации финансов фирм и их функции. Во второй главе рассматриваются такие категории, как финансовые ресурсы, финансовый капитал, активы и пассивы фирмы, внеоборотные активы, основные средства и денежные фонды фирмы. Отдельная глава посвящена изучению оборотных средств фирмы. В следующих двух главах рассматриваются денежный оборот и система расчетов фирмы, достаточно подробно раскрываются формы безналичных расчетов, используемые в современных условиях хозяйствования отечественными фирмами.

Седьмая глава рассматривает основные направления и формы внешнего финансирования деятельности фирм, соответственно в следующей главе раскрываются аспекты инвестиционной деятельности фирмы. В отдельную главу выделено налогообложение прибыли, так как взимание налогов из прибыли непосредственно связано с ее распределением и использованием на фирме. В последних двух главах рассматриваются соответственно система финансового планирования на фирме и финансовые риски, возникающие в процессе осуществления финансовой деятельности фирмы.

Учебник подготовлен коллективом преподавателей Государственного университета управления.

Глава 1
ФИНАНСЫ ФИРМЫ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ

1. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВ

Термин *finansia* возник в XIII—XV вв. в торговых городах Италии и первоначально обозначал любой денежный платеж. В дальнейшем термин получил международное распространение и стал употребляться как понятие, связанное с системой денежных отношений между населением и государством по поводу образования государственных фондов денежных средств. Таким образом, данный термин отражал:

во-первых, денежные отношения между двумя субъектами, т.е. деньги выступали материальной основой существования и функционирования финансов (без денег не может быть и финансов);

во-вторых, субъекты обладали разными правами в процессе этих отношений (государство обладало особыми полномочиями);

в-третьих, в процессе этих отношений формировался общегосударственный фонд денежных средств — бюджет.

Таковы основные признаки финансов. Между тем финансы — это всегда денежные отношения, но не любые денежные отношения — это финансы. Финансы — это кровеносная система бизнеса. Движение денег, его скорость и масштабы определяют работоспособность финансовой системы. Именно с движения денежных средств начинается и им завершается кругооборот капитала.

Финансы — это совокупность денежных отношений, организованных государством, в процессе которых осуществляется формирование и использование общегосударственных фондов денежных средств для решения экономических, социальных и политических задач.

Финансы это экономическая категория, поскольку они провоцируют первоначальное распределение, стимулируя перераспределение прибыли и доходов в пользу государства. Иными словами, как экономическая категория финансы выступают участником распределительных отношений в обществе и оказывают регулирующее воздействие на весь воспроизводственный процесс.

Необходимыми условиями эффективного функционирования финансов являются:

многообразие форм собственности;

наличие рынков труда, товаров и капитала;

самофинансирование предпринимательства, свобода предпринимательства и самостоятельность в принятии решений;

рыночное (свободное) ценообразование и конкуренция;

регламентация государственного вмешательства в деятельность предприятий и организаций; правовое обеспечение экономического поведения субъектов предпринимательства и др.

В финансовой системе выделяют две подсистемы — централизованных и децентрализованных финансов. Под централизованными понимают экономические отношения, связанные с формированием и использованием фондов денежных средств государства, аккумулируемых в государственной бюджетной системе и внебюджетных фондах, под децентрализованными — денежные отношения, опосредующие кругооборот денежных фондов хозяйствующих субъектов. Кроме того, к децентрализованным финансам причисляют и финансы домашних хозяйств (граждан).

Таким образом, финансовая система страны, или общая система финансов, включает в себя три основные подсистемы:

государственные финансы;

финансы предприятий (в том числе финансы фирм);

финансы домашних хозяйств.

Государственные финансы находятся на высшем уровне иерархии финансов. Это централизованные финансы. Основу государственных финансов составляет система общегосударственных и региональных бюджетов, внебюджетных и других специальных фондов. Их главная цель — формирование централизованных финансовых ресурсов и распределение их на финансирование различных общественных потребностей.

Главная цель финансов предприятий — формирование необходимого объема финансовых ресурсов с целью использования их в процессе текущей производственной деятельности и обеспечения развития в предстоящем периоде.

Финансы домашних хозяйств (граждан) — это важный элемент децентрализованных финансов, который имеет важное и всевозрастающее значение:

для обеспечения социальной стабильности общества;

как источник пополнения государственного бюджета;

как источник инвестиций в развитие экономики страны и др.

Основу финансов домашних хозяйств (граждан) составляют финансы отдельных семей (граждан). Их главная цель — формирование доходной части общесемейных бюджетов (бюджетов отдель-

ных граждан) и использование этих доходов на цели текущего потребления и накопления. При этом денежные средства, предназначенные для накопления, могут быть инвестированы гражданами в различные виды доходных инструментов. Все три подсистемы финансов страны тесно взаимосвязаны.

Финансы предприятий (финансы фирм) составляют основную часть финансов, фактически это исходное звено финансовой системы страны. Это децентрализованные финансы. Основу сферы финансов предприятий составляют финансы отдельных хозяйствующих субъектов — юридических лиц. Гражданский кодекс РФ признает юридическим лицом организацию, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, а также имеет самостоятельный баланс или смету.

Исходя из этого, финансами предпринимательской организации можно назвать замкнутые перераспределительные отношения между подразделениями и видами деятельности одного юридического лица с определенной целью или некоторым множеством целей в реальных условиях функционирования, а также его взаимоотношения с бюджетами различных уровней.

Финансы фирм 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 и т.п.).

Финансы фирм функционируют в рамках финансовой системы государства и, как уже было сказано, они составляют основу всей финансовой системы, так как обслуживают сферу материального производства, где создается валовой национальный продукт и национальный доход — источник финансовых ресурсов для других звеньев финансовой системы. Поэтому все изменения в финансах фирмы связаны с изменениями в финансовой системе государства.

Приоритет финансов фирм в общей системе финансов определяется наибольшим объемом генерируемых финансовых ресурсов за счет собственных внутренних источников а также обеспечением преимущественной доли формирования доходной части государственных бюджетов (внебюджетных фондов) разных уровней и бюджетов домашних хозяйств (граждан).

Финансы фирм играют важную роль и в обеспечении эффективного экономического и социального развития страны. Эта роль проявляется в следующем:

финансовые ресурсы, концентрируемые государством и используемые им для финансирования различных общественных потребностей, в основном формируются за счет финансов фирм;

финансы фирм формируют финансовый базис обеспечения непрерывности производственного процесса, нацеленного на удовлетворение спроса на товары и услуги;

часть сформированных фирмой финансовых ресурсов направляется на цели потребления, таким образом, с помощью финансов фирм децентрализовано реализуются социальные задачи развития общества;

финансы фирм могут служить главным инструментом государственного регулирования экономики. С их помощью осуществляется регулирование воспроизводства производимого продукта, обеспечивается финансирование потребностей расширенного воспроизводства на основе оптимального соотношения между средствами, направляемыми на потребление и на накопление;

финансы фирм используются для регулирования отраслевых пропорций в рыночной экономике, способствуют ускорению развития отдельных отраслей экономики, созданию новых производств и современных технологий;

финансы фирм позволяют использовать денежные накопления домашних хозяйств (граждан) путем предоставления возможности инвестировать их в доходные финансовые инструменты, эмитируемые отдельными фирмами.

Финансы фирм имеют четкую целевую ориентацию, которая накладывает отпечаток на все аспекты деятельности, включая организационный, коммерческий, инвестиционный и др. Прежде всего это прибыльная работа, рациональная минимизация затрат, оптимизация финансовых потоков, избежание банкротства и крупных финансовых неудач, рост объемов производства и реализации продукции. Финансы предприятий во всех своих аспектах ориентированы на поощрение предпринимательской активности.

Цели финансов и финансовой деятельности фирм во многом определяются этапом цикла развития фирмы. Жизненный цикл фирмы включает в себя четыре этапа (рис. 1.1).

В период детства финансы фирмы решают задачи выживания, так как необходимо изыскать средства не только на покрытие

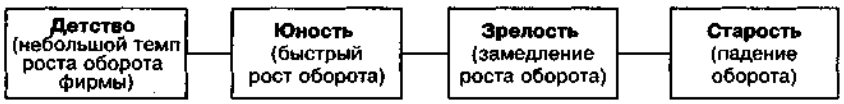


Рис. 1.1. Основные этапы жизненного цикла фирмы

хозяйственных расходов, но и на необходимые инвестиции для развития предпринимательской фирмы.

В период юности текущие проблемы с денежными средствами решены, однако для поддержания экономического роста необходимы дополнительные источники средств. Поэтому для предпринимательской организации важно изыскать среднесрочные и долгосрочные источники финансирования.

В период зрелости способность к самофинансированию значительна, особую важность приобретают решения по стратегическому финансовому планированию распределения денежных ресурсов между направлениями деятельности. В некоторых случаях в результате инвестиционной деятельности предпринимательская фирма может быть преобразована в холдинг или финансово-промышленную группу.

В заключительный период жизненного цикла — период старости на первый план опять выходят задачи выживания. Этот период наступает, как правило, вследствие несвоевременного принятия актуальных решений по адаптации к изменениям на рынке, в связи с моральным старением выпускаемых товаров, оказываемых услуг и т.п.

1.1. Классификация финансов предпринимательских организаций

Финансы предпринимательских организаций можно классифицировать по различным признакам.

По организационно-правовым формам: финансы полного товарищества; финансы товарищества на вере; финансы открытого и закрытого акционерных обществ; финансы общества с ограниченной ответственностью; финансы общества с дополнительной ответственностью; финансы производственных кооперативов.

По отраслевой принадлежности. Финансы предприятий народного хозяйства включают в себя финансы предприятий (фирм), осуществляющих промышленную, сельскохозяйственную, транспортную, торговую, строительную, снабженческо-сбытовую, проектную деятельность и т.д. Основные принципы организации финансов фирм всех отраслей едины, что обусловлено общими экономическими законами товарного производства, единой природой основных финансовых категорий. В то же время финансы фирм каждой отрасли имеют свои существенные особенности, обусловленные технико-экономической спецификой отрасли.

Финансы промышленности занимают ведущее место в общей системе финансов фирм. Это определяется прежде всего тем, что они обслуживают такую отрасль народного хозяйства, в которой

создается большая часть совокупного общественного продукта, национального дохода и денежных накоплений. Однако промышленные фирмы в процессе своей деятельности взаимодействуют с фирмами сельского хозяйства, строительства, транспорта, торговли и др. Поэтому их финансы тесно связаны с финансами всех других отраслей народного хозяйства. Методы организации и планирования финансов промышленности лежат в основе организации и планирования финансов других отраслей с учетом особенностей их технологии и экономики. В силу этого данный учебник рассматривает именно финансы промышленных фирм.

3. **В зависимости от субъектов права собственности** различают финансы коммерческих организаций, имущество которых находится в собственности граждан и юридических лиц РФ, Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных граждан и в совместной собственности.

Первое и третье направления классификации оказывают влияние на организацию финансов фирмы, так как по-разному формируют затраты на производство и реализацию продукции, валовой доход, прибыль и другие доходы, есть особенности в налогообложении, образовании и использовании имущества.

1.2. Функции финансов

Финансы фирмы как экономическая категория проявляются в выполняемых ими функциях, изучение которых необходимо для реализации эффективной финансовой деятельности. По поводу функций финансов фирм в экономической литературе сложились две основных позиции.

В соответствии с первой финансы выполняют две функции — распределительную и контрольную. Второе направление дополнительно выделяет еще одну функцию, которая в разных источниках определяется по-разному — ресурсообразующая или обеспечивающая. Более обоснованной, на наш взгляд, является вторая позиция, в соответствии с которой финансы фирмы выполняют три основные функции:

обеспечивающую;

распределительную;

контрольную.

Обеспечивающая функция заключается в систематическом формировании в необходимом объеме денежных средств из различных альтернативных источников для обеспечения текущей хозяйственной деятельности фирмы и реализации стратегических целей ее развития. Действительно, предпосылкой распределения и его началом служит накопление капитала — образование ресурсов, фор-

мирующих фонды денежных средств фирмы. Потребность в денежных средствах фирмы покрывается за счет собственных доходов, а также за счет кредита и других заемных источников.

Одна из главных задач управления финансами фирмы — это оптимизация источников денежных средств, поскольку при излишке средств снижается эффективность их использования, а при недостатке велика вероятность возникновения финансовых трудностей. Кроме этого, для поддержания высокой прибыльности и ликвидности активов фирмы решающую роль играет управление собственным и привлеченным капиталами.

Распределительная функция тесно связана с обеспечивающей и проявляется через распределение и перераспределение общей суммы сформированных финансовых ресурсов. 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.

Контрольная функция 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. 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 проявляется в том, что финансовая служба фирмы выявляет степень соответствия получаемых доходов, структуры фондов денежных средств намеченным заданиям по расширению объемов производства и продаж; корректирует несоответствие между доходами и расходами в использовании не только денежных средств, но и материальных ресурсов.

Контрольная функция реализуется по следующим основным направлениям:

контроль за поступлением выручки от реализации продукции и услуг;

контроль за уровнем самофинансирования, прибыльности и рентабельности;

контроль за правильным и своевременным перечислением средств в фонды денежных средств по всем установленным источникам финансирования;

SamKI
KUTUBXONASI

контроль за соблюдением заданной структуры фондов денежных средств с учетом потребностей производственного и социального развития;

контроль за целенаправленным и эффективным использованием финансовых ресурсов.

Для реализации контрольной функции фирмы разрабатываются нормативы, определяющие размеры фондов денежных средств и источники их финансирования. Речь идет о нормативах для внутреннего использования, в том числе регулирования финансовых взаимоотношений со структурными подразделениями и филиалами. Целевое и эффективное использование финансовых ресурсов контролируется исходя из плановых и отчетных смет образования и расходования денежных фондов.

По срокам проведения финансовый контроль делится на предварительный, текущий и последующий.

Предварительный финансовый контроль проводится на стадии составления, рассмотрения и утверждения финансовых планов фирмы. Он предшествует осуществлению хозяйственных операций и призван не допускать нерационального расходования материальных, трудовых и финансовых ресурсов и тем самым предотвращать нанесение прямого или косвенного ущерба деятельности фирмы.

Текущий финансовый контроль осуществляется в процессе выполнения финансовых планов, в ходе самих хозяйственных операций. Его задачей является своевременный контроль правильности, законности и целесообразности произведенных расходов, полученных доходов, полноты и своевременности расчетов с бюджетом.

Последующий финансовый контроль организуется в форме проверок и ревизий правильности и целесообразности произведенных финансовых операций. Его основными задачами являются выявление недостатков и упущений в использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

1.3. Принципы организации финансов

Организация финансов предпринимательской фирмы строится на определенных принципах, основные из них изображены на рис. 1.2.

Принцип самоокупаемости и самофинансирования. Самоокупаемость предполагает, что средства, обеспечивающие функционирование фирмы, должны окупиться, т.е. принести доход, который соответствует минимально возможному уровню рентабельности. Самофинансирование означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование средств в раз-

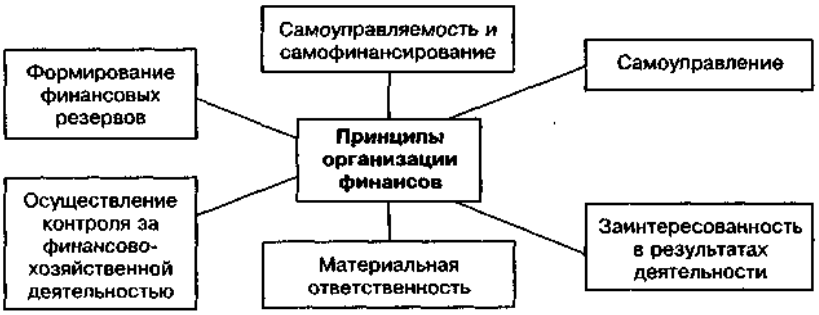


Рис. 1.2. Основные принципы организации финансов предпринимательской фирмы

витие производства за счет собственных денежных средств и при необходимости — за счет банковских и коммерческих кредитов. Реализация этого принципа — одно из основных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающее конкурентоспособность фирмы. В странах с развитой рыночной экономикой уровень самофинансирования считается высоким, если удельный вес собственных средств предпринимательской фирмы достигает 70% и более.

Принцип самоуправления или хозяйственной самостоятельности заключается в самостоятельном определении перспектив развития фирмы (в первую очередь на основе спроса на производимую продукцию, выполняемые работы или оказываемые услуги), в самостоятельном планировании своей деятельности; в обеспечении производственного и социального развития фирмы; в самостоятельном определении направления вложения денежных средств в целях извлечения прибыли; в распоряжении выпущенной продукцией, реализуемой по ценам, самостоятельно устанавливаемым, а также в самостоятельном распоряжении полученной чистой прибылью. В рыночной экономике права предприятий существенно расширились, однако о полной хозяйственной самостоятельности говорить нельзя, так как отдельные направления хозяйственной деятельности предпринимательских фирм определяет и регулирует государство.

Принцип материальной ответственности означает наличие определенной системы ответственности фирм за ведение и результаты хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных фирм, их руководителей и работников в зависимости от организационно-правовой формы

предприятия. В соответствии с российским законодательством фирмы, нарушающие договорные обязательства (как правило, по срокам и качеству), расчетную дисциплину, допускающие несвоевременный возврат банковских ссуд или погашение векселей, нарушение налогового законодательства привлекаются к различного вида ответственности в зависимости от характера финансового правонарушения.

В соответствии с Федеральным законом РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ несвоевременное исполнение предпринимательской фирмой-должником своих обязательств или обязанностей в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения является признаком банкротства. По отношению к такой фирме может быть возбуждено арбитражным судом дело о банкротстве в том случае, если задолженность ее в совокупности составляет не менее 500 минимальных размеров оплаты труда в месяц.

Заинтересованность в результатах деятельности. Объективная необходимость этого принципа определяется основной целью предпринимательской деятельности — систематическим получением прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности в равной степени присуща работникам фирмы, руководству фирмы и государству. Чтобы заинтересовать работников фирмы в результатах деятельности, руководство разрабатывает формы, системы и размеры оплаты труда, стимулирующие и компенсирующие выплаты, а также используют определенные социальные гарантии.

Принцип осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью фирмы. Ранее уже было сказано, что финансы фирмы выполняют контрольную функцию, поскольку данная функция объективна, то на ней основывается субъективная деятельность — финансовый контроль.

В зависимости от субъектов, осуществляющих финансовый контроль, различают несколько видов контроля (рис. 1.3).

Рис. 1.3

Общегосударственный (вневедомственный контроль) осуществляют органы государственной власти и управления. В РФ этот вид контроля осуществляют высшие органы государственной власти и

управления — Федеральное Собрание и его две палаты — Государственная Дума и Совет Федерации. Федеральное Собрание РФ образует Счетную палату как постоянно действующий орган государственного финансового контроля.

Важную роль в осуществлении финансового контроля играют Министерство финансов РФ и его органы на местах. При министерстве создано Федеральное казначейство Министерства финансов РФ.

Весьма эффективен контроль, проводимый Министерством налоговой службы. Главной задачей этой службы является контроль за соблюдением законодательства о налогах, правильностью их исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующие бюджеты. Налоговые инспекции — это органы оперативного финансового контроля. Они наделяются широкими правами. Налоговые инспекции осуществляют проверку налоговой документации, бухгалтерских книг, отчетов, деклараций и других документов, связанных с исчислением и уплатой налогов и других обязательных платежей в бюджет, которые вменяются в обязанность налогоплательщикам различных уровней, в том числе предприятиям, учреждениям и организациям.

Ведомственный контроль проводят контрольно-ревизионные отделы министерств, ведомств. Эти органы осуществляют проверку финансово-хозяйственной деятельности подведомственных предприятий.

Внутрихозяйственный финансовый контроль проводят финансовые службы предпринимательских фирм, в первую очередь финансовый отдел или финансовый департамент, бухгалтерия, ревизионная комиссия. В их функции входит проверка производственной и финансовой деятельности самого предприятия, а также его структурных подразделений. Основная задача внутрихозяйственного контроля — это внутренний аудит, проверки по поручению руководства фирмы. Внутренний аудит должен проводиться непрерывно и должен охватывать все участки хозяйственной деятельности фирмы, носить предметный характер и быть результативным.

Независимый финансовый контроль осуществляют аудиторские фирмы (службы), а также отдельные аудиторы. Объектом данного контроля является деятельность всех экономических субъектов, в том числе и предпринимательских фирм. Основные цели внешнего аудита: проверка достоверности финансовой и бухгалтерской отчетности и соответствия их законодательным и нормативным актам, экспертиза финансово-хозяйственного состояния, оценка платежеспособности и в заключение — разработка рекомендаций по совершенствованию, упорядочению финансово-хозяйственной деятельности, налогового планирования, финансовой стратегии.

Принцип формирования финансовых резервов связан с необходимостью обеспечения непрерывности предпринимательской деятельности, которая сопряжена с большим риском вследствие колебаний рыночной конъюнктуры. Финансовые резервы могут формироваться предпринимательскими фирмами всех организационно-правовых форм из чистой прибыли, после уплаты налогов и других обязательных платежей. Следует отметить, что денежные средства, направляемые в резервные фонды, целесообразно хранить в ликвидной форме, чтобы они приносили доход и при необходимости легко могли быть превращены в наличный капитал.

2. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Финансовый менеджмент — это система рационального управления процессами финансирования хозяйственной деятельности предпринимательской организации. Управление финансами — неотъемлемая часть общей системы управления фирмой. Финансовый менеджмент можно определить как организацию управления финансовыми потоками в целях наиболее эффективного использования капитала и получения максимальной прибыли. В процессе функционирования финансовый менеджмент опирается на финансовый механизм.

2.1. Сущность финансового механизма фирмы

Управление финансами предприятия осуществляется с помощью финансового механизма, который состоит из двух подсистем: управляющей и управляемой (рис. 1.4).

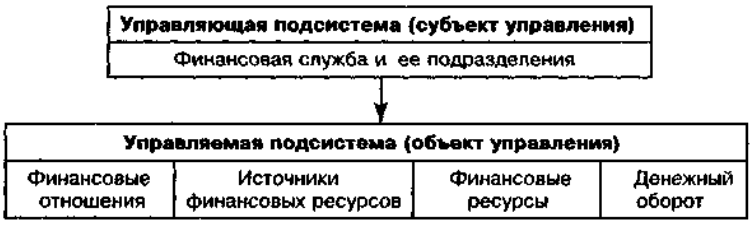


Рис. 1.4. Основные подсистемы финансового механизма фирмы

Субъектом управления, т.е. управляющей подсистемой финансового менеджмента, являются финансовая служба и ее отделы (департаменты), а также финансовые менеджеры. В качестве основного объекта управления в финансовом менеджменте выступа-

ет денежный оборот фирмы как непрерывный поток денежных выплат и поступлений, проходящих через расчетный и другие счета фирмы. Управлять денежным оборотом — значит предвидеть его возможные состояния в ближайшей и отдаленной перспективе, уметь определять объем и интенсивность поступлений и расхода денежных средств как на ближайшую дату, так и на долгосрочную перспективу.

Финансовый механизм фирмы — это система управления финансовыми отношениями фирмы через финансовые инструменты с помощью финансовых методов. Таким образом, основными элементами финансового механизма являются: финансовые отношения как объект финансового управления, финансовые методы, финансовые инструменты, правовое обеспечение и информационное обеспечение финансового управления (рис. 1.5).

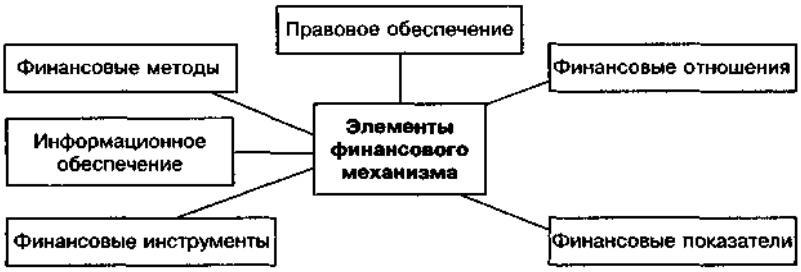


Рис. 1.5. Структура финансового механизма фирмы

Финансовые отношения фирмы. На уровне предприятий (фирм) финансовые отношения охватывают:

отношения с другими предприятиями и организациями по поставкам сырья, материалов, комплектующих изделий, реализации продукции, оказанию услуг;

отношения с банковской системой по расчетам за банковские услуги, при получении и погашении кредитов, покупке и продаже валюты и другие операции;

отношения со страховыми компаниями и организациями по страхованию коммерческих и финансовых рисков;

отношения с товарными, сырьевыми и фондовыми биржами по операциям с производственными и финансовыми активами;

отношения с инвестиционными институтами по размещению инвестиций;

отношения с филиалами и дочерними предприятиями;
отношения с персоналом предприятия;
отношения с акционерами предприятия;
отношения с налоговой службой;
отношения с аудиторскими фирмами и другими хозяйствующими субъектами.

Общим для всех перечисленных видов отношений является то, что они выражены в денежной форме и представляют собой совокупность выплат и поступлений денежных средств. Тем не менее, несмотря на общность, все перечисленные финансовые отношения можно объединить в четыре группы, при этом две группы включают внешние финансовые отношения и две — внутренние:

Система финансовых отношений фирмы

Внешние	*Внутренние*
Отношения с другими предприятиями и организациями Отношения с финансово-кредитной системой	Отношения внутри фирмы Отношения внутри объединений фирм

Отношения с другими предприятиями и организациями. Это самая большая по объему денежных платежей группа. Отношения предприятий друг с другом связаны с реализацией готовой продукции и приобретением материальных ценностей для хозяйственной деятельности. Роль этой группы финансовых отношений первична, так как именно в сфере материального производства создается национальный доход, предприятия получают выручку от реализации продукции и соответственно прибыль. Правильная организация этих отношений оказывает самое непосредственное влияние на конечные результаты производственной деятельности.

Отношения с финансово-кредитной системой многообразны. Прежде всего это отношения с бюджетами различных уровней и внебюджетными фондами, связанные с перечислением налогов и отчислений, а также отношения с учреждениями инфраструктуры финансового рынка (кредитными организациями, страховыми компаниями, фондовыми и валютными биржами, инвестиционными фондами и компаниями и т.п.).

Финансовые отношения внутри фирмы — это отношения между различными структурными подразделениями фирмы: филиалами, цехами, отделами, бригадами, а также отношения с персоналом фирмы — рабочими и служащими.

Финансовые отношения внутри объединений фирм подразделяются на: финансовые отношения с вышестоящими организациями,

отношения внутри ФПГ, отношения между фирмами в условиях холдинга.

Общим для финансовых отношений является также то, что они возникают как результат определенных хозяйственных операций, инициированных самим предприятием. Поэтому состояние финансов фирмы определяется прежде всего состоянием ее производственно-хозяйственных характеристик. Но справедливо и обратное утверждение, а именно — правильная, рациональная организация финансов фирмы является определяющим, главным фактором ее успешной производственно-хозяйственной деятельности.

Через систему финансовых показателей управляющая система может оказывать влияние на хозяйственную деятельность фирмы. Финансовые показатели используются при анализе, планировании, управлении финансами фирмы и разделяются на:

показатели оценки имущественного состояния фирмы;
показатели ликвидности и платежеспособности фирмы;
показатели структуры капитала фирмы;
показатели состояния оборотных средств;
показатели рентабельности и др.

Для отдельных финансовых показателей устанавливаются нормы и нормативы, т.е. значения, рассчитанные исходя из определенных условий на основе макро- и микроэкономических интересов в сочетании или в отдельности. Основные нормы и нормативы утверждаются государством, но некоторые могут разрабатываться предприятиями самостоятельно. К первым относятся нормы амортизационных отчислений, ставки (нормы) уплаты отдельных налогов в бюджет и платежей во внебюджетные фонды, учетная ставка и маржа и т.п. Ко вторым — нормы и нормативы оборотных средств, дивидендов по различным видам акций и процентов по другим ценным бумагам и др.

Финансовые методы — это методы финансового управления, к которым относятся: финансовый учет, анализ, планирование, прогнозирование, финансовый контроль, финансовое регулирование, система расчетов, кредитование, налогообложение, материальное стимулирование и ответственность, страхование, залоговые операции, трансфертные операции, трастовые операции, лизинг, аренда, факторинг и др. Составным элементом перечисленных методов являются специальные приемы финансового управления: кредиты и займы, процентные ставки, дивиденды, котировки валютных курсов и др. Отдельные финансовые методы будут рассмотрены в последующих разделах.

Под *финансовым инструментом* в самом общем виде понимается любой контракт, по которому происходит одновременное увеличение финансовых активов одной фирмы и финансовых обязательств — другой.

отношения с филиалами и дочерними предприятиями;
отношения с персоналом предприятия;
отношения с акционерами предприятия;
отношения с налоговой службой;
отношения с аудиторскими фирмами и другими хозяйствующими субъектами.

Общим для всех перечисленных видов отношений является то, что они выражены в денежной форме и представляют собой совокупность выплат и поступлений денежных средств. Тем не менее, несмотря на общность, все перечисленные финансовые отношения можно объединить в четыре группы, при этом две группы включают внешние финансовые отношения и две — внутренние:

Система финансовых отношений фирмы

Внешние	*Внутренние*
Отношения с другими предприятиями и организациями Отношения с финансово-кредитной системой	Отношения внутри фирмы Отношения внутри объединений фирм

Отношения с другими предприятиями и организациями. Это самая большая по объему денежных платежей группа. Отношения предприятий друг с другом связаны с реализацией готовой продукции и приобретением материальных ценностей для хозяйственной деятельности. Роль этой группы финансовых отношений первична, так как именно в сфере материального производства создается национальный доход, предприятия получают выручку от реализации продукции и соответственно прибыль. Правильная организация этих отношений оказывает самое непосредственное влияние на конечные результаты производственной деятельности.

Отношения с финансово-кредитной системой многообразны. Прежде всего это отношения с бюджетами различных уровней и внебюджетными фондами, связанные с перечислением налогов и отчислений, а также отношения с учреждениями инфраструктуры финансового рынка (кредитными организациями, страховыми компаниями, фондовыми и валютными биржами, инвестиционными фондами и компаниями и т.п.).

Финансовые отношения внутри фирмы — это отношения между различными структурными подразделениями фирмы: филиалами, цехами, отделами, бригадами; а также отношения с персоналом фирмы — рабочими и служащими.

Финансовые отношения внутри объединений фирм подразделяются на: финансовые отношения с вышестоящими организациями,

отношения внутри ФПГ, отношения между фирмами в условиях холдинга.

Общим для финансовых отношений является также то, что они возникают как результат определенных хозяйственных операций, инициированных самим предприятием. Поэтому состояние финансов фирмы определяется прежде всего состоянием ее производственно-хозяйственных характеристик. Но справедливо и обратное утверждение, а именно — правильная, рациональная организация финансов фирмы является определяющим, главным фактором ее успешной производственно-хозяйственной деятельности.

Через систему финансовых показателей управляющая система может оказывать влияние на хозяйственную деятельность фирмы. Финансовые показатели используются при анализе, планировании, управлении финансами фирмы и разделяются на:

показатели оценки имущественного состояния фирмы;
показатели ликвидности и платежеспособности фирмы;
показатели структуры капитала фирмы;
показатели состояния оборотных средств;
показатели рентабельности и др.

Для отдельных финансовых показателей устанавливаются нормы и нормативы, т.е. значения, рассчитанные исходя из определенных условий на основе макро- и микроэкономических интересов в сочетании или в отдельности. Основные нормы и нормативы утверждаются государством, но некоторые могут разрабатываться предприятиями самостоятельно. К первым относятся нормы амортизационных отчислений, ставки (нормы) уплаты отдельных налогов в бюджет и платежей во внебюджетные фонды, учетная ставка и маржа и т.п. Ко вторым — нормы и нормативы оборотных средств, дивидендов по различным видам акций и процентов по другим ценным бумагам и др.

Финансовые методы — это методы финансового управления, к которым относятся: финансовый учет, анализ, планирование, прогнозирование, финансовый контроль, финансовое регулирование, система расчетов, кредитование, налогообложение, материальное стимулирование и ответственность, страхование, залоговые операции, трансфертные операции, трастовые операции, лизинг, аренда, факторинг и др. Составным элементом перечисленных методов являются специальные приемы финансового управления: кредиты и займы, процентные ставки, дивиденды, котировки валютных курсов и др. Отдельные финансовые методы будут рассмотрены в последующих разделах.

Под *финансовым инструментом* в самом общем виде понимается любой контракт, по которому происходит одновременное увеличение финансовых активов одной фирмы и финансовых обязательств — другой.

К финансовым активам относятся:

денежные средства;

контрактное право получить от другой фирмы денежные средства или любой другой вид финансового актива;

контрактное право обмена финансовыми инструментами с другой фирмой на выгодных условиях;

акции других предприятий.

К финансовым обязательствам относятся:

контрактное обязательство выплатить денежные средства или предоставить какой-то иной вид финансовых активов другой фирме;

контрактное обязательство обменяться финансовыми инструментами с другой фирмой на потенциально невыгодных условиях (например, вынужденная продажа дебиторской задолженности).

Таким образом, *финансовые инструменты* — это документы, имеющие денежную стоимость (или подтверждающие движение денежных средств), с помощью которых осуществляются операции на финансовом рынке. Финансовые инструменты подразделяются на первичные и вторичные (производные). К первичным относятся: денежные средства, ценные бумаги, кредиторская и дебиторская задолженность по текущим операциям и др.

Становление активной рыночной среды обусловливает становление, формирование и использование в предпринимательской деятельности производных финансовых инструментов, т.е. производных от базовых инструментов, применяемых в банковской сфере, в финансовых отделах промышленных и торговых фирм. В первую очередь это фьючерсные контракты, финансовые опционы, форвардные контракты, процентные свопы, валютные свопы.

Правовое обеспечение финансового управления составляет действующее законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность. Сложность финансовой деятельности предпринимательских фирм в условиях становления рыночной экономики вызывает необходимость ее *государственного регулирования*, которое осуществляется по следующим направлениям:

регулирование финансовых аспектов создания предпринимательских организаций;

налоговое регулирование;

регулирование порядка амортизации основных средств и нематериальных активов;

регулирование денежного обращения и форм расчетов между фирмами и организациями;

регулирование валютных операций, осуществляемых фирмами;

регулирование инвестиционной деятельности фирм;

регулирование кредитных операций;

регулирование процедур банкротства фирм.

Законодательство, регулирующее финансовую деятельность фирмы, включает в себя: законы, указы Президента, постановления Правительства, приказы и распоряжения министерств и ведомств, инструкции, методические указания и др. Современное отечественное финансовое право насчитывает свыше тысячи законодательных и иных нормативных актов. В силу специфики переходного периода эти акты подвержены частой корректировке, тем не менее в целом они создают основу государственного регулирования различных аспектов финансовой деятельности предпринимательских фирм.

Информационное обеспечение финансовой деятельности фирмы представляет собой процесс непрерывного целенаправленного подбора соответствующих информативных показателей, необходимых для осуществления эффективных управленческих решений по всем аспектам финансовой деятельности фирмы.

Формирование системы информативных показателей для конкретной предпринимательской организации связано с ее организационно-правовой формой, отраслевыми особенностями, объемом, степенью диверсификации хозяйственной деятельности и другими условиями. Поэтому вся совокупность показателей, включаемых в информационную базу финансового механизма, группируется по видам источников информации и требует уточнения по каждой группе применительно к практической деятельности конкретной фирмы.

Первая группа — это *показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны*. Эти показатели предназначены для прогнозирования возможных изменений во внешней среде функционирования фирмы при принятии стратегических решений в области финансовой деятельности. Формирование системы показателей первой группы основывается на публикуемых данных государственной статистики. К данной группе относятся следующие показатели:

темп роста внутреннего валового продукта и национального дохода;

объем бюджетного дефицита;

объем эмиссии денег в рассматриваемом периоде;

денежные доходы населения;

вклады населения в банках;

индекс инфляции;

учетная ставка ЦБ.

Ко второй группе относятся основные информативные *показатели, характеризующие отраслевую принадлежность фирмы*, такие, как:

общая сумма используемого капитала, в том числе собственного капитала фирмы;

общая сумма активов фирмы, в том числе оборотных;

сумма балансовой прибыли по основной деятельности фирмы;

объем произведенной (реализованной) продукции;

ставка налогообложения прибыли по основной деятельности;

индекс цен на продукцию отрасли и др.

Данные показатели необходимы для принятия управленческих решений по вопросам оперативной финансовой деятельности фирмы. Источником их формирования служат публикации отчетных материалов в прессе, соответствующие рейтинги, платные бизнес-справки, предоставляемые на рынке информационных услуг.

Третья группа — это *показатели, характеризующие конъюнктуру финансового рынка.* Система информативных показателей этой группы служит для принятия управленческих решений в области формирования портфеля долгосрочных финансовых инвестиций, осуществления краткосрочных финансовых вложений и других операций. К данной группе относятся следующие показатели:

виды основных котируемых фондовых инструментов, обращающихся на биржевом и внебиржевом фондовом рынке;

котируемые цены спроса и предложения основных видов фондовых инструментов;

объемы и цены сделок по основным видам фондовых инструментов;

сводный индекс динамики цен на фондовом рынке;

кредитная ставка отдельных банков;

депозитная ставка отдельных банков;

официальные курсы отдельных валют;

курсы покупки-продажи отдельных валют, установленные банками.

Формирование системы показателей этой группы основывается на публикациях периодических изданий, фондовой и валютной биржи, а также на соответствующих электронных источниках информации.

Последняя, четвертая группа — это *показатели, формируемые из внутренних источников информации фирмы по данным управленческого и финансового учета.* Система показателей данной группы составляет основу информационного обеспечения финансовой деятельности фирмы и включает в себя:

показатели, характеризующие финансовое состояние и результаты финансовой деятельности фирмы в целом;

показатели, характеризующие финансовое состояние и результаты финансовой деятельности отдельных структурных подразделений фирмы;

нормативно-плановые показатели, связанные с финансовой деятельностью фирмы.

На основе этой системы показателей производятся анализ, прогнозирование, планирование и принятие оперативных управленческих решений по всем аспектам финансовой деятельности фирмы.

Информационное обеспечение для управляющей подсистемы финансового механизма имеет большое значение, так как при принятии управленческих решений в области финансов от качества используемой информации в значительной степени зависят объем затрат финансовых ресурсов, уровень прибыли, рыночная стоимость предпринимательской фирмы, правильность выбора инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования и другие показатели. Чем больший размер капитала используется фирмой, тем важнее качество информации, необходимой для принятия финансовых решений, направленных на повышение эффективности деятельности фирмы.

2.2. Цели и задачи финансового менеджмента

В системе управления различными аспектами деятельности фирмы в современных условиях хозяйствования наиболее сложным и ответственным звеном является управление финансами, поскольку на него возложено решение первостепенных задач:

избежание банкротства и крупных финансовых неудач;

выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы;

максимизация рыночной стоимости фирмы;

обеспечение приемлемых темпов роста экономического потенциала фирмы;

рост объемов производства и реализации;

максимизация прибыли;

минимизация расходов;

обеспечение необходимого уровня рентабельности основной деятельности и др.

Основной конечной целью финансового менеджмента является повышение конкурентных позиций фирмы в соответствующей сфере деятельности через механизм формирования и эффективного использования прибыли для обеспечения максимизации рыночной стоимости фирмы (т.е. обеспечение максимального дохода собственникам фирмы). Обычно эта цель ассоциируется с ростом прибыли и снижением расходов фирмы, однако эти ситуации не всегда адекватны.

В частности, в акционерном обществе достижение максимального дохода собственников фирмы обеспечивается путем увеличения курсовой стоимости акции. Между тем рост курсовой стоимости акции и увеличение прибыли данной фирмы могут противоре-

чить друг другу. Например, акционерное общество, инвестирующее средства в развитие производства, может нести большие текущие расходы, но впоследствии будет получать высокий уровень прибыли, который и обеспечит рост стоимости его акций. Обратная же ситуация предполагает, что для достижения максимального объема прибыли фирма будет избегать инвестиций в обновление основных фондов, что в будущем неизбежно отразится на ее конкурентоспособности и как следствие — приведет к снижению стоимости акций фирмы.

В процессе реализации своей главной цели финансовый менеджмент направлен на решение следующих основных задач:

обеспечение формирования необходимого объема финансовых ресурсов в соответствии с задачами развития предпринимательской фирмы в предстоящем периоде;

обеспечение эффективного использования финансовых ресурсов фирмы по всем основным направлениям ее деятельности;

обеспечение эффективного управления денежным оборотом фирмы;

обеспечение необходимого уровня ликвидности оборотных активов фирмы;

обеспечение максимизации прибыли фирмы в предстоящем периоде;

обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости и платежеспособности фирмы на всех этапах ее развития и др.

Перечисленные задачи финансового менеджмента взаимосвязаны, а иногда и взаимообусловлены. Поэтому в процессе финансового управления отдельные задачи должны быть взаимно оптимизированы для наиболее эффективного результата при решении его основной цели.

2.3. Функции финансовой службы фирмы

Перечень вопросов, решаемых финансовой структурой в процессе осуществления предпринимательской фирмы, довольно широк. Условно его можно разбить на следующие группы проблем:

источники финансирования — краткосрочное и долгосрочное кредитование; выпуск и приобретение ценных бумаг; лизинговое финансирование; распределение прибыли; целесообразность привлечения заемных и использование собственных средств и т.д.;

капитальные вложения и оценка их эффективности — доходность капитала, текущая и перспективная цена компании; оценка финансового риска; финансовое обеспечение капитальных затрат и т.д.;

управление оборотным капиталом — оптимальный размер оборотного капитала, управление краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженностью, структура оборотного капитала;

финансовое планирование — содержание, порядок разработки и значение финансовых планов;

анализ финансовой деятельности и финансовый контроль — анализ платежеспособности, ликвидности, рентабельности, факторный анализ прибыли, анализ использования финансовых ресурсов и т.д.

Исходя из перечня проблем, которые необходимо решить финансовой службе фирмы, формируются и ее основные функции. Основными функциями финансовой службы предпринимательской фирмы, как правило, являются:

управление ликвидностью активов предприятия;

организация эффективных взаимоотношений с банками и другими инвесторами;

управление заемными средствами;

управление финансовыми рисками;

формирование оптимальной структуры капитала фирмы;

поиск новых источников финансирования;

оценка и реализация инвестиционных проектов;

контроль за валютными операциями;

проведение операций с ценными бумагами и формирование портфеля ценных бумаг, способного обеспечить финансовую устойчивость и стабильность фирмы;

проведение обоснованной дивидендной политики;

диверсификация инвестиционной деятельности;

прогнозирование финансовых состояний (ситуаций);

планирование финансовой деятельности;

регулирование денежного оборота;

учет затрат и результатов производственной, инвестиционной и финансовой деятельности;

анализ и оценка эффективности использования и вложения капитала;

контроль за расходованием и поступлением денежных средств на всех этапах производственно-коммерческого цикла;

обеспечение правовой законности и защищенности хозяйственных операций с капиталом и финансовыми ресурсами фирмы;

налаживание нормальных финансовых взаимоотношений со всеми участниками коммерческой операции;

выявление рейтинга фирмы и ее основных конкурентов;

анализ финансовых результатов и финансового состояния фирмы и ее клиентов.

Таким образом, финансовый менеджмент связан с различными объектами управления, каждый из которых требует специфических знаний и приемов управления. Поэтому в финансовом менеджменте выделяют несколько направлений:

риск-менеджмент;
менеджмент ссудных (кредитных операций);
менеджмент валютных операций;
менеджмент операций с ценными бумагами.

Основное правило или принцип, которым должны руководствоваться финансовые службы в процессе своей деятельности, — это исключительность интересов фирмы.

Для осуществления перечисленных функций финансовый менеджер пользуется определенными приемами, которые по направлению действия можно объединить в четыре группы:

приемы, направленные на перевод денежных средств (расчеты за поставки товаров, выполненные работы, оказанные услуги);

приемы, используемые в случае перемещения капитала для его прироста (это, как правило, инвестиционная сделка, включающая среднесрочные и долгосрочные вложения капитала);

приемы, носящие спекулятивный характер (спекулятивные операции — это краткосрочные сделки по получению прибыли в виде разницы в ценах (курсах) покупки и продажи, разницы в процентах по взятым и выданным кредитам);

приемы, направленные на сохранение способности капитала приносить высокий доход.

2.4. Организация финансовой службы

Финансовый менеджмент как управляющая система характеризуется наличием субъекта управления. В самом общем плане — это финансовая служба фирмы. Однако внутренняя организация финансовой службы в значительной степени определяется размерами предпринимательской фирмы. На малых предприятиях с небольшим объемом финансовой деятельности функции финансового управления, как правило, осуществляет собственник предприятия или генеральный директор, так как в привлечении специалиста в данном случае нет необходимости.

На отдельных малых и средних предприятиях финансовая служба представлена в организационной структуре отделом бухгалтерии. В обязанности этого отдела входит сбор бухгалтерской информации и предоставление ее директору фирмы, осуществляющему управление финансами. По мере расширения предпринимательской фирмы и увеличения объема финансовой деятельности генеральная дирекция создает финансовую службу и передает ей часть своих полномочий и обязанностей, связанных с управлением финансовой деятельностью фирмы. Как правило, в данном случае финансовая служба представлена финансовым отделом или финансово-экономическим отделом. На рис. 1.6 представлена финансовая служба в организационной структуре малых и средних фирм.

Рис. 1.6. Финансовая служба в организационной структуре малых и средних фирм

Для работы в финансовом отделе на малых и средних фирмах, как правило, привлекаются финансовые менеджеры широкого профиля — работники, осуществляющие практически все функции финансового управления фирмой.

На крупных предпринимательских фирмах структура финансовой службы более сложная, так как финансовые потоки таких фирм связаны не только с производственной и финансовой деятельностью, но и с участием в капитале других предпринимательских организаций. Функции финансовой службы расширяются в зависимости от того, насколько возрастают экономические и финансовые возможности фирмы. Для работы в финансовой службе крупных предпринимательских структур привлекаются как финансовые менеджеры широкого профиля, так и функциональные финансовые менеджеры. Первые обычно привлекаются для общего руководства финансовой деятельностью, а вторые — как исполнители конкретных задач в финансовом управлении. Функциональный финансовый менеджер является узким специалистом, осуществляющим специализированные функции управления в одной из сфер финансовой деятельности фирмы (например, менеджер по управлению инвестициями; антикризисный менеджер, риск-менеджер и т.п.).

На крупных фирмах финансовая служба представлена, как правило, финансовым департаментом, который включает в себя несколько специализированных отделов, примерная схема такой структуры приведена на рис. 1.7.

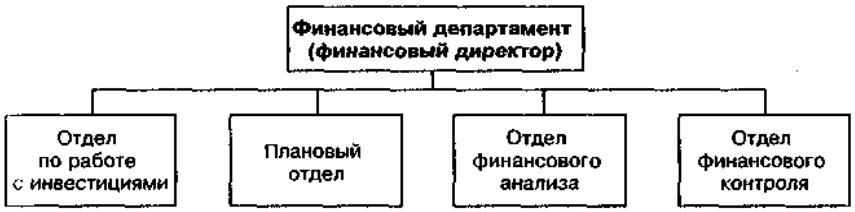


Рис. 1.7. Финансовая служба на крупных предпринимательских фирмах

При такой организации финансовой службы каждый отдел выполняет определенные функции, а общее руководство финансовым менеджментом осуществляет финансовый директор, который:

определяет политику и общее направление развития фирмы в области финансов;

работает в составе высшего руководства по общему управлению деятельностью фирмы;

обеспечивает соблюдение законодательства, регулирующего финансовую деятельность фирмы;

разрабатывает принципы и правила управления финансами фирмы;

обеспечивает общее руководство финансовым планированием;

готовит общие аналитические отчеты руководству фирмы для принятия стратегических решений в области финансов;

работает в тесном взаимодействии с непосредственными подотчетными ему начальниками финансовых отделов, входящих в структуру финансовой службы фирмы, и т.п.

Отдел по работе с инвестициями занимается разработкой общей инвестиционной политики фирмы; проводит анализ и отбор инвестиционных предложений; осуществляет анализ инвестиционных проектов и управление портфелем ценных бумаг фирмы; определяет необходимые объемы финансовых средств для осуществления инвестиционной деятельности и др.

Плановый отдел осуществляет планирование финансовой деятельности фирмы на предстоящий период; разрабатывает долгосрочную стратегию финансирования фирмы и занимается поиском новых источников финансирования основной и финансовой деятельности фирмы; планирует налоговые платежи фирмы.

Отдел финансового анализа проводит детальный финансовый анализ деятельности фирмы; осуществляет анализ финансовых показателей деятельности фирмы; готовит для руководства фирмы аналитические отчеты, необходимые для принятия стратегических решений; выявляет возможности использования льготного налогообложения и др.

Отдел финансового контроля содействует организации единой системы планирования, основанной на координации всех сфер деятельности фирмы; осуществляет контроль за основной и финансовой деятельностью фирмы, а также за соблюдением фирмой всех требований законодательства в сфере предпринимательской деятельности; определяет соответствие оперативных планов стратегическим; обеспечивает оперативное сравнение плановых и фактических показателей; следит за правильностью и полнотой начисления налоговых платежей в бюджет и внебюджетные фонды и т.п.

Таким образом, структура финансовых служб усложняется по мере роста фирмы и расширения сферы ее деятельности. Организация финансовых служб на фирмах находится в постоянном развитии, это вызвано усилением влияния внешних факторов, увеличением значимости финансовых потоков и использованием все более сложных финансовых инструментов. Приведенные примеры организации финансовой службы на малых, средних и крупных фирмах в определенной мере условны, организация этой службы может быть иной, поскольку в каждом конкретном случае ее определяют виды финансовой деятельности, осуществляемые фирмой.

В странах с развитой рыночной экономикой в структуру финансовой службы в обязательном порядке включается бухгалтерия. Это связано с тем, что в этих странах бухгалтерия является основным источником внутренней финансовой информации для финансового управления, а также с тем, что статус финансового директора выше статуса главного бухгалтера. В России ситуация несколько иная — бухгалтерия не включается в структуру финансовой службы, так как статус главного бухгалтера обычно выше статуса финансового директора. Но функционально бухгалтерия и финансовая служба в нашей стране тесно связаны многими задачами, стоящими перед ними.

2.5. Виды финансового рынка

Сферой приложения финансового менеджмента является финансовый рынок. *Финансовый рынок* — это сфера проявления экономических отношений между продавцами и покупателями финансовых ресурсов и инвестиционных ценностей (т.е. инструментов образования финансовых ресурсов), между их стоимостью и потребительной стоимостью. Существует несколько способов классификации финансовых рынков.

1. *Классификация по характеру взаимодействия продавца и покупателя:*

рынок продавца;

рынок покупателя.

2. *Классификация по финансовым инструментам, использующимся на рынке*:

валютный рынок — сфера экономических отношений, проявляющихся при осуществлении операций по купле-продаже иностранной валюты и ценных бумаг в валюте;

рынок драгоценных металлов и драгоценных камней — рынок, на котором осуществляется регулярная купля-продажа драгоцен-

ных металлов (в основном золота), драгоценных камней (в основном алмазов);

рынок капиталов — рынок, на котором объектами купли-продажи выступают деньги. К товарам денежного рынка России относятся депозиты, вклады, а также межбанковские кредиты, выдаваемые на срок от нескольких часов до 14 дней и называемые «короткие деньги»;

страховой рынок — сфера денежных отношений, в которой объектом купли-продажи выступают услуги страхования.

3. *Классификация по порядку размещения финансового инструмента:*

первичный рынок (первичное размещение);

вторичный рынок (вторичное размещение);

последующие продажи.

Основной способ классификации финансовых рынков — второй, так как фактически составными частями финансового рынка являются: валютный рынок; рынок национальных денежных средств; фондовый рынок, разделенный на специализированные рынки по видам ценных бумаг; рынок золота и других драгоценных металлов; страховой рынок.

Становление этих рынков происходит с разной степенью интенсивности. Если относительно легко и быстро в постсоветской России были сформированы достаточно емкие и развитые рынки валюты, межбанковский денежный рынок, то емкость и масштабы деятельности фондового рынка еще невелики.

Финансовый рынок решает следующие задачи:

предоставляет фирмам возможность мобилизовать внутренние источники финансирования и временно свободные денежные ресурсы для долгосрочных инвестиций и других потребностей;

обеспечивает перелив капитала между его участниками, способствуя концентрации финансовых ресурсов в наиболее рентабельных сферах экономики;

предоставляет инвесторам возможность сформировать свой инвестиционный портфель наилучшим образом с точки зрения сохранности капитала от инфляции и в целях получения дополнительного дохода.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение финансов фирмы.
2. Какие функции финансов фирмы вам известны?
3. Перечислите основные принципы организации финансов фирмы.

4. Раскройте сущность финансового механизма фирмы.
5. Какие финансовые отношения фирмы существуют?
6. В чем заключается финансовый менеджмент и какова его основная цель?
7. Какие факторы оказывают влияние на организацию финансовой службы?
8. Какие задачи решает финансовый рынок?

Глава 2
ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ ФИРМЫ

1. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА И ЕГО ВИДЫ

1.1. Финансовые ресурсы фирмы и источники их формирования

С переходом российской экономики на рыночные основы хозяйствования перед предприятиями встала проблема обеспечения производства финансовыми ресурсами. Если при плановой экономике предприятия, в случае неудачи, могли рассчитывать на помощь государства с его системой перераспределения финансовых ресурсов, то в современных условиях хозяйствования решение вопроса выживания и процветания находится в собственных руках предприятия.

Финансовые ресурсы предпринимательской фирмы можно определить как совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, находящихся в распоряжении фирмы и предназначенных для выполнения ее финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.

Финансовые ресурсы предпринимательской фирмы по своему происхождению делятся на собственные и заемные. Собственные финансовые ресурсы формируются за счет внутренних и внешних источников (рис. 2.1). В составе внутренних источников основное место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении фирмы, которая распределяется решением руководящих органов на цели накопления и потребления. Прибыль, направляемая на накопление, далее используется на развитие производства; прибыль, направляемая на потребление, используется для решения социальных задач.

Важную роль в составе внутренних источников играют также амортизационные отчисления, которые представляют собой денежное выражение стоимости износа основных средств и нематериальных активов и являются внутренним источником финансирования как простого, так и расширенного воспроизводства.

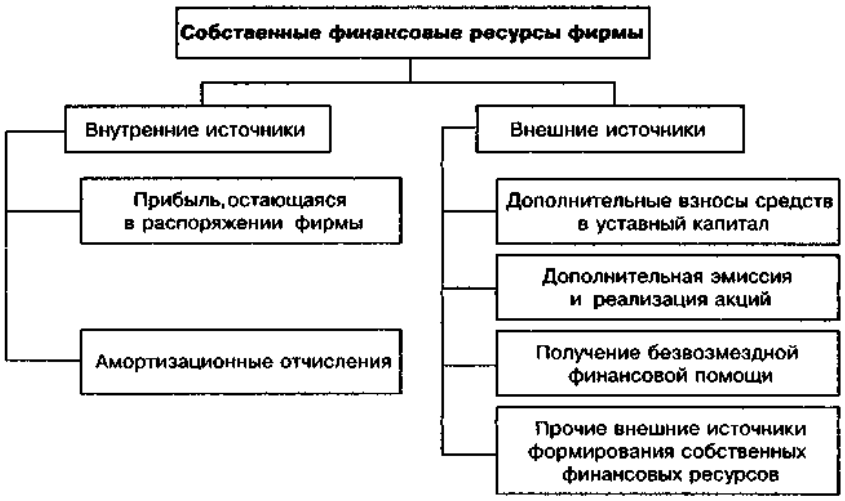


Рис. 2.1. Основные источники формирования собственных финансовых ресурсов предпринимательской фирмы

В составе внешних (привлеченных) источников формирования собственных финансовых ресурсов основная роль принадлежит дополнительной эмиссии ценных бумаг, посредством которой происходит увеличение акционерного капитала фирмы, а также привлечение дополнительного складочного капитала, путем дополнительных взносов средств в уставный фонд.

Для некоторых предприятий дополнительным источником формирования собственных финансовых ресурсов является предоставляемая им безвозмездная финансовая помощь. В частности, это могут быть бюджетные ассигнования на безвозвратной основе, как правило, они выделяются для финансирования государственных заказов, отдельных общественно значимых инвестиционных программ или в качестве государственной поддержки предприятий, производство которых имеет общегосударственное значение.

К прочим внешним источникам относятся бесплатно передаваемые фирмам материальные и нематериальные активы, включаемые в состав их баланса.

В условиях рыночной экономики производственно-хозяйственная деятельность фирмы невозможна без использования заемных средств, к которым относятся:

кредиты банков;
заемные средства других предприятий и организаций;
средства от выпуска и продажи облигаций фирмы;
средства внебюджетных фондов;
бюджетные ассигнования на возвратной основе и др.

Привлечение заемных средств позволяет фирме ускорять оборачиваемость оборотных средств, увеличивать объемы совершаемых хозяйственных операций, сокращать незавершенное производство. Однако использование данного источника приводит к возникновению определенных проблем, связанных с необходимостью последующего обслуживания принятых на себя долговых обязательств. До тех пор пока размер дополнительного дохода, обеспеченного привлечением заемных ресурсов, перекрывает затраты по обслуживанию кредита, финансовое положение фирмы остается устойчивым.

При равенстве этих показателей возникает вопрос о целесообразности привлечения заемных источников формирования финансовых ресурсов, как не обеспечивающих дополнительного дохода. В ситуации же, когда размер затрат по обслуживанию кредиторской задолженности превышает размер дополнительных доходов от ее использования, неизбежно ухудшение финансовой ситуации в форме:

сокращения прибыли из-за необходимости направления значительной части выручки от основной деятельности на расчеты по ранее полученным ссудам (фирма фактически начинает работать не на себя, а на своих кредиторов); дальнейшего возрастания задолженности из-за необходимости привлечения новых ссуд для обслуживания полученных ранее;

потери финансовой самостоятельности фирмы из-за невозможности осуществления своевременно расчетов по своим обязательствам;

дальнейшего возрастания задолженности из-за необходимости привлечения новых ссуд для обслуживания полученных ранее;

потери финансовой самостоятельности фирмы из-за невозможности своевременного осуществления расчетов по своим обязательствам.

Финансовые ресурсы используются предпринимательскими фирмами в процессе производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Они постоянно находятся в движении и в денежной форме пребывают лишь в виде остатков денежных средств на расчетных счетах в банках и в кассе фирмы.

1.2. Капитал фирмы и его классификация

Часть финансовых ресурсов, задействованных фирмой в оборот и приносящих доходы от этого оборота, называется капиталом, который выступает как превращенная форма финансовых ресурсов. Другими словами, капитал — это значительная часть финансовых ресурсов, авансируемая и инвестируемая в производство с целью получения прибыли.

В такой трактовке принципиальное различие между финансовыми ресурсами и капиталом фирмы состоит в том, что в любой момент финансовые ресурсы больше или равны капиталу фирмы. При этом равенство означает, что у фирмы нет никаких финансовых обязательств и все имеющиеся финансовые ресурсы пущены в оборот. Однако это не означает, что чем ближе размер капитала к размеру финансовых ресурсов, тем эффективнее работа фирмы.

Капитал является главной экономической базой создания и развития предпринимательской фирмы, так как он характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов. В процессе своего функционирования капитал обеспечивает интересы собственников и персонала фирмы, а также государства. Именно это определяет его как основной объект финансового управления фирмой, а обеспечение эффективного его использования относится к числу наиболее ответственных задач финансового менеджмента.

Под общим понятием капитала фирмы обычно понимаются различные его виды, которых достаточно много. Поэтому необходимо рассмотреть классификацию капитала по различным признакам (рис. 2.2).

По принадлежности различают собственный и заемный капитал. Собственный капитал характеризует общую стоимость средств фирмы, принадлежащих ей на праве собственности. В его составе учитываются уставный (складочный), добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы.

Уставный (складочный) капитал образуется на момент создания фирмы и находится в ее распоряжении на всем протяжении жизни фирмы. В зависимости от организационно-правовой формы фирмы ее уставный (складочный) капитал формируется за счет выпуска и последующей продажи акций, вложений в уставный капитал паев, долей и т.д.

Уставный капитал фирмы определяет минимальный размер ее имущества, гарантирующего интересы ее кредиторов. Таким образом, уставный капитал является основным источником собственных средств. Капитал называется уставным потому, что его размер фиксируется в уставе предприятия, который подлежит регистрации в установленном порядке. Минимальный размер его определяется установленным законодательством РФ минимальным размером оплаты труда. В настоящее время для ОАО и для предприятий с иностранными инвестициями размер уставного капитала равен тысячекратной сумме минимального размера оплаты труда; для остальных организационно-правовых форм — стократной сумме.

Привлечение заемных средств позволяет фирме ускорять оборачиваемость оборотных средств, увеличивать объемы совершаемых хозяйственных операций, сокращать незавершенное производство. Однако использование данного источника приводит к возникновению определенных проблем, связанных с необходимостью последующего обслуживания принятых на себя долговых обязательств. До тех пор пока размер дополнительного дохода, обеспеченного привлечением заемных ресурсов, перекрывает затраты по обслуживанию кредита, финансовое положение фирмы остается устойчивым.

При равенстве этих показателей возникает вопрос о целесообразности привлечения заемных источников формирования финансовых ресурсов, как не обеспечивающих дополнительного дохода. В ситуации же, когда размер затрат по обслуживанию кредиторской задолженности превышает размер дополнительных доходов от ее использования, неизбежно ухудшение финансовой ситуации в форме:

сокращения прибыли из-за необходимости направления значительной части выручки от основной деятельности на расчеты по ранее полученным ссудам (фирма фактически начинает работать не на себя, а на своих кредиторов); дальнейшего возрастания задолженности из-за необходимости привлечения новых ссуд для обслуживания полученных ранее;

потери финансовой самостоятельности фирмы из-за невозможности осуществления своевременно расчетов по своим обязательствам;

дальнейшего возрастания задолженности из-за необходимости привлечения новых ссуд для обслуживания полученных ранее;

потери финансовой самостоятельности фирмы из-за невозможности своевременного осуществления расчетов по своим обязательствам.

Финансовые ресурсы используются предпринимательскими фирмами в процессе производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Они постоянно находятся в движении и в денежной форме пребывают лишь в виде остатков денежных средств на расчетных счетах в банках и в кассе фирмы.

1.2. Капитал фирмы и его классификация

Часть финансовых ресурсов, задействованных фирмой в оборот и приносящих доходы от этого оборота, называется капиталом, который выступает как превращенная форма финансовых ресурсов. Другими словами, капитал — это значительная часть финансовых ресурсов, авансируемая и инвестируемая в производство с целью получения прибыли.

В такой трактовке принципиальное различие между финансовыми ресурсами и капиталом фирмы состоит в том, что в любой момент финансовые ресурсы больше или равны капиталу фирмы. При этом равенство означает, что у фирмы нет никаких финансовых обязательств и все имеющиеся финансовые ресурсы пущены в оборот. Однако это не означает, что чем ближе размер капитала к размеру финансовых ресурсов, тем эффективнее работа фирмы.

Капитал является главной экономической базой создания и развития предпринимательской фирмы, так как он характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов. В процессе своего функционирования капитал обеспечивает интересы собственников и персонала фирмы, а также государства. Именно это определяет его как основной объект финансового управления фирмой, а обеспечение эффективного его использования относится к числу наиболее ответственных задач финансового менеджмента.

Под общим понятием капитала фирмы обычно понимаются различные его виды, которых достаточно много. Поэтому необходимо рассмотреть классификацию капитала по различным признакам (рис. 2.2).

По принадлежности различают собственный и заемный капитал. Собственный капитал характеризует общую стоимость средств фирмы, принадлежащих ей на праве собственности. В его составе учитываются уставный (складочный), добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы.

Уставный (складочный) капитал образуется на момент создания фирмы и находится в ее распоряжении на всем протяжении жизни фирмы. В зависимости от организационно-правовой формы фирмы ее уставный (складочный) капитал формируется за счет выпуска и последующей продажи акций, вложений в уставный капитал паев, долей и т.д.

Уставный капитал фирмы определяет минимальный размер ее имущества, гарантирующего интересы ее кредиторов. Таким образом, уставный капитал является основным источником собственных средств. Капитал называется уставным потому, что его размер фиксируется в уставе предприятия, который подлежит регистрации в установленном порядке. Минимальный размер его определяется установленным законодательством РФ минимальным размером оплаты труда. В настоящее время для ОАО и для предприятий с иностранными инвестициями размер уставного капитала равен тысячекратной сумме минимального размера оплаты труда; для остальных организационно-правовых форм — стократной сумме.

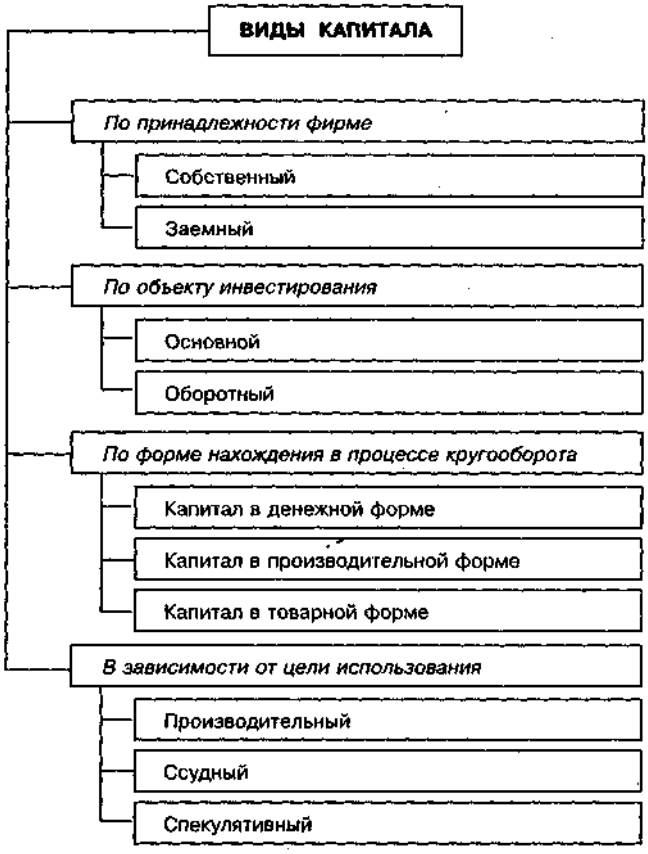


Рис. 2.2. Классификация капитала фирмы

За время жизненного цикла фирмы ее уставный (складочный) капитал может дробиться, уменьшаться и увеличиваться, в том числе и за счет части внутренних финансовых ресурсов фирмы.

Добавочный капитал включает в себя:

сумму дооценки основных средств, объектов капитального строительства и других материальных объектов имущества фирмы со сроком полезного использования свыше 12 месяцев, проводимой в установленном порядке;

безвозмездно полученные фирмой ценности;

сумму, полученную сверх номинальной стоимости размещенных акций (эмиссионных доход акционерного общества);

другие аналогичные суммы.

Добавочный капитал аккумулирует денежные средства, поступающие предприятию в течение года по указанным выше каналам. Основным каналом здесь являются результаты переоценки основных фондов.

Резервный капитал образуется за счет отчислений от прибыли в размере, определенном уставом, но не менее 15% его уставного капитала. Ежегодно в резервный фонд должно отчисляться не менее 5% чистой прибыли до тех пор, пока резервный капитал не достигнет установленного уставом размера. Резервный капитал создается для покрытия возможных убытков фирмы, а также для погашения облигаций, эмитированных фирмой, и выкупа собственных акций (порядок формирования резервного капитала будет рассмотрен далее).

В целях равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства или обращения отчетного периода фирма может создавать следующие резервы:

сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами;

на предстоящую оплату отпусков работникам;

на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет;

на выплату вознаграждений по итогам работы за год;

на ремонт основных средств;

на предстоящие затраты по ремонту предметов, предназначенных для сдачи в аренду по договору проката;

на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;

на покрытие иных предвиденных затрат и другие цели, предусмотренные законодательством.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности фирмы и является важным компонентом собственного капитала фирмы.

Заемный капитал включает в себя денежные средства или другие имущественные ценности, привлекаемые на возвратной основе для финансирования развития деятельности фирмы. Все формы заемного капитала, используемого фирмой, представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению в определенные сроки.

По объекту инвестирования различают основной и оборотный капитал. Основной капитал представляет собой ту часть используемого фирмой капитала, который инвестирован во все виды внеоборотных активов, а не только в основные средства, как иногда трактуется в литературе. Оборотный капитал — это часть капитала фирмы, инвестированного в оборотные средства фирмы.

В зависимости от целей использования выделяют следующие виды капитала: производительный, ссудный и спекулятивный. *Про-*

изводительный капитал характеризует те средства предпринимательской фирмы, которые инвестированы в его операционные активы для осуществления хозяйственной деятельности. *Ссудный капитал* характеризует средства, которые используются в процессе осуществления инвестиционной деятельности фирмы, причем речь идет о финансовых инвестициях в денежные инструменты, такие, как депозитные вклады в коммерческих банках, облигации, векселя и т.п. *Спекулятивный капитал* используется в процессе осуществления спекулятивных финансовых операциях, т.е. в операциях, основанных на разнице в ценах приобретения и реализации.

Функционирование капитала фирмы в процессе его производительного использования характеризуется процессом постоянного кругооборота, поэтому капитал классифицируют *по форме нахождения в процессе кругооборота,* выделяя капитал в денежной, производительной и товарной форме (рис. 2.3).

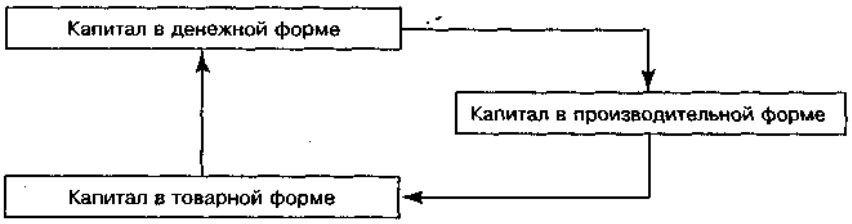


Рис. 2.3. Движение капитала фирмы в процессе его кругооборота

На первой стадии капитал в денежной форме инвестируется в оборотные и внеоборотные активы предпринимательской фирмы, переходя, таким образом, в производительную форму. На второй стадии производительный капитал принимает товарную форму в процессе производства продукции, работ, услуг. Третья стадия — постепенный переход товарного капитала в денежный капитал по мере реализации произведенных товаров, работ, услуг. Одновременно с изменением форм движение капитала сопровождается изменением его суммарной стоимости. Средняя продолжительность оборота капитала фирмы характеризуется периодом его оборота в днях, месяцах, годах.

1.3. Активы и пассивы фирмы

Капитал в денежной форме представляет пассивы фирмы, а в производительной форме — активы фирмы. Активы отражают в

стоимостном денежном выражении все имеющиеся у фирмы материальные, нематериальные (интеллектуальная собственность) и денежные ценности и имущественные права с точки зрения их состава и размещения или инвестирования. Пассивы отражают источники образования имеющихся у фирмы средств, их назначение, принадлежность и обязательства по платежам. Таким образом, активы — это имущество фирмы, а пассивы — денежные средства, за счет которых сформировано это имущество.

Актив (от лат. aktivus) означает деятельный. Активы предпринимательской фирмы можно классифицировать на основе различных признаков, основные из которых приведены на рис. 2.4.

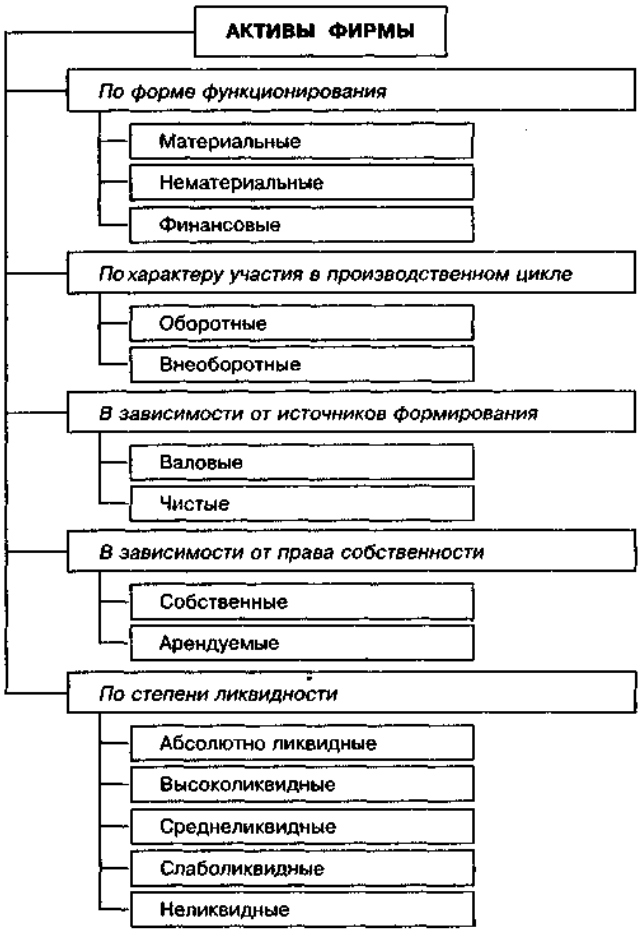


Рис. 2.4. Классификация активов предпринимательской фирмы

По форме функционирования выделяют материальные, нематериальные и финансовые активы. Материальные активы — это активы, имеющие материальную форму, например здания, сооружения, машины и оборудование, сырье и материалы и т.п. Нематериальные активы не имеют материальной (вещной) формы, но они также принимают участие в процессе производственной деятельности, осуществляемой фирмой. Финансовые активы характеризуют различные финансовые инструменты, принадлежащие фирме:

денежные активы в национальной и иностранной валюте;

дебиторская задолженность;

краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения.

По характеру участия в производственном цикле выделяют активы оборотные (текущие) и внеоборотные. Оборотные активы обслуживают операционную деятельность фирмы и полностью потребляются в течение одного производственного цикла. Внеоборотные активы многократно участвуют в процессе хозяйственной деятельности, т.е. в нескольких производственных циклах, до тех пор, пока полностью не перенесут свою стоимость на производимую продукцию.

В зависимости от источников формирования выделяют валовые и чистые активы. Валовые активы представляют собой всю совокупность активов фирмы, сформированных за счет собственного и заемного капитала. Источником же формирования чистых активов является только собственный капитал.

В зависимости от права собственности фирмы на активы они делятся на собственные, находящиеся в постоянном владении фирмы на праве собственности, и арендуемые, находящиеся во временном владении фирмы на праве аренды (лизинга).

По степени ликвидности, т.е. по скорости превращения в денежную форму, активы подразделяются на:

абсолютно ликвидные (денежные активы фирмы);

высоколиквидные (краткосрочные финансовые вложения, краткосрочная дебиторская задолженность);

среднеликвидные (запасы готовой продукции, дебиторская задолженность и др.);

слаболиквидные (внеоборотные активы, долгосрочные финансовые вложения);

неликвидные (безнадежная дебиторская задолженность, убытки и т.п.).

Пассив (от лат. passivus) означает бездеятельный, воздерживаться от чего-либо, объяснять что-либо. Бездеятельный подтверждает, что в денежной форме финансовые ресурсы фирмы и капитал не могут приносить требуемых фирме доходов, а потому пред-

ставляют собой лишь след от пребывания в этой форме. Воздерживаться от чего-либо в данном случае означает не создавать неразумных долгов. На основании этого значения пассива часть финансового капитала выделяется в особый раздел — кредиторская задолженность фирмы с целью упрощения контроля за ее движением и применением. Назначение пассива объяснять что-либо дает представление о том, кто является хозяином фирмы, какова ее организационно-правовая форма и какова значимость каждого источника финансирования.

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

Активы и пассивы каждой фирмы всегда находятся в равновесии, т.е. всегда равны. Это равенство активов и пассивов получило название балансового равновесия. Активы и пассивы фирмы отображаются в балансе фирмы, который составляется на определенный отчетный период. Причем активы в балансе располагаются в последовательности нарастания ликвидности вложений, а пассивы — по срочности вовлечения в оборот. Упрощенная форма баланса выглядит следующим образом:

БАЛАНС
(международная схема)

Актив	Пассив
1. Долгосрочные активы: материальные нематериальные 2. Долгосрочные финансовые вложения 3. Оборотные активы: дебиторы краткосрочные финансовые вложения денежные средства	1. Собственный капитал: вложенный капитал прибыль 2. Заемный капитал: долгосрочный: кредиты облигации краткосрочный: обязательства по расчетам (заработной плате, налогам, процентам и т.п.) задолженность поставщикам краткосрочные кредиты

2. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ФИРМЫ

2.1. Состав основного капитала фирмы

Основные формы существования капитала предпринимательской фирмы: основной капитал, оборотный капитал.

Как было сказано ранее, основной капитал характеризует ту часть используемого фирмой капитала, который инвестирован во все виды его внеоборотных активов. Состав внеоборотных активов отображен на рис. 2.5.

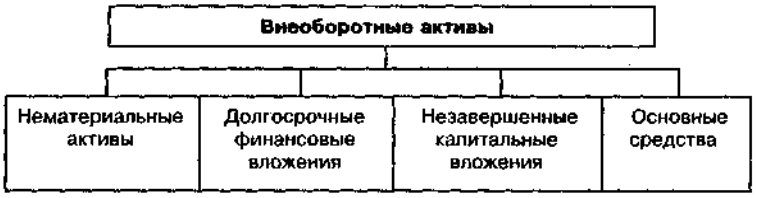


Рис. 2.5. Состав внеоборотных активов фирмы

Нематериальные активы представляют собой права на получение прибыли в будущем. Отличительным признаком этих активов (который характерен не только для них) является то, что они не имеют физической формы и зависят от ожидаемой прибыли. Основные категории нематериальных активов:

деловая репутация фирмы — «гудвилл»;

патенты, авторские права и торговые марки;

права собственности на арендованное имущество и его усовершенствование;

права на разработку и затраты на разработку природных ресурсов;

формулы, технологии и образцы (например, программное обеспечение);

ноу-хау — совокупность технических, технологических, управленческих, коммерческих и других значений, оформленных в виде технической документации, описания, накопленного производственного опыта, являющихся предметом инноваций, но не запатентованных;

товарный знак — эмблема, рисунок или символ, зарегистрированные в установленном порядке, служащие для отличия товаров данного изготовителя от других аналогичных товаров;

лицензии;

другие аналогичные виды имущественных ценностей фирмы.

Кроме того, к нематериальным активам могут относиться организационные расходы (расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами вкладом учредителей в уставный (складочный) капитал.

Долгосрочные финансовые вложения представляют собой затраты на долевое участие в уставном капитале в других предприятиях, на приобретение акций и облигаций на долговременной основе. Они включают в себя инвестиции фирмы в дочерние и зависимые общества, а также в другие организации, займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев, и стоимость имущества, переданного в долгосрочную аренду на праве финансового лизинга (т.е. с правом выкупа или передачи собственности на имущество по истечении срока аренды).

К незавершенным капитальным вложениям относятся не оформленные актами приемки-передачи основных средств затраты на строительно-монтажные работы, приобретение зданий, оборудования, транспортных средств, инструмента, инвентаря, иных материальных объектов длительного пользования, прочие капитальные работы и затраты (проектно-изыскательские, геолого-разведочные и буровые работы, затраты по отводу земельных участков и переселению в связи со строительством, на подготовку кадров для вновь строящихся организаций и др.).

Основные средства — часть имущества предпринимательской фирмы, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнения работ или оказания услуг либо для управленческих нужд фирмы в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев. Не относятся к основным средствам и учитываются фирмой в составе средств в обороте предметы, используемые в течение периода менее 12 месяцев независимо от их стоимости, предметы стоимостью на дату приобретения не более стократного установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда за единицу независимо от срока их полезного использования.

Под сроком полезного использования понимается период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход фирме или служить для выполнения целей деятельности фирмы. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции или иного натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования этого объекта.

Срок полезного использования объекта основных средств определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету. Определение срока полезного использования объекта основных средств при его отсутствии в технических условиях или не установлении в централизованном порядке, а также объекта основных средств, ранее использованного у другой организации, производится исходя из:

ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью применения;

ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы планово-предупредительных видов ремонта;

нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта (например, срок аренды).

К основным средствам относятся:

здания и сооружения;

рабочие и силовые машины и оборудование;

измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника;

транспортные средства;

инструмент;

производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности;

рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие основные средства.

В составе основных средств учитываются находящиеся в собственности фирмы земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы). К основным средствам относятся также капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и в арендованные объекты основных средств.

В различных отраслях экономики структура основных средств может значительно отличаться, так как она отражает техническую оснащенность, особенности технологии, специализации и организации производства в этих отраслях.

Таким образом, основные средства — это часть имущества фирмы, переносящего свою стоимость на вновь создаваемый продукт частями за несколько производственных циклов.

2.2. Классификация основных средств

Используются различные признаки классификации основных средств (рис. 2.6).

В зависимости от участия в производственном процессе основные средства разделяются на две группы: производственные и непроизводственные. Производственные основные средства прямо или опосредованно принимают участие в производстве материальных ценностей, они включают в себя здания, сооружения, рабочие машины и оборудование и т.п. Непроизводственные основные средства не принимают участия в производственном процессе и к

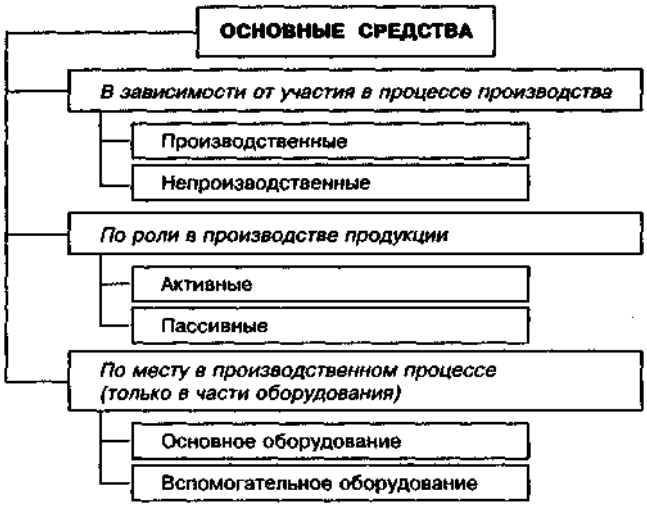


Рис. 2.6. Классификация основных средств предпринимательской фирмы

ним относятся жилые дома, поликлиники, детские сады, санаторно-курортные учреждения и другие основные средства нематериальной сферы.

По роли в производстве продукции основные средства делятся на активные и пассивные. Активные основные средства непосредственно участвуют в перемещении и переработке сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, к ним относятся машины, оборудование, передаточные устройства, вычислительная техника, транспортные средства, контрольно-измерительные приборы и т.п. Пассивные основные средства, не участвуя непосредственно в процессе производства, создают необходимые для его осуществления условия, это здания, сооружения и т.п.

Оборудование делится также на две группы: основное и вспомогательное оборудование. Непосредственно на основном оборудовании в процессе производства создаются материальные ценности — это станки, механизмы и т.д. Вспомогательное оборудование предназначено для осуществления различных операций, обеспечивающих процесс производства, например передаточные устройства.

2.3. Оценка основных средств

В силу того что основные средства функционируют длительный период и по частям переносят свою стоимость на стоимость

производимой продукции, выполняемых работ или оказываемых услуг, сохраняя при этом свою вещественную форму, они имеют несколько видов денежной оценки:

первоначальную стоимость;

восстановительную стоимость;

остаточную стоимость.

Основные средства принимаются фирмой к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости. Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат фирмы на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством РФ).

Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств могут быть:

суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу);

суммы, уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;

суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;

регистрационные сборы, государственные пошлины и другие аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением (получением) прав на объект основных средств;

таможенные пошлины и иные платежи;

невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств;

вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств;

иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств.

Не включаются в фактические затраты на приобретение основных средств общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением основных средств.

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал фирмы, признается их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) фирмы.

Первоначальной стоимостью основных средств, полученных предпринимательской фирмой по договору дарения и в иных случаях безвозмездного получения, признается их рыночная стоимость на дату оприходования.

Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных в обмен на другое имущество, отличное от денежных средств, признается стоимость обмениваемого имущества, по которой оно было отражено в бухгалтерском балансе.

Стоимость основных средств, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению. Изменение первоначальной стоимости допускается в случаях достройки, дооборудования, рекунструкции и частичной ликвидации соответствующих объектов. Предпринимательская фирма имеет право не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать объекты основных средств по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на счет добавочного капитала фирмы.

Стоимость основных средств постепенно погашается в течение срока их полезной эксплуатации путем ежемесячных амортизационных отчислений. Таким образом, остаточная стоимость — это та часть основных средств, которая не перенесена на готовую продукцию, изготовленную с их участием, т.е. это разница между первоначальной стоимостью и суммой начисленной амортизации.

$$O_с = У_{п(в)} - (У_{п(в)} \times Н_а \times Т_{экс}),$$

где $У_{п(в)}$ — первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств;

$Н_а$ — норма амортизации;

$Т_{экс}$ — период эксплуатации основных средств.

Величина остаточной стоимости уменьшается по мере увеличения периода эксплуатации объекта и соответствует нулевому значению на момент равенства срока эксплуатации и нормативного срока службы объекта основных средств, в данный момент вся стоимость объекта будет перенесена на готовую продукцию. В случае же его списания ранее нормативного срока, т.е. до полного перенесения стоимости объекта основных средств на себестоимость производимой продукции, остаточная стоимость возмещается за счет прибыли, остающейся в распоряжении фирмы.

При оценке эффективности вложений предпринимательской фирмы в основные средства следует учитывать следующие моменты:

функциональная полезность основных средств сохраняется в течение ряда лет, поэтому расходы по их приобретению и эксплуатации распределены во времени;

момент обновления (физической замены) основных средств не совпадает с моментом их стоимостного замещения, в результате чего могут возникнуть убытки, занижающие финансовые результаты деятельности фирмы;

эффективность использования основных средств оценивается по разному в зависимости от их вида, принадлежности, характера участия в производственном процессе. Вследствие того что основные средства обслуживают не только производственную сферу деятельности фирмы, но и социально-бытовую, эффективность их использования определяется не только экономическими (стоимостными), но и социальными, экологическими и другими факторами.

Эффективность использования основных производственных средств характеризуется определенными стоимостными показателями, которые отражают в денежном выражении производственную отдачу основных средств фирмы. Такими показателями являются:

фондоотдача (сумма реализуемой продукции на рубль среднегодовой стоимости основных производственных средств);

фондоемкость (отношение стоимости основных производственных средств к стоимости продукции);

фондовооруженность (стоимость основных производственных средств, приходящаяся на одного работающего).

2.4. Источники формирования и воспроизводства основных средств

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

средств учредителей, передаваемых в момент создания фирмы или уже в процессе ее функционирования;

собственных ресурсов предприятия, созданных в процессе его уставной деятельности;

средств, полученных предприятием на заемной основе в форме целевых банковских ссуд;

ассигнований из бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов.

Кроме указанных, в современных условиях широко применяется такой метод формирования основных средств фирмы, как аренда (применяемая в основном для получения производственных и иных площадей) и ее разновидность — лизинг (удовлетворяющий потребности, прежде всего в технологическом оборудовании и дорогостоящих транспортных средствах).

Источники финансирования воспроизводства основных средств подразделяются на собственные и привлеченные.

Собственные источники основных средств фирмы:

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, паевых и иных взносов юридических и физических лиц;

денежные средства, поступающие в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов концернов и других объединений;

средства внебюджетных фондов;

ассигнования из бюджетов различных уровней, предоставляемых на возвратной и безвозвратной основе;

средства иностранных инвесторов.

Достаточность источников средств для воспроизводства основных средств имеет решающее значение для финансового состояния фирмы.

2.5. Амортизация основных средств

Амортизация — это денежное выражение износа основных средств в процессе их производительного функционирования. Объектами для начисления амортизации являются основные средства, находящиеся в фирме на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления. Начисление амортизации по объектам основных средств, сданным в аренду, производится арендодателем (за исключением амортизационных отчислений, производимых арендатором по имуществу по договору аренды фирмы и в случаях, предусмотренных в договоре финансовой аренды).

Начисление амортизации по имуществу по договору аренды фирмы осуществляется арендатором в порядке, изложенном для основных средств, находящихся в организации на праве собственности. Начисление амортизации лизингового имущества производится лизингодателем или лизингополучателем в зависимости от условий договора лизинга.

Амортизационные отчисления по объекту основных средств начинаются с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету. Начисление амортизационных отчислений производится до полного погашения стоимости объекта либо списания этого объекта с бухгалтерского учета в связи с прекращением права собственности или иного вещного права. Амортизационные отчисления по объекту основных средств прекращаются с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этого объекта или списания этого объекта с бухгалтерского учета.

Амортизация объектов основных средств в соответствии с Методическими указаниями по бухгалтерскому учету основных средств производится одним из следующих способов начисления амортизационных начислений:

линейный способ;

способ уменьшаемого остатка;

способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;

способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Применение одного из способов по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования их. Начисление амортизационных отчислений не приостанавливается в течение срока полезного использования объектов основных средств, кроме случаев их нахождения на реконструкции и модернизации по решению руководителя фирмы, и по основным средствам, переведенным по решению руководителя организации на консервацию с продолжительностью, которая не может быть менее трех месяцев.

При **линейном способе** начисление амортизации производится равномерно и годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

Пример. Приобретен объект стоимостью 200 ден. ед. со сроком полезного использования — 5 лет. Годовая норма амортизационных отчислений — 20%((1 : 5) × 100%). Годовая сумма амортизационных отчислений составит 40 ден. ед. (200 × 20/100) (см. табл. 2.1).

Таблица 2.1

Остаточная стоимость на начало периода, ден. ед.	Норма амортизации, %	Сумма амортизации, ден. ед.	Остаточная стоимость по завершении периода, ден. ед.
200	20	40	160
160	20	40	120
120	20	40	80
80	20	40	40
40	20	40	0

При **способе уменьшаемого остатка** годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амор-

тизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, устанавливаемого в соответствии с законодательством РФ.

Коэффициент ускорения применяется по перечню высокотехнологичных отраслей и эффективных видов машин и оборудования, устанавливаемому федеральными органами исполнительной власти. В настоящее время Перечень эффективных типов машин, оборудования и транспортных средств, по которым можно применять ускоренную амортизацию, утвержден:

для предприятий и организаций транспортно-дорожного комплекса;

для организаций гостиничного хозяйства;

для предприятий раболовной промышленности;

для предприятий связи.

По движимому имуществу, составляющему объект финансового лизинга и относимому к активной части основных средств, может применяться в соответствии с условиями договора лизинга коэффициент ускорения не выше 3.

Суть применяемого метода состоит в том, что доля амортизационных отчислений, относимых на себестоимость продукции, будет уменьшаться с каждым последующим годом эксплуатации объекта основных средств, для которого амортизация начисляется способом уменьшаемого остатка.

Пример. Приобретен объект основных средств стоимостью 200 ден. ед. со сроком полезного использования — 5 лет. Годовая норма амортизации составляет 40%. Норма амортизации, исчисленная исходя из срока эксплуатации ((1 : 5) × 100%), увеличивается на коэффициент ускорения 2. В первый год эксплуатации годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости, сформированной на момент приобретения объекта, и составит 80 ден. ед. Во второй год эксплуатации амортизация начисляется в размере 40%, но уже от остаточной стоимости, т.е. от разницы между первоначальной стоимостью объекта и суммой амортизации, начисленной за первый год ((200 − 80) × 40) : 100), и составит 48 ден. ед. В третий год эксплуатации — в размере 40% разницы между остаточной стоимостью объекта, образовавшейся по окончании второго года эксплуатации, и суммой амортизации, начисленной за второй год эксплуатации, составит 28,8 ден. ед. ((120 − 48) × 40 : 100) и т.д. (см. табл. 2.2).

Как показывают результаты расчета, сумма амортизации оказывается меньше первоначальной стоимости объекта основных средств на 15,56 ден. ед. Осталось недоамортизировано 7,8% первоначальной стоимости.

Таблица 2.2

Остаточная стоимость на начало периода, ден. ед.	Норма амортизации, %	Сумма амортизации, ден. ед.	Остаточная стоимость по завершении периода, ден. ед.
200	20	40	160
200	40	80	120
120	40	48	72
72	40	28,8	43,2
43,2	40	17,28	25,92
25,92	40	10,36	15,56
Итого		**184,44**	**15,56**

При **способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования** годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе — число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе — сумма чисел лет срока службы объекта.

Пример. Приобретен объект основных средств стоимостью 200 ден. ед. Срок полезного использования — 5 лет. Сумма чисел лет срока службы составляет 15 лет (1 + 2 + 3 + 4 + 5). В первый год эксплуатации указанного объекта может быть начислена амортизация в размере $5/15$, или 33,3, во второй год — $4/15$, в третий год — $3/15$ и т.д. (см. табл. 2.3).

Таблица 2.3

Остаточная стоимость на начало периода, ден. ед.	Норма амортизации, %	Сумма амортизации, ден. ед.
200	33,3	66,6
133,4	26,67	53,34
80,06	20	40
40,06	13,33	26,66
13,40	6,67	13,40
Итого		**200**

Данный способ начисления амортизации предпочтителен тем, что позволяет уже в начале эксплуатации списать большую часть стоимости основных средств, далее темп списания замедляется, что обеспечивает снижение себестоимости продукции.

При **способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)** начисление амортизационных отчислений произ-

водится 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.

Пример. Приобретен автомобиль с предполагаемым пробегом до 400 тыс. км стоимостью 100 ден. ед. В отчетном периоде пробег составляет 5 тыс. км, следовательно, сумма амортизационных отчислений исходя из соотношения первоначальной стоимости и предполагаемого объема продукции составит 1,25 ден. ед. (5 × 100 : 400).

Этот способ начисления амортизации может использоваться также в случае сезонного характера эксплуатации оборудования, если в технической документации предусмотрена зависимость срока службы оборудования от количества единиц продукции.

В соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ субъекты малого предпринимательства вправе начислять амортизацию основных производственных средств в размере, в два раза превышающем нормы, установленные для соответствующих видов основных средств, а также списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 50% первоначальной стоимости основных средств со сроком полезного использования более трех лет.

Стоимость специальных инструментов, специальных приспособлений и сменного оборудования погашается только способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг). Стоимость специальных инструментов и специальных приспособлений, предназначенных для индивидуальных заказов или используемых в массовом производстве, разрешается полностью погашать в момент передачи в производство соответствующих инструментов и приспособлений.

Стоимость предметов, предназначенных для сдачи в аренду по договору проката, погашается только линейным способом.

Начисление амортизации не производится во время реконструкции основных фондов, их модернизации, а также перевода в установленном порядке на консервацию (на срок не менее трех месяцев). Также не начисляется износ в случае проведения предприятием ремонта основных средств (текущего, среднего, капитального), если его продолжительность превышает 12 месяцев. Кроме того, амортизация не начисляется:

по объектам основных средств, полученным по договору дарения и безвозмездно в процессе приватизации;

жилищному фонду;

объектам внешнего благоустройства и аналогичным объектам лесного хозяйства, дорожного хозяйства, специализированным сооружениям судоходной обстановки и другим объектам;

продуктивному скоту, буйволам, волам и оленям;

многолетним насаждениям, не достигшим эксплуатационного возраста;

приобретенным изданиям (книги, брошюры и т.п.).

Не подлежат амортизации объекты основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки, объекты природопользования).

Если объект основных средств был приобретен с использованием бюджетных ассигнований, то амортизацию следует начислять только исходя из сумм собственных использованных средств (стоимость объекта за минусом величины полученных сумм).

Стоимость объектов нематериальных активов также погашается путем начисления амортизации в течение установленного срока их полезного использования. Стоимость объектов нематериальных активов погашается путем начисления амортизации в течение установленного срока их полезного использования. По объектам, по которым производится погашение стоимости, амортизационные отчисления определяются одним из следующих способов:

линейный способ исходя из норм, исчисленных организацией на основе срока их полезного использования;

способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг).

По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования, нормы амортизационных отчислений устанавливаются в расчете на десять лет (но не более срока деятельности организации). По нематериальным активам, полученным по договору дарения и безвозмездно в процессе приватизации, приобретенным с использованием бюджетных ассигнований и иных аналогичных средств (в части стоимости, приходящейся на величину этих средств), и не материальным активам бюджетных организаций амортизация не начисляется.

Начисление амортизации объектов основных средств и нематериальных активов производится независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде.

Несмотря на важность амортизационных отчислений как источника воспроизводства основных средств, невозможно осуществлять развитие производства только за счет амортизации, так как теоретически амортизация предназначена для простой компенсации выбывающего оборудования. Кроме того, существуют объективные факторы, которые сужают ее возможности как источника финансирования расширенного воспроизводства:

амортизационные отчисления поступают в распоряжение фирмы только в составе выручки от реализации продукции, т.е. недостаточно просто иметь основные производственные средства — они должны приносить реальный доход;

в результате инфляции возможны изменения цен на объекты основных средств, что делает затруднительным осуществление за счет амортизации не только расширенного, но и простого воспроизводства;

введение дополнительных объектов основных средств предусматривает и увеличение расходов на сырье, рабочую силу и т.п., финансирование которых предусматривает необходимость наличия других источников.

Исходя из этих факторов, следует, что нормально развивающаяся предпринимательская фирма не может обходиться без другого источника собственных средств — прибыли.

3. ДЕНЕЖНЫЕ ФОНДЫ ФИРМЫ

Важной стороной финансовой деятельности фирмы является формирование и использование различных денежных фондов в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности. С их помощью осуществляется обеспечение хозяйственной деятельности необходимыми денежными средствами, а также расширенного воспроизводства; финансирование научно-технического прогресса; освоение и внедрение новой техники; экономическое стимулирование; расчеты с бюджетом, банками.

Формируемые на предприятиях денежные фонды можно поделить на четыре группы:

фонды собственных средств;

фонды привлеченных средств;

фонды заемных средств;

оперативные денежные фонды.

К фондам собственных средств относятся: уставный капитал; добавочный капитал; резервный капитал; инвестиционный фонд; валютный фонд и прочие. Инвестиционный фонд является источником увеличения уставного капитала фирмы, так как вложения в развитие производства увеличивают имущество фирмы. Валютный фонд формируется на предприятиях, получающих валютную выручку от экспортных операций и покупающих валюту для импортных операций.

Фонды привлеченных средств включают в себя: фонд потребления; расчеты по дивидендам; доходы будущих периодов; резервы предстоящих расходов и платежей. Это фонды прочих средств. Они имеют двойственный характер. С одной стороны, эти средства

находятся в обороте предприятия, а с другой — они принадлежат его работникам (дивиденды и фонд потребления).

Фонд потребления — это денежный фонд, образуемый за счет чистой прибыли фирмы. Он предназначен в основном на удовлетворение материальных потребностей работников фирмы, на выплату дивидендов (в акционерных обществах), на уплату в ряде случаев штрафов, пени за нарушения по вине фирмы.

Фонды заемных средств — это кредиты банков; коммерческие кредиты; факторинг; лизинг и прочие заемные средства. В условиях рыночной экономики ни одно предприятие не может обходиться без заемных средств. Многообразие фондов дает возможность использовать их в различных ситуациях.

Оперативные денежные фонды фирмы, образующие четвертую группу денежных фондов, создаются периодически. К этой группе относятся следующие фонды: для выплаты заработной платы; для выплаты дивидендов; для платежей в бюджет и прочие. Дважды или один раз в месяц формируется фонд для выплаты заработной платы. Обычно один раз в год (реже один раз в квартал) должен быть образован фонд для выплаты акционерам дивидендов по акциям. Периодически фирма организует фонд для платежей в бюджет различных отчислений.

Кроме указанных, на фирме могут создаваться и другие фонды денежных средств: для погашения кредитов банков, освоения новой техники, научно-исследовательских работ, отчислений вышестоящей организации.

Контрольные вопросы

1. Что такое финансовые ресурсы?
2. Перечислите основные источники формирования финансовых ресурсов.
3. Охарактеризуйте собственный капитал фирмы.
4. Что включается во внеоборотные активы?
5. Дайте определение основных средств.
6. Какие методы начисления амортизационных отчислений предусмотрены российским законодательством?
7. Как определяется остаточная стоимость основных средств?
8. Что такое срок полезного использования основных средств?
9. Какие денежные фонды могут формировать предпринимательские фирмы?
10. Каким образом формируется резервный капитал (фонд) фирмы?

Глава 3
ДОХОДЫ, ЗАТРАТЫ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

1. ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ И ДОХОДЫ ФИРМЫ

Социально-экономическое развитие России в период перехода к рыночным отношениям сопровождается качественными структурными сдвигами в сторону интенсификации производства.

В этих условиях важным фактором дальнейшего развития любого предприятия является поток поступающих денежных средств, превышающий платежи. От наличия или отсутствия доходов будет зависеть в конечном счете возможность функционирования фирмы, ее конкурентоспособность и финансовое состояние.

В свою очередь важнейшими факторами роста доходов являются увеличение объема производства и реализации продукции, внедрение научно-технических разработок, а следовательно, повышение производительности труда, снижение себестоимости, улучшение качества продукции. В условиях развития предпринимательской деятельности создаются объективные предпосылки реального претворения в жизнь указанных факторов.

Основной источник доходов фирмы — выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию продукции. Поэтому важная задача каждого хозяйствующего субъекта — получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

Выручка от реализации продукции исчисляется в действующих ценах. В условиях радикального изменения управления экономикой объем выручки от реализации продукции становится одним из важнейших показателей хозяйствующих субъектов. Данный показатель создает заинтересованность трудовых коллективов не столько в росте количественного объема выпускаемой продукции, сколько в увеличении объема реализованной продукции (с учетом снижения остатков нереализованной продукции).

Это значит, что производиться должны такие изделия и товары, которые отвечают требованиям потребителей и пользуются большим спросом. А для этого необходимо изучать рыночные ус-

ловия хозяйствования и возможности внедрения производимой продукции на рынок путем расширения объемов ее реализации. С развитием предпринимательства и повышением конкуренции возрастает ответственность предприятий за выполнение принятых на себя обязательств. Таким образом, показатель выручки от реализации продукции отвечает требованиям коммерческого расчета и, в свою очередь, способствует развитию предпринимательской деятельности.

Заинтересованность предприятий в производстве и реализации качественной, пользующейся спросом на рынке продукции отражается на величине прибыли, которая при прочих равных условиях находится в прямой зависимости от объема реализации этой продукции.

В соответствии с «Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», утвержденным постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552, выручка от реализации продукции в соответствующих ценах может определяться различными методами в зависимости от рыночных условий хозяйствования, наличия или отсутствия договоров, путей внедрения товаров на рынок и т.д.

Конкретный метод определения выручки от реализации продукции устанавливается самим предприятием на длительный период.

Традиционный метод определения выручки от реализации продукции состоит в том, что реализация считается совершенной по мере оплаты продукции и поступления денег либо на счет фирмы в банке, либо наличными в ее кассу. Наряду с этим выручка от реализации может быть исчислена и по отгрузке продукции покупателю и предъявлении ему расчетных документов.

Лишь при взаимоотношениях с налоговым органом фирма обязана исчислять выручку от реализации вторым методом, т.е. по отгрузке продукции.

Кроме выручки от реализации продукции в результате основной деятельности в качестве источников доходов могут выступать проценты по выданным коммерческим кредитам, авансы от покупателей, суммы в погашение дебиторской задолженности и прочие поступления.

Наряду с основной деятельностью фирма занимается также инвестиционной и финансовой деятельностью, в результате чего также образуются соответствующие виды доходов. Так, от инвестиционной деятельности могут поступать доходы от продажи основных фондов, нематериальных активов; дивиденды, проценты

от долгосрочных финансовых вложений, от погашения ранее выданных кредитов и другие виды доходов от инвестиций. В результате финансовой деятельности поступают доходы от выпуска и реализации акций, облигаций и других ценных бумаг.

Все потоки денежных средств по трем сферам деятельности фирмы взаимосвязаны и по мере необходимости могут перетекать из одной сферы в другую. В российской экономике переходного периода наблюдается движение средств от всех видов деятельности преимущественно в основную деятельность. Это объясняется неустойчивым финансовым положением предприятий на данном этапе. А поскольку все виды доходов фирмы концентрируются главным образом в основной деятельности, то инвестиционная сфера деятельности не имеет достаточного объема денежных средств.

Итак, выручка от реализации продукции — это главный вид доходов фирмы.

Объем выручки от реализации продукции и соответственно прибыли зависит не только от количества и качества произведенной и реализованной продукции, но и от уровня применяемых цен.

Проблема ценообразования занимает ключевое место в системе рыночных отношений. Проведенная в России в конце 80-х годов либеризация цен привела к резкому сокращению воздействия государства на процесс регулирования цен. С 1992 г. система ценообразования сведена по существу к применению свободных, т.е. рыночных, цен, величина которых определяется спросом и предложением. Государственное регулирование цен применяется для узкого круга товаров, производимых предприятиями-монополистами.

Как свободные, так и регулируемые цены могут быть оптовыми (отпускными) и розничными. Рассмотрим их состав и структуру.

Оптовая цена предприятия включает полную себестоимость продукции и прибыль предприятия. По оптовым ценам предприятия продукция реализуется другим предприятиям или торгово-сбытовым организациям.

Оптовая цена промышленности включает оптовую цену предприятия, налог на добавленную стоимость (НДС) и акцизы. По оптовой цене промышленности продукция реализуется за пределы данной отрасли. Если продукция реализуется через сбытовые организации и оптовые торговые базы, то в оптовую цену промышленности включается наценка для покрытия издержек и образования прибыли этих организаций.

Оптовые цены целесообразно устанавливать, как и ранее, с применением **цен-франко**. Понятие «франко» означает, до какого пункта товаропродвижения покупатель свободен от расходов по доставке.

Так, при оптовых ценах **франко-станция отправления** все расходы по доставке до станции отправления включены в оптовую цену, а все последующие транспортные расходы несет покупатель. Цены франко-станция отправления ранее имели наибольшее распространение в материалоемких отраслях промышленности, а цены **франко-станция назначения** — в отраслях, обслуживаемых централизованной системой сбыта массовой продукции, затраты на перевозку которой составляли значительный удельный вес в себестоимости. Однако экономическая целесообразность франкировки оптовых цен в условиях развития предпринимательства должна определяться не формами снабжения и сбыта, а влиянием на коммерческую деятельность предприятия взаимовыгодных отношений между производителем и потребителем продукции.

Розничная цена включает оптовую цену промышленности и торговую накидку (скидку). Если оптовые цены применяются преимущественно во внутрихозяйственном обороте, то по розничным ценам товары реализуются конечному потребителю — населению. Структура розничной цены представлена на рис. 3.1.

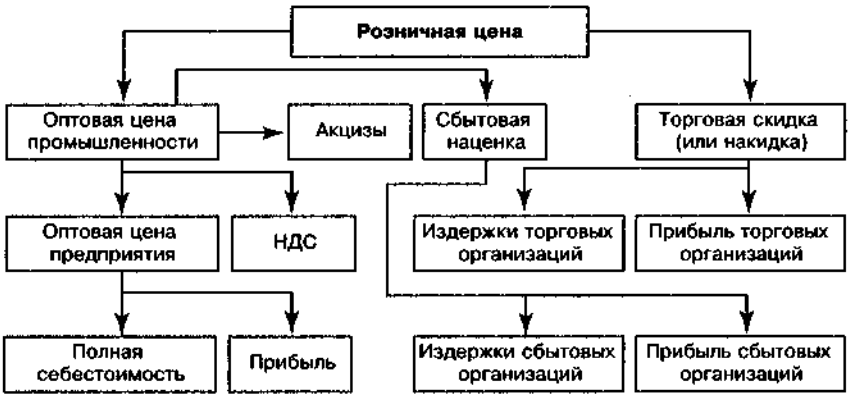


Рис. 3.1. Структура розничной цены

Уровень свободных и регулируемых цен является важнейшим фактором, влияющим на выручку от реализации продукции, а следовательно, и на величину прибыли.

Установление оптимального уровня цены, обеспечивающей рентабельность всей деятельности, имеет ключевое значение в работе фирмы. Существуют два возможных метода формирования цены. Это — традиционный, так называемый затратный, метод и рыночный.

Затратный метод предполагает, что уровень цены должен покрывать все затраты на производство и реализацию продукции и обеспечивать получение прибыли. Этот метод широко использовался отечественными предприятиями в дореформенный период. Учитывалась сумма затрат на планируемый выпуск продукции и прибавлялся определенный процент надбавки, обеспечивающий прибыльную, рентабельную работу предприятия. При этом не учитывался конкурентный спрос на данную продукцию и возможности ее реализации. Не учитывалась зависимость между данной ценой и объемом продаж, между спросом и предложением.

Переход на рыночные условия хозяйствования предопределил иной подход к ценообразованию. Уровень цены стал определяться не столько затратами самого предприятия, сколько рыночными принципами реализации, требованиями покупателей. Стали учитываться конкуренция, объемы продаж, эластичность спроса на данную продукцию, уровень безубыточности.

Влияние этих рыночных факторов на оптимальную цену определяется с помощью методики предельного анализа, изложенной в работе А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина «Методика финансового анализа» (М.: ИНФРА-М, 1995).

Итак, величина доходов фирмы зависит не только от объема выручки от реализации продукции по установочным ценам, но и от затрат на производство и реализацию этой продукции.

2. ЗАТРАТЫ ФИРМЫ, ИХ СТРУКТУРА И КЛАССИФИКАЦИЯ

Затраты на производство и реализацию продукции, определяющие себестоимость, состоят из стоимости используемых в производстве продукции природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и прочих расходов по эксплуатации, а также внепроизводственных затрат.

Состав и структура затрат на производство зависят от характера условий производства при той или иной форме собственности, от соотношения материальных и трудовых затрат и других факторов.

Затраты на производство и реализацию продукции, формирующие ее себестоимость, — один из важнейших качественных показателей коммерческой деятельности предприятий.

Реальный состав затрат на производство и реализацию продукции регламентируется «Положением о составе затрат...» № 552 с последующими изменениями и дополнениями.

В соответствии с этим Положением затраты на производство и реализацию продукции, исходя из их экономического содержания, объединяются в пять групп (рис 3.2).

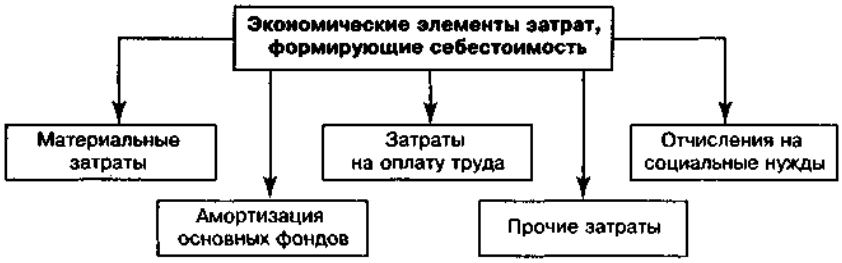


Рис. 3.2. Классификация затрат по экономическим элементам

Остановимся подробнее на содержании каждой из этих групп.

Материальные затраты включают покупные сырье и материалы, входящие в состав производимой продукции: основные и вспомогательные материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо всех видов, тара, запасные части для ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, покупная энергия всех видов; затраты, связанные с использованием природного сырья (включая плату за природные ресурсы); затраты на работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями.

Стоимость материальных ресурсов, учитываемых в данной группе, складывается из цен их приобретения (без учета налога на добавленную стоимость), наценок и комиссионных вознаграждений, уплачиваемых снабженческим и внешнеторговым организациям, стоимости услуг товарных бирж, брокеров, таможенных пошлин и платы за перевозку, хранение и доставку сторонними предприятиями. Из этой стоимости исключается стоимость возвратных отходов, т.е. таких, которые ввиду полной или частичной утраты потребительских свойств, используются с дополнительными расходами или не используются вообще в качестве материальных ресурсов. Однако если полноценные материалы передаются в другие цехи и используются при производстве других видов продукции, то они не относятся к возвратным отходам.

Затраты на оплату труда. Состав этой группы весьма разнообразен. Сюда входят выплаты заработной платы по существующим формам и системам оплаты труда, выплаты по установленным системам премирования, в том числе вознаграждения по итогам работы за год, выплаты компенсирующего характера (доплаты за работу в ночное время, сверхурочную работу и др.), стоимость бесплатного питания, коммунальных услуг, жилья, форменной одежды; оплата очередных и дополнительных отпусков, компенса-

ция за неиспользованный отпуск; выплаты высвобождаемым работникам в связи с реорганизацией предприятия или сокращением штатов; единовременные вознаграждения за выслугу лет; оплата учебных отпусков рабочим и служащим, обучающимся в вечерних и заочных учебных заведениях, в заочной аспирантуре; оплата труда студентов вузов и учащихся специальных учебных заведений, находящихся на производственной практике на предприятиях, а также работающих в студенческих отрядах; оплата труда не состоящих в штате предприятия за работу на договорных условиях, другие выплаты, включаемые в фонд оплаты труда в соответствии с действующим законодательством.

Следует иметь в виду, что не все выплаты работникам фирмы включаются в себестоимость продукции.

Не включаются в затраты на производство такие расходы на оплату труда, как премии, выплачиваемые за счет специальных средств и целевых поступлений, материальная помощь, беспроцентная ссуда на улучшение жилищных условий, оплата дополнительных отпусков женщинам, воспитывающим детей, надбавки к пенсиям, единовременные пособия при уходе на пенсию, дивиденды (проценты), выплачиваемые по акциям трудового коллектива; компенсации в связи с удорожанием питания в столовых, буфетах; оплата проезда к месту работы, оплата путевок на лечение, экскурсии и путешествия, занятия в спортивных секциях, посещения культурно-зрелищных мероприятий, оплата подписки и приобретения товаров для личных нужд работников и другие затраты, производимые за счет прибыли, оставшейся в распоряжении организации.

Отчисления на социальные нужды. Это обязательные платежи в Фонд государственного социального страхования, в Пенсионный фонд, в Государственный фонд занятости и в Фонд обязательного медицинского страхования. Размеры отчислений в указанные фонды исчисляются по законодательно установленным нормам в процентах к затратам на оплату труда, включаемым в себестоимость продукции.

Амортизация основных фондов. В этой части затрат отражаются амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных фондов, сумма которых определяется на основании их балансовой стоимости и действующих норм амортизации. При этом учитывается ускоренная амортизация активной части основных производственных фондов, что выражается в установленных законодательством нормах амортизации на соответствующие виды основных фондов. Если амортизационные отчисления, начисляемые ускоренным методом, используются не по целевому назначению, они не включаются в себестоимость продукции. Если

предприятие работает на условиях аренды, то в данном разделе затрат производятся амортизационные отчисления на полное восстановление не только по собственным, но и по арендованным основным фондам.

В случае бесплатного предоставления основных фондов (а именно помещений, инвентаря) предприятиям общественного питания, обслуживающим трудовые коллективы, и медицинским учреждениям, оказывающим медицинскую помощь в медпунктах на территории предприятий, амортизационные отчисления от стоимости этих основных фондов также включаются в состав «Амортизации основных фондов».

При проведении в соответствии с законом индексации начисленных амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов образовавшаяся сумма прироста амортизационных отчислений отражается в составе затрат по данному элементу.

Прочие затраты. Последняя по порядку, но отнюдь не последняя по важности и разнообразию, группа затрат на производство и реализацию продукции. Прежде всего в эту группу включаются некоторые виды налогов, сборов и платежей. Например, здесь отражается уплата введенного с января 1994 г. транспортного налога в размере 1% фонда оплаты труда, включаемого в себестоимость. Суммы этого налога направляются в бюджеты республик, областей, краев и предназначены для развития пассажирского автотранспорта, городского электротранспорта, пригородного транспорта.

В этом подразделе отражаются также отчисления в специальные внебюджетные фонды, в частности, в отраслевые и межотраслевые внебюджетные фонды НИР и ОКР, сформированные с января 1994 г. в размере 1,5% себестоимости реализуемой продукции.

В состав «Прочих затрат» входят также платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ, платежи по обязательному страхованию имущества, числящегося в составе производственных фондов предприятия, а также обязательному страхованию отдельных категорий работников, участвующих в производстве некоторых видов продукции. К затратам по созданию страховых фондов, включаемым в себестоимость, относится также страхование различных видов гражданской ответственности предприятий (за источники повышенной опасности, по перевозкам, профессиональная).

К «Прочим затратам» относятся вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения, затраты на командировки по установленным нормам, плата за пожарную и сторожевую охрану сторонним предприятиям, за подготовку и переподготовку кадров.

В их состав включены платежи по оплате процентов за полученные кредиты. Проценты по рублевым кредитам относятся на себе-

стоимость в размере ставки рефинансирования ЦБ России плюс 3%. Проценты по валютным кредитам учитываются в себестоимости по ставке ЛИБОР, т.е. по ставке, практикуемой в межбанковских отношениях на Лондонском кредитном рынке, плюс 3%, но в целом — не выше 15%.

Затраты по оплате процентов по просроченным ссудам в себестоимость продукции не включаются. По бюджетным ссудам платежи по процентам включаются в себестоимость в пределах ставок, установленных законом.

К «Прочим расходам» относится оплата услуг связи, вычислительных центров, банков (в частности, по факторинговым операциям), плата за аренду, амортизация по нематериальным активам.

В случаях когда создается ремонтный фонд для финансирования всех видов ремонта основных производственных фондов (текущего, среднего, капитального), отчисления в этот фонд, исходя из балансовой стоимости основных фондов и утвержденных самими предприятиями нормативов, включаются в состав «Прочих затрат».

Если ремонтные фонды не создаются, то расходы на проведение всех видов ремонтов включаются в соответствующие разделы сметы затрат на производство и реализацию продукции («Материальные затраты», «Затраты на оплату труда» и др.).

Из состава «Прочих затрат» в самостоятельный раздел могут быть выделены платежи по обязательному страхованию имущества отдельных категорий работников, а также расходы, связанные со сбытом продукции.

Группировка затрат по вышеперечисленным экономическим элементам применяется при определении общей суммы себестоимости продукции фирмы с подразделением на пять составных частей. В процессе анализа учитывается удельный вес каждого элемента затрат в общей сумме себестоимости, исходя из специфики отрасли промышленности.

При всей важности и значимости классификации затрат по элементам невозможно дать исчерпывающую оценку — во сколько обходится фирме производство единицы каждого вида продукции, каковы характер и уровень затрат. Поэтому кроме группировки затрат по экономическим элементам практикуется классификация затрат по калькуляционным статьям, т.е. по целевому назначению расходов. В этом случае рассчитывается себестоимость единицы продукции с выделением всех составляющих.

Группировка затрат по калькуляционным статьям отражается в специальном документе бизнес-плана — смете затрат на производство. В этой смете выделяются, как правило, следующие статьи затрат: сырье и материалы; топливо и энергия; затраты на оплату

труда производственных рабочих; отчисления на социальное страхование; расходы на подготовку и освоение производства; расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; цеховые расходы; общезаводские расходы; прочие производственные расходы; внепроизводственные расходы.

Структура и динамика затрат на производство по отраслям экономики РФ за период 1992—1997 гг. (по данным Российского статистического ежегодника, 1998, с. 676) представлены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

(в %)

Виды затрат	Всего по отраслям экономики		В том числе в промышленности	
	1992	1997	1992	1997
Материальные затраты	61,0	54,8	66,3	61,4
из них: сырье и материалы	...	27,1	...	30,3
топливо	...	8,3	...	9,9
энергия	...	8,8	...	11,0
Затраты на оплату труда	14,8	15,3	11,0	12,1
Амортизационные отчисления	3,4	8,9	2,6	7,8
Отчисления на социальные нужды	4,9	5,6	4,0	4,5
Прочие затраты (цеховые, общезаводские и др.)	15,9	15,4	16,1	14,2
Итого	**100**	**100**	**100**	**100**

Как видно из табл. 3.1, основную долю расходов составляют материальные затраты и прежде всего затраты на сырье и материалы. За шестилетний период доля их в общей сумме затрат на производство продукции (работ, услуг) несколько снизилась в связи с сокращением объема производства.

Доля затрат на оплату труда незначительно увеличилась, что может иметь место и при уменьшении абсолютных сумм, а также при влиянии ценностных факторов.

Значительный рост амортизационных отчислений (в промышленности — в 3 раза) объясняется проводимой переоценкой и индексацией основных фондов, но отнюдь не ростом их физического объема.

При данной группировке затрат ряд комплексных статей (цеховые, общезаводские, внепроизводственные расходы и др.) подлежит дальнейшей детализации. Так, из них следует выделить заработную плату, амортизацию и другие расходы.

В процессе анализа и управления издержками фирма определяет уровень отдачи от использования ресурсов и намечает пути

максимальной экономии затрат в целях повышения интенсивности производства и увеличения объема продаж.

При классификации затрат учитываются различные категории издержек. В калькуляционном разрезе выделяются расходы основные и накладные. **Основные расходы** связаны с процессом производства непосредственно (сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергия, заработная плата производственных рабочих и др.). **Накладные** — цеховые, общезаводские, внепроизводственные и другие расходы, участвующие в общих затратах по управлению и обслуживанию производства.

Подразделение расходов на основные и накладные при калькулировании себестоимости определенного вида продукции предполагает выделение затрат прямых и косвенных. **Прямые затраты** имеют непосредственное отношение к производству конкретных видов продукции. Это сырье, основные и вспомогательные материалы, энергия, основная заработная плата производственных рабочих, т.е. те расходы, которые являются основными. **Косвенные затраты** (см. накладные) связаны с производством не одного, а нескольких видов изделий и могут быть распределены между ними косвенно, пропорционально установленному базовому показателю. Так, цеховые, общезаводские и внепроизводственные расходы включаются в себестоимость конкретных видов продукции пропорционально, например, основной заработной плате производственных рабочих или какому-либо другому показателю.

В зависимости от взаимодействия с изменением объема производства затраты делятся на постоянные и переменные (их называют также условно-постоянные и условно-переменные). **Постоянные** — затраты, независящие от изменения объема производства, а **переменные** — это расходы, которые находятся в пропорциональной зависимости от изменения объема производства.

Деление затрат на постоянные и переменные взаимодействует с делением затрат на прямые и косвенные. Так, прямые материальные затраты, а также заработная плата основного производственного персонала, топливо, энергия относятся к переменным расходам и зависят от изменения объемов производства. К постоянным издержкам, которые не зависят от изменения объемов производства, относятся такие косвенные расходы, как амортизационные отчисления, арендная плата, налог на имущество, административные и управленческие расходы. Это взаимодействие учитывается при расчете себестоимости реализованной товарной продукции и наличия остатков готовой продукции на складе на начало и конец соответствующего периода.

Классификация затрат на постоянные и переменные имеет важное значение при анализе безубыточности фирмы.

Таким образом, классификация затрат, формирующих себестоимость продукции, является важнейшим многофакторным компонентом, определяющим величину прибыли фирмы.

3. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ

Прибыль — это денежное выражение денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятий. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства.

Прибыль — один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности фирмы. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию, увеличению фонда оплаты труда.

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

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

Ведущее значение прибыли в качестве финансового показателя предпринимательской деятельности фирмы вместе с тем не означает его уникальности и универсальности. Анализ стимулирующей роли прибыли показывает, что в отдельных хозяйствующих субъектах преобладает стремление извлечь высокую прибыль в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб производственному и социальному развитию коллектива. Более того, выявлены факты получения «незаработанной» прибыли, т.е. образующейся не в результате эффективной хозяйственной деятельности, а путем изменения, например, структуры выпускаемой продукции. Вместо производства низкорентабельной, но имеющей большой спрос продукции предприятия увеличивают производство более выгодной для них и более дорогой высокорентабельной продукции. В ряде случаев рост прибыли обусловлен необоснованным повышением цен на продукцию.

Стремление любыми путями получить высокую прибыль с целью увеличения фонда оплаты труда приводит к росту объема денежной массы в обращении, не обеспеченной товарными ресурсами. Отсюда — дальнейший рост цен, инфляции, а следовательно эмиссии денег. Так, объем прибыли в промышленности в 1997 г. достиг 90 254 млрд руб. и увеличился по сравнению с 1996 г. на 6111 млрд руб. В целом по отраслям экономики прибыль за этот период возросла со 124 989 до 173 998 млрд руб.[1]

Основная причина увеличения прибыли — рост цен. Таким образом, абсолютное увеличение прибыли не всегда свидетельствует о повышении эффективности производства в результате трудовых достижений коллектива.

Для реальной оценки уровня прибыльности организации пользуются методами комплексного анализа прибыли по технико-экономическим факторам. Эти методы могут быть на вооружении налоговых органов кредитных и финансовых учреждений, органов контроля, арбитража и др., т.е. тех звеньев, которые взаимодействуют с данным хозяйствующим субъектом.

Комплексный анализ прибыли рекомендуется проводить в определенной последовательности. Прежде всего валовую прибыль анализируют по составным элементам, главным из которых является прибыль от реализации товарной продукции. Затем анализируются укрупненные факторы изменения прибыли от выпуска товарной продукции. Важным в этой системе будет анализ технико-экономических факторов снижения (повышения) затрат на денежную единицу товарной продукции. Анализируется изменение состава и структуры реализации, изменение уровня цен на реализованную продукцию, а также на приобретенное сырье, материалы, топливо, энергию и другие затраты. Сопоставляется уровень материальных затрат и затрат на оплату труда.

Определяется также изменение прибыли вследствие нарушения хозяйственной дисциплины. Наряду с этим проводится анализ изменения прибыли в остатках готовой продукции от прочей реализации и внереализационных операций.

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самой организации и государства в целом. Поэтому прежде всего важно определить состав прибыли. Общий объем прибыли предприятия представляет собой **валовую прибыль**. На величину валовой прибыли влияет совокупность многих факторов, зависящих и не зависящих от предпринимательской деятельности.

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности предприятий, являются рост объема производимой продук-

---

[1] Российский статистический ежегодник, 1998 г., с. 668.

ции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда.

К факторам, не зависящим от деятельности организаций, относятся изменения государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, влияние природных, географических, транспортных и технических условий на производство и реализацию продукции и др.

Под влиянием как тех, так и других факторов складывается валовая прибыль предприятий.

В составе валовой прибыли учитывается прибыль от всех видов деятельности. Прежде всего валовая прибыль включает **прибыль от реализации товарной продукции,** исчисленную путем вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции (работ, услуг) налога на добавленную стоимость, акцизов и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость. Прибыль от реализации товарной продукции — основная часть валовой прибыли.

Во-вторых, в состав валовой прибыли включается **прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера,** т.е. прибыль (убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе головного предприятия.

В-третьих, в состав валовой прибыли входит **прибыль от реализации основных фондов и другого имущества.**

Наконец, в составе валовой прибыли отражаются **внереализационные доходы и расходы,** т.е. результаты внереализационных операций.

На рис. 3.3 представлена схема формирования валовой прибыли фирмы.

В связи с тем что подавляющую часть валовой прибыли (95—97%) предприятия получают от реализации товарной продукции, этой части прибыли должно быть уделено главное внимание. Отмеченные выше факторы, зависящие и не зависящие от деятельности предприятия, воздействуют главным образом на прибыль от реализации продукции. Основные из этих факторов подлежат детальному изучению и анализу.

Предварительно следует учесть, что на прибыль от реализации товарной продукции влияет изменение остатков нереализованной продукции. Чем больше этих остатков, тем меньше прибыли предприятие получит от реализации продукции. Величина нереализованной продукции зависит от ряда причин, обусловленных коммерческой деятельностью и условиями реализации продукции. Пред-

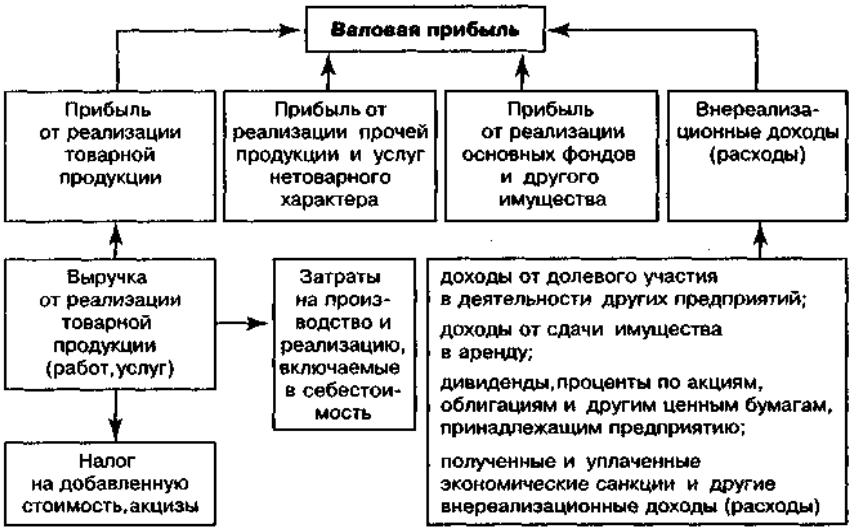


Рис. 3.3. *Формирование валовой прибыли фирмы*

приятие может произвести продукции больше, чем способно реализовать. Кроме того, в нереализованных остатках готовой продукции может возрасти удельный вес более рентабельных изделий, что повлечет суммарный рост этих остатков. В целях увеличения прибыли фирма должна предпринять соответствующие меры по сокращению остатков нереализованной продукции как в количественном, так и в суммарном выражении.

Важнейшим фактором, влияющим на величину прибыли от реализации продукции, является изменение объема производства и реализации продукции. Чем больше объем реализации в конечном счете, тем больше прибыли получит предприятие, и наоборот. Зависимость прибыли от этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная.

Вторым, не менее важным фактором, влияющим на величину прибыли от реализации товарной продукции, является изменение уровня себестоимости продукции. Если изменение объема реализации влияет на сумму прибыли прямо пропорционально, то связь между величиной прибыли и уровнем себестоимости обратная. Чем ниже себестоимость продукции, определяемая уровнем затрат на ее производство и реализацию, тем выше прибыль, и наоборот. Этот фактор в свою очередь находится под воздействием многих причин. Поэтому при анализе изменения уровня себестоимости должны быть выявлены причины ее снижения или повышения с

тем, чтобы разработать мероприятия по сокращению уровня затрат на производство и реализацию продукции, а следовательно — увеличению за счет этого прибыли.

Фактором, напрямую определяющим величину прибыли предприятия от реализации продукции, являются применяемые цены. Свободные цены устанавливаются самими предприятиями в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями. Поэтому уровень свободных цен на продукцию в определенной степени является фактором, зависящим от предприятия. Не зависящим от предприятия фактором выступают государственные регулируемые цены, устанавливаемые на продукцию предприятий-монополистов. Очевидно, что уровень цен определяется прежде всего качеством производимой продукции, зависящим от технического совершенствования ее производства, проведения работ по модернизации и т.д.

Итак, как свободные, так и государственные регулируемые цены представляют собой третий крупный фактор, определяющий объем прибыли от реализации товарной продукции.

Кроме указанных выше факторов на величину прибыли от реализации безусловно влияют изменения в структуре производимой и реализуемой продукции. Чем выше доля более рентабельной продукции (исчисляемой как отношение прибыли к полной себестоимости этой продукции), тем больше прибыли получит предприятие. Увеличение доли малорентабельной продукции повлечет за собой сокращение прибыли.

Таким образом, рассмотренные выше основные факторы, воздействующие на объем прибыли от реализации товарной продукции как в сторону увеличения, так и уменьшения, должны являться предметом тщательного анализа, прежде всего со стороны фирмы.

Кроме прибыли от реализации продукции в состав валовой прибыли включается, как отмечено выше, прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера. На долю этой прибыли приходится несколько процентов валовой прибыли. Результаты от прочей реализации могут быть как положительными, так и отрицательными. Предприятия транспорта, подсобных сельских хозяйств, торговых организаций, находящихся на балансе фирмы, могут иметь от реализации своей продукции, работ, услуг не только прибыль, но и убытки, что, соответственно, скажется на объеме валовой прибыли.

Отдельной составной частью валовой прибыли выделена прибыль от реализации основных фондов и другого имущества. У фирмы могут образоваться излишние материальные ценности в ре-

зультате изменения объема производства, недостатков в системе снабжения, реализации и других причин. Длительное хранение этих ценностей в условиях инфляции приводит к тому, что выручка от их реализации окажется ниже цен приобретения. Поэтому от реализации излишних товарно-материальных ценностей образуются не только прибыль, но и убытки.

Что касается реализации излишних основных фондов, то прибыль от этой реализации исчисляется как разница между продажной ценой и первоначальной (или остаточной) стоимостью фондов, которая увеличивается на соответствующий индекс, законодательно устанавливаемый в зависимости от темпов роста инфляции.

Последним элементом валовой прибыли являются внереализационные доходы и расходы, т.е. такие, которые непосредственно не связаны с производством и реализацией продукции:

доходы от долевого участия в деятельности других организаций;

доходы от сдачи имущества в аренду;

дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;

суммы полученных и уплаченных экономических санкций (штрафы, пени, неустойки и др.).

В тех случаях, когда суммы санкций вносятся в бюджет, они не включаются в состав расходов от внереализационных операций и возмещаются за счет прибыли, остающейся в распоряжении фирмы.

Могут иметь место и другие внереализационные доходы (расходы), не связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг). Так, учитываются курсовые разницы (положительные и отрицательные) по валютным счетам, а также по операциям в иностранной валюте. Кроме того, в состав доходов от внереализационных операций, подлежащих налогообложению, в 1998 г. включена прибыль, полученная инвестором при исполнении соглашения о разделе продукции. Если до 1991 г. в составе внереализационных доходов и расходов учитывались в основном суммы уплаченных и полученных штрафов, пени, неустоек и других санкций, то в настоящее время состав внереализационных результатов значительно расширился, так как появились новые элементы, связанные с предпринимательской деятельностью. Это — доходы от долевого участия в деятельности других предприятий, доходы от сдачи имущества в аренду, дивиденды и проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим организации, и др.

Поступление этих доходов обусловлено процессом разгосударствления и образования предприятий различных форм собственности — арендных, акционерных, совместных и др. Когда предприятия участвуют в работе совместных предприятий или на долевых началах в деятельности других предприятий, то при успешном

функционировании последних они имеют определенный долевой доход, учитываемый в составе внереализационных результатов.

С развитием арендных отношений многие предприятия в целях получения доходов сдают часть своего имущества, включая помещения, сооружения, оборудование и др., в аренду на более или менее длительный срок. Сдача имущества в аренду может принимать в результате форму аренды с выкупом. В итоге организация получает доход, увеличивающий внереализационные доходы, а следовательно, и валовую прибыль.

С развитием акционерной формы собственности предприятия и организации выпускают акции, облигации и другие ценные бумаги, способствующие повышению их доходности и рентабельности. Уровень доходности на выпущенные акции, облигации принимает форму дивидендов и процентов. В зависимости от типа акций складывается уровень дивидендов на них. При выпуске простых (обыкновенных) акций размер дивиденда зависит от суммы полученной прибыли, от возможности направления на выплату дивидендов части этой прибыли с учетом других затрат из прибыли, от доли привилегированных акций в общем их количестве и объявленного по ним уровня дивидендов, от величины уставного капитала и общего количества акций, выпущенных в обращение.

Рассмотрим пример расчета уровня дивидендов на обыкновенную акцию. Допустим, предприятие выпустило в обращение 64 044 акции номиналом 10 руб. каждая. Все акции обыкновенные. Выручка от реализации продукции за год за минусом НДС и акцизов составила 2 971 112 руб. Валовая прибыль предприятия за год — 771 148 руб., общая сумма платежей из прибыли в бюджет — 203 948 руб.

Отсюда чистая прибыль предприятия (*Чп*) — 567 200 руб. (771 148 — — 203 948).

Доля чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов, определена на уровне 40% (*Дчп*). Тогда чистая прибыль на выплату дивидендов по обыкновенным акциям (*Чпд*) будет исчислена по формуле:

$$Чпд = \frac{Чп \times Дчп}{100} - \frac{Кпа \times Дп}{100},$$

где *Чпд* — чистая прибыль на выплату дивидендов по обыкновенным акциям;

Чп — чистая прибыль предприятия;

Дчп — доля чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов;

Кпа — номинальная стоимость количества привилегированных акций;

Дп — уровень дивидендов по привилегированным акциям (в % к номиналу).

Поскольку данное предприятие не выпускает привилегированных акций, на выплату дивидендов по обыкновенным акциям будет направлено чистой прибыли 226 880 руб. ((567 200 × 40) : 100).

Исходя из этого уровень дивидендов по обыкновенным акциям (*До*) определяется по формуле:

$$До = \frac{Чпд \times 100}{Ка - Кпа},$$

где *До* — уровень дивидендов по обыкновенным акциям;
Чпд — чистая прибыль на выплату дивидендов по обыкновенным акциям;
Ка — номинальная стоимость количества всех акций в обращении;
Кпа — номинальная стоимость количества привилегированных акций.

Таким образом, уровень дивидендов на обыкновенную акцию составит 354,2% ((26 880 : 64 044) × 100).

Рассчитанные подобным образом дивиденды по акциям включаются в состав внереализационных доходов.

Традиционно включаемые в состав внереализационных доходов и расходов пени, штрафы и неустойки имеют непостоянный характер. При этом уплаченные штрафы, пени и неустойки могут превышать полученные. Тогда образуются убытки, сокращающие внереализационную прибыль. Если же сумма экономических санкций, полученных данным предприятием, превышает уплаченные, то внереализационные доходы увеличиваются. Все будет зависеть от характера деятельности данного предприятия, соблюдения расчетно-платежной дисциплины, выполнения своих обязательств по поставкам, по платежам в бюджет, поставщикам и банкам.

Итак, анализ состава валовой прибыли предприятия показал ведущее значение прибыли от реализации продукции (работ, услуг), сравнительно небольшую роль прибыли от прочей реализации, а также от реализации основных фондов и другого имущества и усиливающееся в условиях развития предпринимательства значение внереализационных доходов и расходов.

Важная роль в системе экономических показателей эффективности предпринимательской деятельности принадлежит показателю **рентабельности**.

Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то рентабельность — это относительный показатель интенсивности производства, так как отражает уровень прибыльности относительно определенной базы. Фирма рентабельна, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли.

Рентабельность может исчисляться по-разному. В период, предшествовавший перестройке экономики России, широко применялся показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли к сумме производственных фондов (основных производственных фондов и материальных оборотных средств).

Учитывая, что данный показатель в прежних условиях хозяйствования был плановым, предполагалось, что он должен был воздействовать на увеличение выпуска продукции с наименьшей суммой производственных фондов, т.е. стимулировать улучшение использования последних. Однако, как показало время, поставленная цель не была достигнута. Тем не менее показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли к стоимости производственных фондов, продолжает применяться в практике предпринимательской деятельности для обобщенной оценки уровня прибыльности, доходности.

Этот показатель общей рентабельности (рентабельности производственных фондов) официально трансформировался в показатель **рентабельности активов** и исчисляется по формуле

$$P = (П : A) \times 100,$$

где P — рентабельность активов, %;
$П$ — сумма прибыли после уплаты налогов, руб.;
A — сумма активов фирмы, руб.

Кроме рентабельности активов в процессе анализа предпринимательской деятельности предприятий широко используется показатель **рентабельности продукции**, исчисляемый как отношение прибыли от реализации продукции к полной себестоимости этой продукции. Применение этого показателя рентабельности наиболее рационально при внутрихозяйственных аналитических расчетах, при контроле за прибыльностью (убыточностью) отдельных видов изделий, внедрении в производство новых видов продукции и снятии с производства неэффективных изделий.

Рентабельность продукции исчисляется по формуле

$$P = (П : Сп) \times 100,$$

где P — рентабельность продукции, %;
$П$ — валовая прибыль предприятия, руб.;
$Сп$ — полная себестоимость реализованной продукции, руб.

Учитывая, что прибыль связана как с себестоимостью изделия, так и с ценой, по которой оно реализуется, рентабельность продукции может быть исчислена как отношение прибыли к стоимости реализованной продукции по свободным или регулируемым ценам, т.е. к выручке от продаж. Отсюда такой показатель рентабельности стал называться **рентабельностью продаж.**

Эти показатели — рентабельности продукции и рентабельности продаж — взаимосвязаны и характеризуют изменение текущих затрат на производство и реализацию как всей продукции, так и отдельных ее видов. В связи с этим при планировании ассортимента производимой продукции учитывается, насколько рентабельность отдельных видов будет влиять на рентабельность всей продукции. Очень важно сформировать структуру производимой продукции в зависимости от изменения удельных весов изделий с большей или меньшей рентабельностью с тем, чтобы в целом повысить эффективность производства и получить дополнительные возможности увеличения прибыли.

В процессе анализа финансового состояния фирмы могут исчисляться и другие показатели рентабельности, имеющие частное значение. Например, рентабельность всего капитала предприятия, рентабельность внеоборотных активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала, рентабельность инвестиций и др.

В табл. 3.2 показана динамика двух основных показателей рентабельности — рентабельность продукции и рентабельность активов в экономике России в 1992—1997 гг. (Российский статистический ежегодник, 1998, с. 678).

Таблица 3.2

(в %)

	Год					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997
В экономике в целом						
Рентабельность продукции	29,3	26,3	14,5	15,8	4,8	6,3
Рентабельность активов	28,0	65,4	7,9	5,3	1,3	1,7
В промышленности						
Рентабельность продукции	38,3	32,0	19,5	20,1	9,2	9,0
Рентабельность активов	37,0	84,7	10,2	7,4	2,2	2,3

Как в экономике в целом, так и в промышленности за рассматриваемый период произошло резкое падение уровня рентабельности. Главная, первая причина — сокращение реальной прибыли в связи с реструктуризацией, несостоятельностью многих предприятий, убыточностью. Вторая — это инфляция, непрерывный рост цен, а в результате — увеличение себестоимости продукции и всех активов предприятий.

Рост любого показателя рентабельности обусловлен позитивными экономическими явлениями и процессами. Это — прежде всего совершенствование системы управления производством в условиях рыночной экономики на основе преодоления кризиса в финансо-

во-кредитной и денежной системах. Это — повышение эффективности использования ресурсов предприятиями на основе стабилизации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений. Это — индексация оборотных средств и четкое определение источников их формирования.

Важным фактором роста рентабельности является работа предприятий по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а следовательно — росту прибыли. Дело в том, что развитие производства за счет экономии ресурсов на переходном этапе намного дешевле, чем разработка новых месторождений и вовлечение в производство новых ресурсов.

4. ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗ ПРИБЫЛИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Важнейшая роль прибыли, усиливающаяся с развитием предпринимательства, определяет необходимость ее правильного исчисления. От того, насколько достоверно определена плановая прибыль, будет зависеть успешная финансово-хозяйственная деятельность фирмы.

Расчет плановой прибыли должен быть экономически обоснованным, что позволит осуществлять своевременное и полное финансирование инвестиций, прирост собственных оборотных средств, соответствующие выплаты рабочим и служащим, а также своевременные расчеты с бюджетом, банками и поставщиками. Следовательно, правильное планирование прибыли на предприятиях имеет ключевое значение не только для предпринимателей, но и для экономики в целом.

Планируется прибыль раздельно по видам: от реализации товарной продукции, от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, от реализации основных фондов и другого имущества и от внереализационных доходов и расходов.

Рассмотрим основные способы планирования прибыли от реализации товарной продукции. Главные из них — метод прямого счета и аналитический. Раскроем на примерах эти отечественные традиционные методы исчисления прибыли с тем, чтобы в дальнейшем на их основе сформулировать укрупненный подход к максимизации прибыли с учетом зарубежной практики.

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

Расчет ведется по формуле:

$$П = (В \times Ц) - (В \times С),$$

где *П* — плановая прибыль;
В — выпуск товарной продукции в плановом периоде в натуральном выражении;
Ц — цена за единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);
С — полная себестоимость единицы продукции.

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

Рассмотрим пример расчета прибыли методом прямого счета.

Исходные данные:

фирма выпустит в плановом году 30 тыс. ед. готовой продукции;

оптовая цена за единицу (без НДС и акцизов) — 15 тыс. руб.;

производственная себестоимость по отчету за истекший год — 10 тыс. руб.;

в плановом году снижение производственной себестоимости готовой продукции должно составить 5%;

расходы по реализации продукции — 0,5% реализуемой продукции по производственной себестоимости;

остаток готовой продукции на складе и товаров, отгруженных на начало планового года, — 1500 ед., на конец планового года — 500 ед.

Прежде всего определим остаток готовой продукции и товаров, отгруженных на начало планового года, по производственной себестоимости, учитывая, что эта продукция произведена в отчетном году: 10 тыс. руб. × 1500 ед. = 15 млн руб.

Производственная себестоимость единицы продукции в плановом году составит 9,5 тыс. руб. ((10 × 95) : 100), тогда объем товарной продукции в плановом году по производственной себестоимости определится в сумме 285 млн руб. (9,5 × 30 000).

Остаток готовой продукции и товаров, отгруженных на конец планового года (считая, что они произведены в плановом году), по производственной себестоимости составит 4750 тыс. руб. (9,5 × 500). Итак, объем реализации продукции по производственной себестоимости в плановом году с учетом переходящих остатков составит 295 250 тыс. руб. (1500 + 28 500 − 4750).

Для того чтобы определить эту продукцию по полной себестоимости, следует исчислить величину расходов по реализации продукции: ((295 250 × 0,5) : 100) = 1476,25 тыс. руб. Следовательно, объем реализации продукции по полной себестоимости равен 296 726,25 тыс. руб. (295 250 + 1476,25).

Объем реализации в натуральном выражении равен 31 тыс. ед. (1500 + 30 000 − 500), а в оптовых ценах — 465 млн руб. (15 × 31 000).

При этих условиях прибыль от реализации продукции в плановом году составит 168 273,75 тыс. руб. (465 000 – 296 726,25).

Расчет прибыли методом прямого счета прост и доступен. Однако он не позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль и при большой номенклатуре выпускаемой продукции очень трудоемок.

Аналитический метод планирования прибыли применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу в целях его проверки и контроля. Преимущество этого метода состоит в том, что он позволяет определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускаемой в предстоящем году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Исчисление прибыли аналитическим методом состоит из трех последовательных этапов:

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

б) исчисление объема товарной продукции в плановом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию, исходя из базовой рентабельности;

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

При этом методе прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно.

План по прибыли на следующий год разрабатывается в конце отчетного периода. Поэтому для определения базовой рентабельности используются отчетные данные за истекшее время (обычно за девять месяцев) и ожидаемое выполнение плана на оставшийся до конца года период (за четвертый квартал).

Прибыль в отчетном периоде принимается в соответствии с уровнем цен, действовавших к концу года. Поэтому, если в течение истекшего года имели место изменения цен или ставок налога на добавленную стоимость и акцизов, повлиявшие на сумму прибыли, то они учитываются при определении ожидаемой прибыли за весь отчетный период, независимо от времени изменений. Если, например, цены были повышены с 1 октября отчетного года, то это повышение следует распространить на весь период и до 1 октября, так как иначе уровень рентабельности отчетного года не сможет служить базовым для планового.

На основе найденного таким образом уровня базовой рентабельности и планируемого объема товарной продукции по себе-

стоимости отчетного года исчисляется прибыль планируемого года с учетом влияния одного фактора — изменения объема сравнимой товарной продукции.

Поскольку плановый уровень рентабельности отличается от базового в результате изменения себестоимости, цен, ассортимента, сортности, то на следующем этапе планирования определяется влияние этих факторов на плановую прибыль. Для окончательного расчета плановой прибыли от реализации продукции учитывается прибыль по остаткам готовой продукции и товаров, отгруженных на начало и конец планового года.

Пример расчета прибыли аналитическим методом.

1. Определяется базовая рентабельность (отношение ожидаемой прибыли к полной себестоимости сравнимой товарной продукции), см. табл. 3.3.

2. В плановом году в данном примере предусматривается рост сравнимой товарной продукции на 10%. Выпуск этой продукции по себестоимости отчетного года составит: 891 тыс. руб. ((810 × 110) : 100).

Прибыль по сравнимой товарной продукции в плановом году, исходя из базового уровня рентабельности, будет равна 438,8 тыс. руб. ((891 × 48,8) : 100).

Таблица 3.3

Расчет базовой рентабельности

(в тыс. руб.)

Показатели	Итоги за 9 мес.	План IV кв.	Ожидаемое исполнение за текущий год
1	2	3	4
1. Сравнимая товарная продукция истекшего года:			
а) по действующим ценам (без НДС и акцизов)	900	290	1190
б) по полной себестоимости	600	210	810
2. Прибыль на объем сравнимой товарной продукции (а – б)	300	80	380
3. Поправки к сумме прибыли в связи с имевшими место в течение года изменениями цен (±) за время с начала года до даты изменения	+15	–	+15
4. Прибыль, принимаемая за базу (стр. 2 + стр. 3)	315	80	395
5. Базовая рентабельность, % ((стр. 4 × 100) : стр. 1б)	52,5	38,1	48,8

Прибыль на несравнимую товарную продукцию исчисляется прямым счетом. В данном примере несравнимая товарная продукция планируемого года принята по плановой полной себестоимости в сумме

250 тыс. руб., а в действующих ценах (за минусом НДС и акцизов) — 300 тыс. руб. Следовательно, прибыль на несравнимую товарную продукцию в предстоящем году составит 50 тыс. руб. (300 – 250).

3. На третьем этапе расчетов учитывается влияние отдельных факторов на сумму плановой прибыли.

Влияние изменения себестоимости определяется следующим образом. Выпуск сравнимой товарной продукции в плановом году по себестоимости прошлого года исчислен в сумме 891 тыс. руб. Та же сравнимая продукция, но по полной себестоимости предстоящего года определена в сумме 1400 тыс. руб.

Отсюда повышение себестоимости сравнимой товарной продукции равно 509 тыс. руб. (1400 – 891), что повлечет снижение плановой прибыли.

Планируемое изменение ассортимента продукции вызывает увеличение или уменьшение плановой прибыли. Для того чтобы определить влияние ассортиментных сдвигов на прибыль, исчисляется удельный вес каждого изделия в общем объеме сравнимой товарной продукции по полной себестоимости в истекшем и плановом году. Затем удельный вес каждого изделия в отчетном и плановом году умножается на отчетную рентабельность этого изделия, принятую на уровне ожидаемого исполнения. Суммы полученных коэффициентов отражают средний уровень рентабельности в истекшем и плановом году.

Разница между ними показывает влияние ассортиментных сдвигов на плановую прибыль (см. табл. 3.4).

Таблица 3.4

Расчет влияния на плановую прибыль изменения ассортимента продукции в плановом году

(%)

Наименование продукции	Рентабельность в отчетном году по структуре ассортимента продукции в том же году			Рентабельность в отчетном году по структуре ассортимента продукции в плановом году		
	Удельный вес в общем объеме сравнимой продукции	Рентабельность	Коэффициент (гр.2 × × гр. 3) : : 100	Удельный вес в общем объеме сравнимой продукции	Рентабельность	Коэффициент (гр.5 × × гр. 6) : : 100
1	2	3	4	5	6	7
Материал № 1	16,0	26,0	4,16	17,0	26,0	4,42
Материал № 2	40,0	37,9	15,16	42,0	37,9	15,92
Материал № 3	32,0	40,5	12,96	33,0	40,5	13,37
Материал № 4	12,0	24,6	2,95	8,0	24,6	1,97
Итого:	**100,0**	—	**35,23**	**100,0**	—	**35,68**

Средняя рентабельность в плановом году увеличивается по сравнению с отчетным годом на 0,45% (35,68 − 35,23). Таким образом, изменение ассортимента продукции в плановом году приведет к росту плановой прибыли на 4,01 тыс. руб. ((891 × 0,45) : 100).

На размер плановой прибыли влияет также изменение цен в плановом периоде. Если цены снижаются или увеличиваются, то предполагаемый процент снижения или увеличения следует исчислять от объема соответствующей продукции. Полученная сумма от снижения или увеличения цен повлияет на уменьшение или увеличение планируемой прибыли.

Допустим, цены на всю реализуемую товарную продукцию предполагается увеличить в плановом году на 21%. Если планируемый выпуск товарной продукции, исчисленный в ценах, составит 1650 тыс. руб., то будет получено прибыли только за счет этого фактора на сумму 346,5 тыс. руб. ((1650 × 21) : 100).

Для сводного расчета прибыли (табл. 3.5) следует учесть прибыль в остатках готовой продукции на начало планового года — 120 тыс. руб. и на конец планового года — 210 тыс. руб.

Таблица 3.5

Сводный расчет прибыли от реализации продукции, исчисленной аналитическим методом

Показатели	Сумма, руб.
1. Товарная продукция в плановом году:	
а) сравнимая товарная продукция по полной себестоимости в отчетном году	891
б) сравнимая товарная продукция по полной себестоимости в плановом году	1400
в) снижение прибыли от повышения себестоимости сравнимой продукции (б − а)	509
2. Прибыль по сравнимой товарной продукции, исходя из базовой рентабельности	434,8
3. Прибыль по несравнимой товарной продукции в плановом году	50
4. Увеличение прибыли вследствие ассортиментных сдвигов	4,01
5. Увеличение прибыли вследствие роста цен	346,5
6. Прибыль на весь объем товарной продукции в плановом году (стр. 2 + стр. 3 + стр. 4 + стр. 5 − стр. 1в)	326,31
7. Прибыль в остатках готовой продукции на складах и товарах, отгруженных на начало планового года	120
8. Прибыль в остатках готовой продукции на складах и товарах, отгруженных на конец планового года	210
Итого: плановая прибыль (стр. 6 + 7 − 8)	**236,31**

Заметим, что при прямом методе плановая прибыль определяется как общая сумма без выявления конкретных причин, влияющих на ее величину, а при аналитическом методе выявляются факторы, положительно и отрицательно влияющие на прибыль.

Прежде всего значительно снижает плановую прибыль повышение себестоимости (на 509 тыс. руб.), что можно объяснить ростом цен на потребляемые товарно-материальные ценности, повышением оплаты труда в связи с увеличением минимального размера месячной оплаты труда и другими факторами. Прибыль несколько увеличивается (на 4,01 тыс. руб.) в связи с изменением ассортимента производимой продукции в сторону повышения удельного веса наиболее рентабельной продукции (см. табл. 3.4). Значительный рост прибыли (на 346,5 тыс. руб.) планируется в связи с предполагаемым увеличением цен на реализуемую продукцию, что обусловлено инфляционными процессами. Поэтому, несмотря на возрастание прибыли вследствие роста цен, нельзя рассматривать этот фактор как положительный.

Кроме прибыли от реализации товарной продукции в составе валовой прибыли, как отмечено выше, учитывается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, прибыль от реализации основных фондов и другого имущества, а также планируемые доходы и расходы.

Прибыль от прочей реализации (продукции и услуг подсобного хозяйства, автохозяйств, услуг непромышленного характера – для капитального строительства, капитального ремонта и т.д.) планируется методом прямого счета. Лишь при незначительной доле этой продукции (услуг) прибыль от реализации определяется исходя из запланированного ее объема в плановом году и рентабельности прошлого года.

Результат от прочей реализации может быть как положительным, так и отрицательным. Допустим, в нашем примере прибыль от прочей реализации планируется в сумме 30 тыс. руб., а убытки — 50 тыс. руб.

Прибыль (убытки) от традиционных статей внереализационных доходов и расходов (штрафы, пени, неустойки и др.) определяется, как правило, на основе опыта прошлых лет. Что касается таких статей, как доходы от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, то они планируются в зависимости от прогнозов в развитии предпринимательской деятельности данного хозяйствующего субъекта.

Например, доходы от внереализационных операций планируются в сумме 55 тыс. руб., а расходы от этих операций — в сумме 160 тыс. руб.

Итак, в рассмотренном примере общая сумма прибыли составит 321,31 тыс. руб. (236,31 + 30 + 55), а убытков — 210 тыс. руб. (50 + 160).

Валовая прибыль фирмы определяется в сумме 111,31 тыс. руб. (321,31 − 210).

Кроме изложенных выше способов планирования прибыли — методом прямого счета и аналитическим — существует так называемый **метод совмещенного расчета**. В этом случае применяются элементы первого и второго способов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планового года и по себестоимости истекшего года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и др., выявляется с помощью аналитического метода.

Исчисление оптимального размера прибыли становится важнейшим элементом планирования предпринимательской деятельности на современном этапе хозяйствования.

Для прогнозирования максимально возможной прибыли в плановом году целесообразно (исходя из зарубежного опыта рыночных отношений) сопоставить выручку от реализации продукции с общей суммой затрат, подразделяемых на переменные, постоянные и смешанные. Как отмечалось, к переменным затратам относятся расходы на сырье, материалы, электроэнергию, транспорт и др. Эти затраты изменяются пропорционально изменению объема производства.

Постоянные затраты — это такие, которые не изменяются в зависимости от роста или сокращения объема производства. К ним относятся амортизационные отчисления, оплата труда управленческого персонала, административные расходы и др.

Смешанные затраты включают как переменные, так и постоянные расходы. Таковыми, например, являются почтово-телеграфные расходы, расходы на проведение текущего ремонта оборудования и др.

В связи с небольшим удельным весом смешанных затрат сосредоточим внимание на переменных и постоянных расходах и попытаемся выявить влияние их изменения на величину прибыли. Дело в том, что прирост прибыли зависит от относительного уменьшения переменных или постоянных затрат.

Приведенные ниже расчеты позволяют определить так называемый эффект операционного рычага (термин, взятый из западной практики предпринимательства, который некоторые авторы называют эффектом производственного рычага или эффектом эксплуатационного рычага).

Эффектом операционного рычага называют такое явление, когда с изменением объема продаж (выручки от реализации продук-

ции) происходит более интенсивное изменение прибыли в ту или иную сторону.

Допустим, объем продаж в 1999 г. составляет 1820 тыс. руб., в том числе переменные затраты — 1238 тыс. руб., а постоянные — 197 тыс. руб. Таким образом, при суммарных затратах в 1435 тыс. руб. прибыль равна 385 тыс. руб. (1820 − 1435). Если в 2000 г. выручка увеличится на 10%, что составит 2002 тыс. руб. ((1820 × 110) : 100), то переменные затраты возрастут также на 10% и будут равны 1362 тыс. руб. ((1238 × 110) : 100). Постоянные затраты при этом остаются неизменными, т.е. 197 тыс. руб. В этом случае суммарные затраты составят 1559 тыс. руб. (1362 + 197), а прибыль — 443 тыс. руб. (2002 − 1559). При этом прибыль возрастет по сравнению с прошлым годом на 15% ((443 × 100) : 385 − 100).

Следовательно, при росте выручки от реализации продукции на 10% прибыль увеличится на 15%.

Изыскивая возможности увеличения прибыли, целесообразно проверить влияние на ее прирост не только переменных, но и постоянных затрат.

Так, если переменные затраты увеличиваются на 10% — 1362 тыс. руб., а постоянные затраты — на 2% — 201 тыс. руб. ((197 × 102) : 100), общая сумма всех затрат составит 1563 тыс. руб. (1362 + 201).

Прибыль при этом определится в сумме 439 тыс. руб. (2002 − 1563) и, следовательно, возрастет по сравнению с прошлым годом на 14% ((439 : 385 × 100) − 100), а не на 15%.

Если далее постоянные затраты увеличиваются на 4% и составляют 205 тыс. руб. ((197 × 104) : 100), то при 10% росте переменных расходов общая сумма всех затрат равна 1567 тыс. руб. (1362 + 205). Прибыль в этом случае уменьшается до суммы 435 тыс. руб. (2002 − 1567), т.е. возрастает лишь на 13% ((435 : 385 × 100) − 100).

Очевидно, что по мере возрастания постоянных затрат при прочих равных условиях темпы прироста прибыли сокращаются.

Приведенные выше расчеты позволяют определить степень воздействия операционного рычага. Для этого следует из объема продаж исключить переменные затраты, а результат разделить на сумму прибыли.

Разницу между объемом продаж и переменными затратами экономисты называют «вкладом на покрытие». Таким образом, количественное воздействие операционного рычага на прибыль можно выразить формулой:

$$O = B : П,$$

где O — операционный рычаг;
B — вклад на покрытие;
$П$ — прибыль.

В нашем примере воздействие операционного рычага в 1999 г. будет определено следующим образом:

$$((1820 - 1238) : 385) = 1{,}5.$$

Показатель операционного рычага имеет важное практическое значение. Если объем продаж возрастает, например, на 4%, то, пользуясь показателем операционного рычага, можно заранее определить, что прибыль увеличится на 6% (4 × 1,5).

В случае снижения объема продаж на 8% прибыль уменьшится на 12% (8 × 1,5).

Увеличение объема продаж на 10% влечет рост прибыли на 15% (10 × 1,5) (см. начало примера).

Определив влияние структуры затрат на прибыль с помощью воздействия операционного рычага, можно сделать вывод: чем выше удельный вес постоянных затрат и, соответственно, ниже удельный вес переменных затрат при неизменном объеме продаж, тем сильнее влияние операционного рычага. Однако если бесконтрольно увеличивать постоянные расходы, то резко увеличивается предпринимательский риск — при сокращении выручки от реализации продукции предприятие понесет большие потери в прибыли.

При исследовании взаимосвязи между постоянными и переменными затратами и прибылью важную роль играет анализ безубыточности производства. Для проведения такого анализа многие отечественные экономисты использовали рекомендации западного предпринимательства.

В соответствии с ними прежде всего определяется так называемая **точка безубыточности** производства и реализации продукции. Эту точку называют мертвой точкой, критической точкой, порогом рентабельности, точкой самоокупаемости.

Точка безубыточности соответствует такому объему продаж, при котором фирма покрывает все постоянные и переменные затраты, не имея прибыли. С помощью точки безубыточности определяется порог, за которым объем продаж обеспечивает рентабельность, т.е. прибыльность продукции. Объем продаж, соответствующий точке безубыточности (*Б*), определяется как отношение постоянных затрат (*Пз*) к разности между единицей и частным от деления переменных затрат (*Зп*) на объем продаж в стоимостном выражении (*Р*). Следовательно, точка безубыточности может быть исчислена по формуле:

$$Б = Пз : (1 - Зп : Р).$$

Например, объем продаж 3600 тыс. руб., в том числе переменные затраты — 2160 тыс. руб., постоянные затраты — 1 млн руб., прибыль — 440 тыс. руб. Реализовано 1 тыс. ед. изделий, затраты на единицу 3600 руб. (3 600 000 : 1000).

Объем продаж в денежном выражении в точке безубыточности составит: 1000 : (1 − 2160 : 3600) = 2500 тыс. руб.

В натуральном выражении количество реализованной продукции в точке безубыточности равно: 2500 : 3600 = 694 ед.

Это значит, что выручка от продажи 694 ед. изделий окупает все затраты, не образуя прибыли. Реализация каждой дополнительной единицы сверх 694, т.е. сверх точки безубыточности, будет приносить прибыль.

Подобные расчеты весьма актуальны, так как предприятия могут прогнозировать безубыточную деятельность. Более того, при определении стратегии фирма должна учитывать **запас финансовой прочности** (*Ф*), т.е. оценивать объем продаж сверх уровня безубыточности. Для этого объем продаж (*Р*), за исключением объема продаж в точке безубыточности (*Б*), следует разделить на объем продаж.

Оценка запаса финансовой прочности производится по формуле

$$Ф = (Р - Б) : Р \times 100.$$

Продолжив предыдущий пример, определим запас финансовой прочности: ((3600 − 2500) : 3600) × 100 = 30,6%.

Следовательно, фирма может сократить объем производства и продаж на 30,6% прежде, чем будет достигнута точка безубыточности. Такой высокий запас финансовой прочности должен быть учтен в процессе формирования стратегии фирмы. Имея большой запас финансовой прочности, фирма может осваивать новые рынки, инвестировать средства как в ценные бумаги, так и в развитие производства.

Итак, максимизация прибыли путем изменения доли переменных и постоянных затрат, определения точки безубыточности и запаса финансовой прочности открывает возможность предпринимателям планировать на перспективу размеры прироста прибыли в зависимости от хозяйственных успехов в производстве конкурентоспособной продукции и заблаговременно принимать соответствующие меры по изменению в ту или иную сторону величины переменных и постоянных затрат. Прогнозные расчеты прибыли важны не только для самих предприятий и организаций, производящих и реализующих продукцию (услуги), но и для акционеров, инвесторов, поставщиков, кредиторов, банков, связанных с деятельностью данного предпринимателя, участвующих своими средствами в формировании его уставного капитала. Поэтому планирование оптимального размера прибыли является важнейшим фактором успешной предпринимательской деятельности предприятий и организаций в период становления рыночной экономики.

5. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей предпринимателей, так и формирование доходов Российского государства. Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

В зависимости от объективных условий общественного производства на различных этапах развития российской экономики система распределения прибыли менялась и совершенствовалась. Одной из важнейших проблем распределения прибыли как до перехода на рыночные отношения, так и в условиях их развития является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении фирмы.

С развитием приватизации и акционирования предприятия имеют право использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме той ее части, которая подлежит обязательным вычетам, налогообложению и другим направлениям, в соответствии с законодательством.

Таким образом, возникает необходимость в четкой системе распределения прибыли прежде всего на стадии, предшествующей образованию чистой прибыли, т.е. прибыли, остающейся в распоряжении фирмы.

Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятий и организаций.

Рассмотрим, как корректируется валовая прибыль в процессе распределения. Валовая прибыль уменьшается на сумму: доходов от долевого участия в деятельности других предприятий, находящихся в пределах Российского государства; дивидендов, полученных по акциям, принадлежащим данному предприятию, а также с доходов по государственным ценным бумагам РФ, субъектов РФ и органов местного самоуправления; доходов от сдачи имущества в аренду и других видов использования имущества.

Затем валовая прибыль уменьшается на сумму прибыли: от проведения массовых концертно-зрелищных мероприятий на открытых площадках, стадионах, вмещающих более 2 тыс. человек; от работы казино, видеосалонов и использования игровых автоматов; от посреднических операций и сделок. Из валовой прибыли

исключаются суммы прибыли, по которой установлены налоговые льготы. Оставшаяся после этих корректировок валовая прибыль является объектом налогообложения и именуется налогооблагаемой прибылью. С этой прибыли уплачивается в бюджет налог на прибыль. После уплаты налога остается так называемая чистая прибыль. Эта прибыль находится в полном распоряжении предприятия и используется им самостоятельно. На рис. 3.4 представлена схема распределения валовой прибыли фирмы.

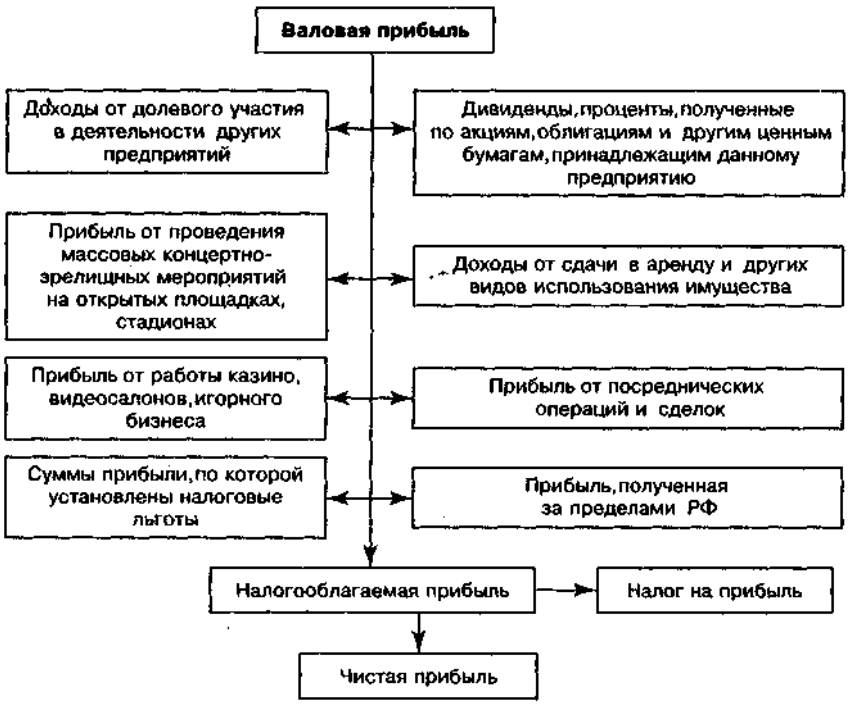


Рис. 3.4. Схема распределения валовой прибыли

Поясним причины исключения из валовой прибыли некоторых видов доходов, платежей и отчислений. Из валовой прибыли начиная с 1991 г. вычитались платежи за пользование природными ресурсами (землю, воду, полезные ископаемые). Эти платежи носили название рентных, так как обусловлены наличием дифференциальной ренты, возникающей при более благоприятных природных условиях. В связи с этим у предприятий образовывался дополнительный доход, не заработанный усилиями трудового кол-

лектива, который и подлежал перечислению в бюджет на общегосударственные нужды.

С 1997 г. рентные платежи не исключаются из валовой прибыли, принимаемой для налогообложения. С 1999 г. эти платежи в соответствии с Налоговым кодексом РФ (часть первая) обрели форму налога на пользование недрами, водного налога.

В процессе распределения валовая прибыль уменьшается на следующие виды прибыли (доходов): от долевого участия в деятельности других предприятий; от проведения массовых концертно-зрелищных мероприятий на открытых площадках, стадионах; от работы казино, видеосалонов, игорного бизнеса. Эти виды прибыли являются объектом самостоятельного обложения налогом, а потому во избежание двойного обложения исключаются из состава валовой прибыли.

Из валовой прибыли исключаются доходы от сдачи в аренду и других видов использования имущества, а также прибыль от посреднических операций и сделок, расчет налога по которой осуществляется в ином порядке. При этом следует учесть, что к посреднической деятельности не относится работа заготовительных, снабженческо-сбытовых, торговых организаций (кроме комиссионной деятельности), а также страховая деятельность, банковские операции и сделки, производство и реализация сельскохозяйственной продукции.

Что касается исключения из валовой прибыли дивидендов, процентов по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, то следует отметить, что с 1997 г. был уточнен порядок взимания налога с этих доходов. Налог в размере 15% стал взиматься с доходов в виде дивидендов, полученных по акциям, принадлежащим предприятию-акционеру, а также с доходов в виде процентов, полученных владельцами государственных ценных бумаг РФ, государственных ценных бумаг субъектов РФ и ценных бумаг органов местного самоуправления. Эти доходы не включались в валовую прибыль для целей налогообложения.

Прибыль же, полученная предприятием по другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию (фьючерсным, опционным контрактам и др.), была включена в общую сумму валовой прибыли и стала облагаться налогом по ставке налога на прибыль.

В последующем, после кризиса на финансовом рынке (17 августа 1998 г.) в процесс исчисления налогооблагаемой прибыли были внесены соответствующие поправки.

В изменениях и дополнениях Инструкции Госналогслужбы России от 10 августа 1995 г. № 37 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций»[1] от-

[1] Финансовая газета, № 21, май 1999 г., с. 8—9.

мечено, что в налогооблагаемую базу предприятий не включается прибыль, полученная в результате выкупа (погашения), в том числе новаций, ГКО и ОФЗ с постоянным и переменным купонным доходом, а также бескупонных облигаций, сроком погашения до 31 декабря 1999 г., выпущенных в обращение до 17 августа 1998 г., но только при условии реинвестирования полученных средств во вновь выпускаемые государственные ценные бумаги. В ином случае прибыль от выкупа (погашения) ГКО и ОФЗ включается в состав налогооблагаемой прибыли.

Не учитываются при налогообложении также денежные средства, выплачиваемые при выкупе (погашении, новации) владельцам указанных ценных бумаг в порядке частичного погашения государством затрат предприятия на приобретение этих ценных бумаг.

До 1997 г. в процессе дальнейшего распределения часть валовой прибыли отчислялась в резервный или другие аналогичные фонды. В 1997 г. отменено уменьшение прибыли на суммы отчислений в резервный и другие аналогичные фонды, образуемые в соответствии с законом. Лишь за банками сохранено право уменьшать валовую прибыль на создаваемые резервы под обесценение ценных бумаг и на возможные потери по ссудам.

Из валовой прибыли исключаются суммы прибыли, по которой установлены налоговые льготы. Действующие льготы по налогу на прибыль стимулируют развитие предпринимательства, расширение инвестиционной деятельности, рост научно-технического потенциала предприятий, обеспечение социальных нужд рабочих и служащих и т.д.

С 1 апреля 1999 г. в состав прибыли, подлежащей налогообложению, включается прибыль (доход), полученная за пределами РФ. Если налог на прибыль был уплачен российскими организациями за рубежом в соответствии с законодательством иностранных государств, то в РФ при уплате налога на прибыль эти суммы засчитываются только в пределах сумм налога, уплаченного с дохода от источников, находящихся за рубежом. Зачитываемая сумма не может превышать размер налога на прибыль, подлежащий уплате в РФ по прибыли, полученной за пределами России.

После всех перечисленных выше корректировок остается налогооблагаемая прибыль, с которой уплачивается налог на прибыль. Уплатив в бюджет соответствующий налог с прибыли, предприятие получает в свое распоряжение оставшуюся, так называемую чистую, прибыль.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие

предпринимательской деятельности. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия. Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

В соответствии с этим по мере поступления чистая прибыль предприятий направляется на финансирование НИОКР, а также работ по созданию, освоению и внедрению новой техники, на совершенствование технологии и организации производства, на модернизацию оборудования, улучшение качества продукции, техническое перевооружение, реконструкцию действующего производства. Чистая прибыль является источником пополнения собственных оборотных средств. Кроме прямого направления на производственные нужды чистая прибыль является источником уплаты процентов по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств, а также уплату процентов по просроченным и отсроченным кредитам.

За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например, налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров, сбор со сделок по купле-продаже валюты на биржах, сбор за право торговли и др.

Наряду с финансированием производственного развития прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы, направляется на удовлетворение потребительских и социальных нужд. Так, из этой прибыли выплачиваются единовременные поощрения и пособия уходящим на пенсию, а также надбавки к пенсиям. Производятся расходы по оплате дополнительных отпусков сверх установленной законом продолжительности, оплачивается жилье, оказывается материальная помощь. Кроме того, производятся расходы на бесплатное питание или питание по льготным ценам (исключая специальное питание отдельных категорий работников, относимое на затраты производства в соответствии с действующим законодательством).

Обеспечивая производственные, материальные и социальные потребности за счет чистой прибыли, фирма должна стремиться к установлению оптимального соотношения между фондом накопления и потребления с тем, чтобы учитывать условия рыночной конъюнктуры и вместе с тем стимулировать и поощрять результаты труда своих работников.

Особое значение имеет направление чистой прибыли на выплату дивидендов по акциям и вкладам членов трудового коллекти-

ва в имущество фирмы. При этом следует заметить, что для акционерных обществ направление чистой прибыли на выплату дивидендов является важнейшей проблемой их политики и стратегии. От размера дивидендов зависит курс акций данной фирмы, объем и возможные изменения собственного капитала, необходимость привлечения внешних источников.

Учитывая, что выплата дивидендов уменьшает сумму прибыли, которая может быть направлена в инвестиции, дивидендная политика влияет на финансовое состояние фирмы. Политика выплаты дивидендов определяется многими факторами. Это и размер предприятия, его положение на финансовом рынке и уровень рентабельности, величина кредиторской задолженности и др. Дивидендный доход влияет на оценку деятельности фирмы со стороны других акционеров.

В силу изложенного решение о направлении чистой прибыли на выплату дивидендов принимается на общем собрании акционеров фирмы.

Прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы, служит источником финансирования не только производственного и социального развития, а также материального поощрения, но и в случае нарушения предприятием действующего законодательства — уплаты различных штрафов и санкций. Так, из чистой прибыли уплачиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил. При завышении регулируемых цен на продукцию (работы, услуги) из чистой прибыли взыскивается незаконно полученная предприятием прибыль.

В случаях сокрытия прибыли от налогообложения или взносов во внебюджетные фонды также взыскиваются штрафные санкции, источником уплаты которых является чистая прибыль.

В условиях перехода к рыночным отношениям возникает необходимость резервировать средства в связи с проведением рисковых операций и как следствие этого — потерей доходов от предпринимательской деятельности. Поэтому при использовании чистой прибыли фирма вправе создавать финансовый резерв, т.е. **резервный фонд**. Размер этого резерва должен составлять не менее 15% уставного капитала. Ежегодно резервный фонд пополняется за счет отчислений, составляющих практически не менее 5% прибыли, остающейся в распоряжении фирмы. Кроме покрытия возможных убытков от деловых рисков финансовый резерв может быть использован на дополнительные затраты по расширению производства и социальному развитию, на разработку и внедрение новой техники, прирост собственных оборотных средств и восполнение их недостатка, на другие затраты, обусловленные социально-экономическим развитием коллектива.

С расширением спонсорской деятельности часть чистой прибыли может быть направлена на благотворительные нужды, на оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и другие цели.

Итак, наличие чистой прибыли, создающей стимулирующие условия хозяйственного развития предприятий и организаций при переходе к рынку, является важным фактором дальнейшего укрепления и расширения их коммерческой деятельности.

Контрольные вопросы

1. Раскройте значение прибыли в деятельности фирмы.
2. Охарактеризуйте понятия рентабельности и приведите формулы исчисления.
3. Какова структура затрат на производство и реализацию продукции?
4. Осветите влияние цен на объем продаж и прибыль фирмы.
5. Определите отличие свободных цен от регулируемых, а также покажите структуру розничных и оптовых цен.
6. Каков состав валовой прибыли фирмы?
7. Какие существуют способы расчета плановой прибыли? Покажите их преимущества и недостатки.
8. Раскройте понятие и покажите действие эффекта операционного рычага.
9. Определите понятия «точка безубыточности» и «запас финансовой прочности».
10. Каков механизм распределения прибыли в условиях современной системы налогообложения?

Глава 4
УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ФИРМЫ

1. ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ: ЦЕЛЬ, НАЗНАЧЕНИЕ, СТРУКТУРА

Оборотный капитал — это капитал, инвестируемый фирмой, компанией в текущие операции на период каждого оперативного цикла. Иными словами, это средства фирмы, вложенные в текущие активы (оборотные средства). Оборотный капитал, как и основной капитал, выражает определенные производственные отношения, складывающиеся с развитием предпринимательства.

Оборотный капитал непосредственно участвует в создании новой стоимости, функционируя в процессе кругооборота всего капитала. При этом соотношение основного и оборотного капитала влияет на величину получаемой прибыли. Оборотный капитал обращается быстрее, чем основной капитал. Поэтому с увеличением доли оборотного капитала в общей сумме авансированного капитала время оборота всего капитала сокращается, а следовательно, увеличивается возможность роста новой стоимости, т.е. прибыли.

Существует понятие чистого оборотного капитала. Его величина определяется как разница между текущими активами и текущими обязательствами, текущими пассивами. В нормальных условиях функционирования хозяйствующих субъектов величина текущих активов выше текущих обязательств, т.е. сумма оборотных средств превышает кредиторскую задолженность.

Чистый оборотный капитал в традиционной терминологии представляет собой не что иное, как собственные оборотные средства.

Оборотный капитал характеризуется не только объемом и структурой, но и ликвидностью текущих активов. Степень ликвидности определяется способностью текущих активов превращаться в процессе кругооборота в денежные средства. При этом учитывается, что, например, производственные запасы менее ликвидны, чем готовая продукция, а абсолютно ликвидны денежные средства.

Особенности управления оборотным капиталом определяются структурной принадлежностью хозяйствующих субъектов. Если у

торговых организаций высок удельный вес товаров, у промышленных предприятий — сырья и материалов, то у финансовых корпораций преобладают денежные средства и их эквиваленты.

Согласно теории финансового менеджмента, оборотный капитал состоит из постоянного и переменного капитала. Та часть текущих активов, которая постоянно находится в распоряжении предприятия и в размере необходимого минимума обеспечивает хозяйственную деятельность, составляет основу постоянного оборотного капитала.

При возникновении дополнительной потребности в средствах, обусловленной, например, сезонным характером производства и реализации или другими объективными причинами, образуется переменный оборотный капитал.

Таким образом, эффективность управления оборотным капиталом определяется рядом факторов: объемом и составом текущих активов, их ликвидностью, соотношением собственных и заемных источников покрытия текущих активов, величиной чистого оборотного капитала, соотношением постоянного и переменного капитала и другими взаимосвязанными факторами.

Оборотный капитал хозяйствующих субъектов, участвуя в кругообороте средств рыночной экономики, представляет собой органически единый комплекс. Оборотный капитал — это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, обеспечивающие как процесс производства, так и процесс обращения.

Оборотный капитал (оборотные средства) предприятия, участвуя в процессе производства и реализации продукции, совершает непрерывный кругооборот, при этом средства переходят из сферы обращения в сферу производства и обратно, принимая последовательно форму фондов обращения и оборотных производственных фондов. Таким образом, проходя последовательно три фазы, оборотные средства меняют свою натурально-вещественную форму.

В первой фазе (Д — Т) оборотные средства, имеющие первоначально форму денежных средств, превращаются в производственные запасы, т.е. переходят из сферы обращения в сферу производства. Во второй фазе ($Т...П...Т_1$) оборотные средства участвуют непосредственно в процессе производства и принимают форму незавершенного производства, полуфабрикатов и готовых изделий. Третья фаза кругооборота оборотных средств ($Т_1$ — $Д_1$) совершается вновь в сфере обращения. В результате реализации готовой продукции оборотные средства принимают снова форму денежных средств. Разница между поступившей денежной выручкой и первоначально затраченными денежными средствами ($Д_1$ — Д) опреде-

ляет величину денежных накоплений фирмы, таким образом, совершая полный кругооборот (Д — Т...П...$Т_1$ — $Д_1$), оборотный капитал функционирует на всех стадиях параллельно во времени, что обеспечивает непрерывность процесса производства и обращения. Кругооборот оборотного капитала представляет собой органическое единство трех его фаз.

В отличие от основного капитала, который неоднократно участвует в процессе производства, оборотный капитал функционирует только в одном производственном цикле и полностью переносит свою стоимость на весь изготовленный продукт.

По источникам формирования оборотный капитал подразделяется на собственный и заемный (привлеченный). **Собственный оборотный капитал** предприятий с развитием предпринимательской деятельности и акционирования играет определяющую роль, так как обеспечивает финансовую устойчивость и оперативную самостоятельность хозяйствующего субъекта. Собственные оборотные средства приватизированных предприятий находятся в полном их распоряжении. Предприятия имеют право их продавать, передавать другим хозяйствующим субъектам, гражданам, сдавать в аренду и т.д.

Заемный капитал, привлекаемый в виде банковских кредитов и других форм, покрывает дополнительную потребность предприятия в средствах. При этом главным критерием условий кредитования банком служит надежность финансового состояния предприятия и оценка его финансовой устойчивости.

Размещение оборотного капитала между предприятиями различных отраслей предопределяет отраслевую структуру оборотного капитала. Так, в сфере производства структура оборотного капитала определяется степенью концентрации, характером и длительностью процесса производства, его материалоемкостью, уровнем технического оснащения и другими факторами. На предприятиях сферы обращения более высока доля запасов товарно-материальных ценностей.

Размещение оборотного капитала в воспроизводственном процессе приводит к подразделению его на оборотные производственные фонды и фонды обращения. Оборотные производственные фонды функционируют в процессе производства, а фонды обращения — в процессе обращения, т.е. реализации готовой продукции и приобретения товарно-материальных ценностей. Оптимальное соотношение этих фондов зависит от наибольшей доли оборотных производственных фондов, участвующих в создании стоимости. Величина фондов обращения должна быть достаточной — и не более того, для обеспечения четкого и ритмичного процесса обращения.

К **оборотным производственным фондам** относятся производственные запасы (сырье, материалы, топливо, тара, запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы), незавершенное производство, расходы будущих периодов. **Фонды обращения** — это готовая продукция, товары отгруженные, денежные средства, дебиторская задолженность и средства в прочих расчетах.

Исходя из принципов оптимизации размеров запасов, оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые. **Нормируемые оборотные средства** корреспондируют с собственными оборотными средствами, так как дают возможность рассчитать экономически обоснованную потребность в соответствующих видах оборотных средств. **Ненормируемые оборотные средства** явля-

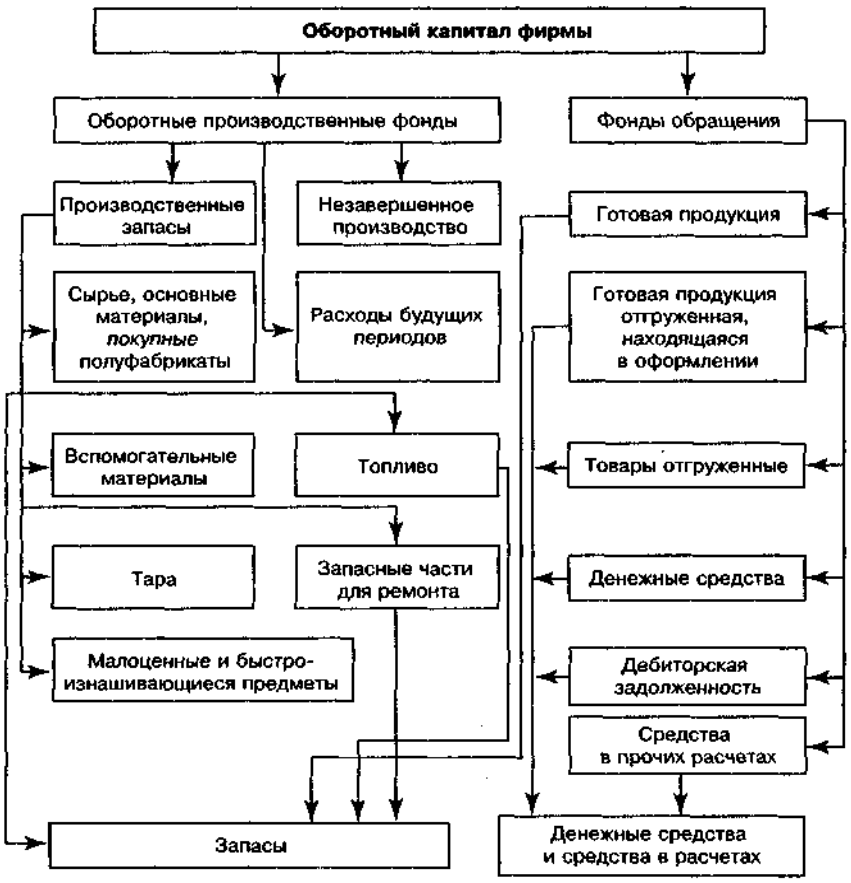


Рис. 4.1. Состав и размещение оборотного капитала

ются элементом фондов обращения. Управление этой группой оборотных средств направлено на предотвращение необоснованного их увеличения, что служит важным фактором ускорения оборачиваемости оборотных средств в сфере обращения.

Управление оборотным капиталом тесно связано с его составом и размещением. В различных хозяйствующих субъектах состав и структура оборотного капитала неодинаковы, так как зависят от формы собственности, специфики организации производственного процесса, взаимоотношений с поставщиками и покупателями, структуры затрат на производство, финансового состояния и других факторов. Типовой состав и размещение оборотного капитала представлены на рис. 4.1.

Состояние, состав и структура производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции являются важным индикатором коммерческой деятельности предприятия. Определение структуры и выявление тенденции изменения элементов оборотных средств дают возможность прогнозировать параметры развития предпринимательства.

Структура оборотных средств (оборотных активов) по отраслям экономики РФ, в том числе в промышленности, представлена в табл. 4.1 (составлена по данным «Российского статистического ежегодника», 1998, с. 675).

Таблица 4.1

Виды оборотных активов	Всего (в % к итогу)		В том числе в промышленности (в % к итогу)	
	1996	1997	1996	1997
Оборотные активы — Всего	100	100	100	100
в том числе: запасы	33,6	29,9	37,6	32,7
из них:				
производственные запасы	15,2	14,3	15,5	15,0
незавершенное производство	5,9	6,8	6,8	6,6
расходы будущих периодов	0,5	1,0	0,6	0,7
готовая продукция и товары	6,8	5,4	8,2	7,0
Денежные средства, расчеты и прочие активы	66,4	70,1	62,4	67,3
из них:				
краткосрочные финансовые вложения	1,8	2,5	1,7	2,4
денежные средства	2,6	2,9	1,8	1,9
в том числе				
расчетный счет	1,0	1,3	0,6	0,8
валютный счет	0,8	0,8	0,5	0,4
прочие денежные средства	0,8	0,8	0,7	0,7

Как следует из табл. 4.1, структура оборотных средств в промышленности в основном идентична соответствующим средним показателям по отраслям экономики. Характерно, что одна треть

оборотных активов в промышленности приходится на долю запасов. Две трети средств находятся в основном в расчетах, а именно в дебиторской задолженности. На долю краткосрочных финансовых вложений и денежных средств приходится всего 4—5%. Это объясняется тем, что денежные средства обладают абсолютной ликвидностью и быстрой оборачиваемостью в отличие от такого вида текущих активов, как дебиторская задолженность. Преобладание средств в расчетах в нынешних условиях обусловлено трудностями переходного периода, реструктуризацией экономики, инфляцией и, следовательно, нарушениями финансово-платежной дисциплины.

2. УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ

Управление запасами, включающими запасы сырья и материалов, необходимых для процесса производства (производственные запасы), незавершенное производство, расходы будущих периодов и готовую продукцию на складе, означает прежде всего определение потребности в этих запасах, обеспечивающих бесперебойный процесс производства и реализации.

Важнейшим элементом управления запасами является научно обоснованная оптимизация их объемов. В этих целях решаются задачи по минимизации затрат, авансируемых в указанные виды запасов товарно-материальных ценностей.

Определение потребности фирмы в финансовых ресурсах для создания конкретных видов запасов осуществляется посредством нормирования оборотных средств.

Правильное исчисление этой потребности имеет большое экономическое значение, так как устанавливается постоянно необходимая минимальная сумма собственных оборотных средств, обеспечивающая устойчивое финансовое состояние фирмы.

Рассмотрим общие принципиальные положения нормирования оборотных средств, предшествующие конкретному рассмотрению модели управления соответствующими видами запасов.

Основные принципы нормирования оборотных средств корректируются в зависимости от изменений условий хозяйствования, развития акционирования, а следовательно, самофинансирования и самоокупаемости.

Нормирование оборотных средств осуществляется на каждом предприятии в строгом соответствии со сметами затрат на производство и непроизводственные нужды, бизнес-планом, отражающим все стороны коммерческой деятельности. Тем самым обеспечивается взаимосвязь производственных и финансовых показателей, столь необходимая для успешного предпринимательства.

В процессе нормирования оборотных средств разрабатываются нормы и нормативы. **Норма оборотных средств** — это относитель-

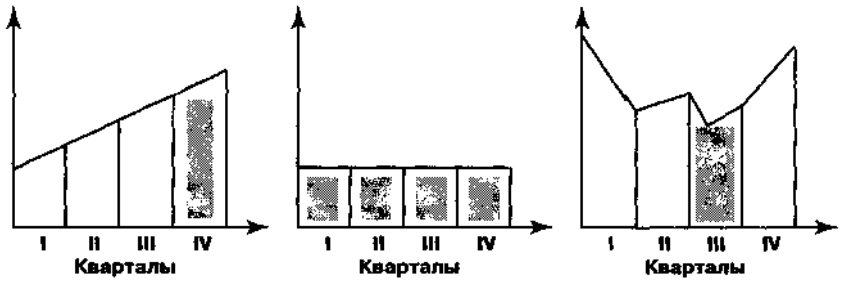
ная величина, соответствующая минимальному, экономически обоснованному объему запасов товарно-материальных ценностей, устанавливаемая, как правило, в днях. Нормы оборотных средств зависят от норм расхода материалов в производстве, норм износостойкости запасных частей и инструментов, длительности производственного цикла, условий снабжения и сбыта, времени придания некоторым материалам определенных свойств, необходимых для производственного потребления, и других факторов.

Нормы оборотных средств в современных условиях не могут быть длительно действующими. Необходимость их уточнения обусловлена процессом акционирования, реструктуризацией акционерного капитала, изменениями технологии и номенклатуры изделий, состава бизнес-плана, изменением цен, тарифов и других показателей.

Норматив оборотных средств — это минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающая предпринимательскую деятельность фирмы. Нормативы оборотных средств определяются с учетом потребности в средствах-как для основной деятельности, так и для капитального ремонта, осуществляемого собственными силами, жилищно-коммунального хозяйства, подсобных вспомогательных и других хозяйств, не состоящих на самостоятельном балансе.

Если нормы оборотных средств могут действовать более года, то нормативы рассчитываются на каждый конкретный период (год, квартал). Нормативы оборотных средств определяются как произведение суммы однодневного расхода или выпуска и нормы по соответствующим видам оборотных средств.

На рис. 4.2 графически представлены условия определения потребности в оборотных средствах на формирование запасов в зависимости от типов производства.



При равномерно нарастающем характере производства

При равномерном характере производства

При сезонном характере производства

Рис. 4.2

Однодневный расход или выпуск на предприятиях с равномерно нарастающим на протяжении года объемом производства целесообразно исчислять по данным сметы затрат IV квартала предстоящего года. Это объясняется тем, что исчисленный норматив оборотных средств в любом случае действует на конец предстоящего периода (год, квартал) и должен обеспечить потребности производства на начало следующего периода.

При равномерном характере производства однодневный расход может быть определен по данным любого квартала.

Лишь в условиях сезонного характера производства однодневный расход исчисляется по смете затрат с минимальным объемом производства, так как потребность сверх минимума покрывается заемными средствами.

Нормирование оборотных средств должно обеспечить оптимальную величину всех составных элементов оборотных активов.

2.1. Модель управления производственными запасами

Производственные запасы — это комплексная группа, включающая сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, тару, запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. В связи с различным характером функционирования их в процессе производства методы нормирования отдельных элементов производственных запасов неодинаковы.

Нормирование оборотных средств в запасах сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов. Норматив оборотных средств по данной группе исчисляется на основании среднедневного их расхода (P) и средней нормы запаса в днях. Средняя норма оборотных средств, в свою очередь, определяется как средневзвешенная величина, исходя из норм оборотных средств на отдельные виды или группы сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов и их однодневного расхода.

В норме оборотных средств по каждому виду или однородной группе материалов учитывается время пребывания в текущем (T), страховом (C), транспортном (M), технологическом (A) запасах, а также в подготовительном запасе, необходимом для выгрузки, доставки, приемки и складирования материалов ($Д$).

Таким образом, норматив оборотных средств в запасах сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов (H) определяется по формуле: $H = P \times (T + C + M + A + Д)$.

Текущий запас — основной вид запаса, поэтому норма оборотных средств в текущем запасе является главной определяющей величиной всей нормы запаса в днях. На размер текущего запаса влияет периодичность поставок материалов по договору с поставщиками (цикл снабжения), а также объем их потребления в производстве.

При поставках материалов по согласованному графику и ежедневном их потреблении в производстве равными партиями средний интервал между поставками, т.е. цикл снабжения, рассчитывается путем деления 360 дней на число планируемых поставок. При этом учитываются сроки совпадения поставок одного и того же вида материалов от разных поставщиков.

Например, материал *А* поступает от трех поставщиков в соответствии с календарными графиками. От первого поставщика — 2-го и 17-го, от второго — 6-го и 17-го, а от третьего — 6, 14 и 21-го числа. Следовательно, у потребителя в течение месяца будут всего 5 поставок (2, 6, 14, 17 и 21-го числа), а за год — 60 поставок (5×12). Средний цикл снабжения в этом случае составит 6 дней (360 : 60).

При местных поставках средний интервал определяется путем деления оптимальной с точки зрения экономической целесообразности партии материалов на их среднедневное потребление.

Если в договорах не указаны конкретные сроки поставок, средний цикл снабжения определяется на основании фактических данных о поступлении материалов в отчетном году. В этом случае средний интервал между поставками может быть определен как среднеарифметическая или средневзвешенная величина, что зависит от отсутствия или наличия резких колебаний в сроках и объемах поставок.

При отсутствии резких колебаний в объемах поставок применяется метод расчета среднеарифметического интервала. Для этого 360 дней следует разделить на количество поставок в отчетном году с учетом совпадения поступлений одного и того же вида материалов от разных поставщиков. При этом не учитываются разовые мелкие поставки, а чрезмерно крупные поступления приводятся к среднему размеру поставок.

Например, в отчетном году общее число поставок материала *Б* составило 20 объемов 4500 т. Из них четыре поставки объемом 45 т. Были мелкие, случайные, а одна — объемом 780 т — чрезмерно крупная.

При расчете среднего размера поставки принимается 15 поставок объемом 3675 т (4500 − 825).

Средний размер поставки 245 т (3675 : 15).

При определении среднего интервала между поставками в расчет принимается приведенное число поставок, т.е. 18, полученное путем деления годового поступления материала *Б* на средний размер поставки (4500 : 245). Средний интервал между поставками равен 20 дням (360 : 18).

Если несколько поставщиков поставляют один и тот же вид материала, но в разном объеме и через различные интервалы

времени вследствие особенностей в производственном процессе, в транспортировке и т.д., то средний цикл снабжения определяется как средневзвешенный показатель, поскольку различия в объемах и сроках поставок существенно влияют на искомый средний интервал. В этом случае объем каждой поставки умножается на интервал в днях до следующей поставки. Средневзвешенный интервал равен частному от деления суммы полученных произведений на общий объем принятых для расчета поставок (см. табл. 4.2).

Таблица 4.2

Пример расчета интервала между поставками материала *Б* методом средневзвешенного показателя

Дата получения материала от поставщика	Объем поставки, т	Интервал до следующей поставки, дн.	Производное число (гр.1 × гр.2)	Причины непринятия в расчет среднего интервала поставки
	1	2	3	4
4.01	300	25	7500	
29.01	220	26	5720	
24.02	240	13	3120	
9.03	360	24	8640	
28.03	**25**	—	—	разовая мелкая поставка
2.04	145	15	2175	
17.04	330	27	8910	
7.05	**570**	—	—	чрезмерно крупная поставка
14.05 и т.д.	170 ...	— ...	— ...	
ИТОГО	**6500**	**22**	**105 600**	

Допустим, что из общего объема поставок в отчетном году имелось разовых мелких, нетипичных и чрезмерно крупных поступлений всего 1700 т. Средневзвешенный интервал составит 22 дня (105 600 : (6500 − 1700)).

Норма оборотных средств в текущем запасе принимается, как правило, в размере 50% среднего цикла снабжения, что составит в данном примере 11 дней. Это обусловлено поставкой различных видов материалов несколькими поставщиками и в разные сроки.

Следовательно, потребность в средствах на материалы в целом будет меньше, чем исчисленный запас, так как максимальный запас одного вида материала в день поставки совпадает с минимальным запасом другого вида материалов и т.д. Однако, если предприятие потребляет сырье и основные материалы небольшой

номенклатуры (1—3 вида), поставляемые одним или двумя поставщиками, а также если интервал между поставками составляет 1—5 дней, норма оборотных средств в части текущего запаса может быть принята в размере до 100% среднего интервала между поставками, так как в этом случае потребность в средствах будет, как правило, соответствовать исчисленному запасу.

Страховой запас — второй по величине вид запаса, определяющий общую норму. Страховой, или гарантийный, запас необходим на каждом предприятии для гарантии непрерывности процесса производства в случаях нарушении условий и сроков поставок материалов поставщиками, транспортом или отгрузки некомплектных партий.

Страховой запас принимается, как правило, в размере 50% нормы оборотных средств в текущем запасе. Норма оборотных средств на страховой запас может быть и более 50%, если фирма находится далеко от поставщиков и от транспортных путей, если периодически потребляются уникальные, повышенного качества материалы или если при непрерывном потреблении определенных материалов в больших количествах интервалы поставок составляют 1—5 дней.

Чем ближе расположены поставщики, тем реже перебои в доставке продукции, тем меньше величина страхового запаса. Если материалы доставляются со складов автотранспортом, страховой запас не предусматривается. Лишь в случае отдаленности этих складов норма оборотных средств в страховом запасе устанавливается в размере до 30% нормы оборотных средств в текущем запасе.

Величина страхового запаса может определяться также на основании фактических отчетных данных об отклонениях от среднего интервала поставок. Для расчета следует отобрать количество поставок без учета случайных, мелких и прочих нетипичных поставок (см. табл. 4.3).

Средний размер отобранных поставок в данном примере составляет 400 т (4800 : 12). Приведенное общее число поставок — 16 (6500 : 400). Средний интервал поставок в этих условиях будет равен 22 дням (369 : 16). Норма оборотных средств в части страхового запаса принимается в размере 5,5 дня (60 : 11).

Транспортный запас создается на период разрыва между сроком грузооборота и документооборота. При поставках материалов на дальние расстояния срок оплаты расчетных документов опережает срок прибытия материальных ценностей. На время нахождения материалов в пути после оплаты расчетных документов у покупателя возникает необходимость в средствах.

Например, движение груза от поставщика к покупателю занимает 15 дней. Почтовый пробег расчетных документов — 5 дней. Обработка

Таблица 4.3

Расчет нормы страхового запаса на основании фактических отчетных данных о поставках материала *Б*

Дата получения материалов от поставщиков	Объем поставки	Причины непринятия поставки в расчет	Объем отобранных поставок	Количество отобранных поставок	Фактические интервалы между поставками, дн.	Средний интервал поставок, дн.	Превышение над средним интервалом, дн. (гр.5 – гр.6)	Количество превышений
	1	2	3	4	5	6	7	8
4.01	300		300	1	25	22	3	1
29.01	220		220	1	26	22	4	1
24.02	240		240	1	13	22	—	—
9.03	360		360	1	24	22	2	1
28.03	25	разовая, мелкая	—	—	—	—	—	—
2.04	145		145	1	15	22	—	—
17.04	330		330	1	27	22	5	1
7.05	570	чрезмерно крупная	—	—	—	—	—	—
14.05 и т.д.	170 ...		170 ...	1 ...	— ...	— ...	— ...	— ...
ИТОГО	**6500**		**4800**	**12**	—	—	**60**	**11**

документов у поставщика и в отделениях банка осуществляется в течение 4 дней. Срок акцепта — 3 дня. При этих условиях норма оборотных средств в транспортном запасе составит 3 дня (15 – (5 + + 4 + 3)).

Когда на предприятиях материалы в пути после их оплаты составляют незначительную долю в общих поставках материалов, транспортный запас может быть определен упрощенно, по фактическим отчетным данным на основании формулы:

$$Н = О : Р/Д,$$

где *Н* — норма оборотных средств на материалы в пути в целом по группе «Сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты», дн.;

О — средний остаток материалов в пути за истекший период (без учета стоимости грузов, задержавшихся в пути сверх установленных сроков, а также излишних и ненужных материалов), руб.;

Р — расход материалов за отчетный период, руб.;

Д — количество дней в отчетном периоде.

Например, по отчетным данным сумма материалов в пути, за вычетом задержавшихся сверх нормальных сроков продвижения, составляет:

на 1.01.1999 г. — 18 000 руб.,
на 1.04.1999 г. — 17 000 руб.,
на 1.07.1999 г. — 19 000 руб.,
на 1.01.1999 г. — 18 000 руб.,
на 1.10.1999 г. — 23 000 руб.,
на 1.01.2000 г. — 24 000 руб.

Среднедневной расход материалов в 1999 г. — 10 тыс. руб.

Исходя из этих данных средний остаток материалов в пути за текущий год определяется в сумме 20 тыс. руб.

$$(18\ 000/2 + 17\ 000 + 19\ 000 + 23\ 000 + 24\ 000/2) : 4,$$

а норма оборотных средств на материалы в пути — 2 дня (20 000 : 10 000).

Полученный результат корректируется с учетом планируемых мероприятий по улучшению снабжения и расчетов.

Транспортный запас не устанавливается в тех случаях, когда срок получения материалов совпадает со сроками оплаты расчетных документов или опережает его.

Технологический запас создается на период времени для подготовки материалов к производству, включая время на анализ и лабораторные испытания. Учитывается технологический запас в общей норме в том случае, если он не является составной частью процесса производства. Например, при подготовке к производству некоторых видов сырья и материалов необходимо время на подсушку, разогрев, разлом, отстой, доведения до определенных концентраций и т.д.

Подготовительный запас, необходимый на период выгрузки, доставки, приемки и складирования материалов, принимается также в расчет нормы запаса по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам. Нормы этого времени устанавливаются по каждой операций на средний размер поставки, исходя из технологических расчетов или путем проведения хронометража.

На основании норм оборотных средств в текущем, страховом, транспортном, технологическом и подготовительном запасах определяется средневзвешенная норма оборотных средств в целом по элементу «Сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты». Для этого следует общую потребность в оборотных средствах на сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты разделить на их однодневный расход (см. табл. 4.4).

По всем видам сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов средневзвешенная норма оборотных средств составляет 15 дней (190 : 12.5).

Нормирование оборотных средств в запасах вспомогательных материалов. Номенклатура вспомогательных материалов на пред-

Таблица 4.4

Сводный расчет средней нормы оборотных средств на сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты

Виды сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов	Однодневный расход, тыс. руб.	Норма оборотных средств, дни						Потребность в оборотных средствах, тыс. руб. (гр.1 х гр.7)
		текущий запас	страховой запас	подготовительный запас	технологический запас	транспортный запас	итого	
	1	2	3	4	5	6	7	8
А	0,3	2,5	1	1,5	—	1	6	1,8
Б	0,02	10	5	0,5	2	1	18,5	0,4
В	3,0	11	5,5	1	4	2	23,5	70,5
Г	1,6	6	3	1	1	3	14	22,4
Д	0,7	8	4	1	2,5	—	15,5	10,8
и т.д.	...	...	...	...	...	...	...	...
ИТОГО	**12,5**	—	—	—	—	—	**15**	**190**

приятиях, как правило, велика, но не все их виды потребляются в больших количествах. В связи с этим вспомогательные материалы подразделяются на две группы. По первой из них, включающей главные виды (не менее 50% общей суммы годового расхода) вспомогательных материалов, нормы оборотных средств определяются методом прямого счета, т.е. так же, как и по сырью, основным материалами и покупным полуфабрикатам.

По второй группе вспомогательных материалов, расходуемых в незначительных количествах, нормы оборотных средств рассчитываются упрощенно. Средний фактический остаток этих материалов в отчетном году, за исключением ненужных, излишних, следует разделить на однодневную сумму их расхода в истекшем году.

Норматив оборотных средств в целом по группе вспомогательных материалов определяется как произведение однодневного их расхода в производстве на общую норму запаса в днях.

Нормирование оборотных средств в запасах топлива. Норматив устанавливается аналогично нормативу по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам, т.е. исходя из нормы запаса в днях и однодневного расхода, как на производственные, так и на непроизводственные нужды.

Норматив исчисляется по всем видам топлива (технологическому, энергетическому и производственному), за исключением газа. Если предприятие переведено на газ, то создаются страховые запасы твердого или жидкого топлива.

Нормирование оборотных средств в запасах тары. Норматив оборотных средств определяется в зависимости от источников поступления и способа использования тары. Различается тара покупная и собственного производства, возвратная и невозвратная. По покупной таре, предназначенной для упаковки готовой продукции, норма оборотных средств устанавливается так же, как по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам, исходя из интервалов поставок. По таре собственного производства, стоимость которой учтена в цене готовой продукции, норма запаса определяется временем от изготовления тары до упаковки в нее продукции, предназначенной к отгрузке. По таре, поступающей с материалами и невозвращаемой поставщикам, норма оборотных средств зависит от времени нахождения тары под этими материалами. Если эта тара подлежит дальнейшему использованию, то учитывается также время, необходимое на ремонт, сортировку и подбор партии тары.

По возвратной таре норма оборотных средств состоит из времени одного оборота тары, включающего период с момента оплаты тары с материалами до сдачи документов в банк на отгруженную обратно поставщику тару.

Норматив оборотных средств по таре в целом равен сумме произведений однодневного оборота (расхода) тары по видам на норму запаса в днях.

Например, норма оборотных средств на тару в целом исчислена в размере 18 дней. Однодневный оборот тары определен в размере 5 тыс. руб. По плану IV кв. предстоящего года товарная продукция в действующих ценах составляет 2500 тыс. руб.

Следовательно, потребность в оборотных средствах на тару равна 90,0 тыс. руб. (5 × 18).

Нормирование оборотных средств на запасные части для ремонта. Нормирование производится в зависимости от групп оборудования. К первой группе относится оборудование, на которое разработаны типовые нормы оборотных средств по запасным частям. Ко второй — крупное, уникальное, в том числе импортное, оборудование, на которое не разработаны типовые нормы. К третьей — мелкое единичное оборудование, на которое также не установлены типовые нормы.

Норматив оборотных средств по запасным частям для первой группы оборудования определяется как произведение типовых норм и количества данного оборудования с учетом коэффициентов понижения, которые уточняют потребность в оборотных средствах при наличии однотипного оборудования и взаимозаменяемых деталей.

Например, типовая норма запасных частей на один аппарат — 50 руб. Количество однотипного оборудования — 80 ед. Коэффициент понижения — 0,4. Отсюда потребность в оборотных средствах на запасные части для I — и группы оборудования составит 16 тыс. руб. (50 × 80 × 0,4).

Норматив оборотных средств по запасным частям для второй группы оборудования определяется методом прямого счета по формуле:

$$Н = (С \times Ч \times М \times К \times Ц)/В,$$

где *Н* — норматив оборотных средств на сменную деталь, руб.;
С — норма запаса сменной детали по условиям снабжения, дн.;
Ч — количество однотипных деталей в одном аппарате, механизме;
М — количество аппаратов, механизмов одного типа;
К — коэффициент понижения запаса деталей в зависимости от количества машин одного типа;
Ц — цена одной детали, руб.;
В — срок службы детали, дн.

Норматив по запасным частям для ремонта третьей группы оборудования устанавливается методом укрупненного расчета, исходя из соотношения средних фактических остатков запасных частей за отчетный год и среднегодовой стоимости действовавшего оборудования и транспортных средств. Данное отношение экстраполируется на предстоящий год с учетом изменения стоимости оборудования и транспортных средств и изменения межремонтных периодов.

Например, средние фактические остатки запасных частей (за исключением излишних и ненужных) за истекший год составили 31,2 тыс. руб. Среднегодовая стоимость действовавшего в том же году оборудования и транспортных средств — 5200 тыс. руб.

При этих условиях норма оборотных средств по запасным частям на 1000 руб. стоимости оборудования составит 6 руб. (31 200 : 5200).

Если стоимость оборудования и транспортных средств на конец предстоящего года определена в 5800 тыс. руб., а планируемое удлинение межремонтных периодов сократит норму оборотных средств на 5%, то потребность в оборотных средствах на запасные части для 3-й группы оборудования будет определена в размере 33,06 тыс. руб. ((5800 × 6 × 95) : 100).

Норматив оборотных средств в запасах малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Эти предметы имеют ограничения по стоимости или срок службы до одного года. К малоценным и быстроизнашивающимся предметам относятся следующие виды:

инструменты и приспособления общего назначения; хозяйственный инвентарь и производственная тара; специальная одежда и обувь; специальные инструменты и приспособления.

По каждой из этих групп расчет норматива производится по запасу на складе и в эксплуатации. По складскому запасу норматив определяется так же, как по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам. По эксплуатационному запасу норматив устанавливается, как правило, в размере 50% стоимости предметов, так как остальная половина их стоимости при передаче в эксплуатацию списывается на себестоимость продукции.

При исчислении норматива по инструментам и приспособлениям общего назначения в эксплуатации предварительно определяется запас режущего, мерительного и слесарного инструмента на рабочих местах, в инструментальных раздаточных кладовых цехов, а также в заточке и ремонтных мастерских.

Норматив оборотных средств на эксплуатационный запас хозяйственного инвентаря рассчитывается исходя из численности персонала, пользующегося этим инвентарем, и стоимости инвентаря, необходимого для одного работника.

Норматив оборотных средств на специальную одежду и обувь в эксплуатации определяется также на основании норм обеспеченности на одного работающего по отдельным профессиям и численности соответствующих категорий работников. При этом учитывается сумма износа предметов.

Например, на 500 работников полагается костюмов хлопчатобумажных в год 500 шт. (исходя из срока носки костюма 12 мес.). При стоимости одного костюма 85 руб. эксплуатационный запас этих костюмов по полной стоимости составит 42 500 руб. (85 × 500), а норматив по запасу в эксплуатации — 21 250 руб. (42 500 × 50%), так как износ костюмов принят в размере 50%.

Норматив оборотных средств на эксплуатационный запас специальных инструментов и приспособлений, включая сменное оборудование, устанавливается прямым расчетом в зависимости от производственной потребности в них, количества действующих агрегатов, номенклатуры выпускаемой продукции, а также сроков службы и порядка использования этих инструментов.

Общая потребность в оборотных средствах на малоценные и быстроизнашивающиеся предметы определяется как сумма нормативов на эти предметы на складе и в эксплуатации.

2.2. Модель управления незавершенным производством и расходами будущих периодов

К расходам **в незавершенном производстве** относятся все затраты на изготавливаемую продукцию. Это стоимость сырья, основ-

ных и вспомогательных материалов, топлива, передаваемых из склада в цех и вступивших в технологический процесс, заработная плата, электроэнергия, вода, пар и др. К незавершенному производству относятся также остатки отдельных продуктов в аппаратуре, не переданные в продукционные емкости, добытые и не выданные на поверхность полезные ископаемые (в горнодобывающей промышленности).

Таким образом, затраты в незавершенном производстве складываются из стоимости незаконченной продукции, полуфабрикатов собственного производства, а также готовых изделий, еще не принятых отделом технического контроля.

Величина норматива оборотных средств, выделяемых для заделов незавершенного производства, зависит от четырех факторов: объема и состава производимой продукции, длительности производственного цикла, себестоимости продукции и характера нарастания затрат в процессе производства.

Объем производимой продукции влияет на величину незавершенного производства прямо пропорционально, т.е. чем больше производится продукции при прочих равных условиях, тем больше будет размер незавершенного производства.

Изменение состава производимой продукции может по-разному влиять на величину незавершенного производства. Так, при повышении удельного веса продукции с более коротким циклом производства объем незавершенного производства сократится, и наоборот.

Себестоимость продукции прямо влияет на размер незавершенного производства. Чем ниже затраты на производство, тем меньше объем незавершенного производства в денежном выражении. Рост себестоимости производимой продукции влечет увеличение незавершенного производства.

Длительность производственного цикла влияет на объем незавершенного производства также прямо пропорционально. Длительность производственного цикла в свою очередь определяется следующими факторами: временем производственного процесса; временем воздействия на полуфабрикаты физико-химических, термических и электрохимических процессов (технологический запас); временем транспортировки полуфабрикатов внутри цехов, а также готовой продукции на склад (транспортный запас); временем накопления полуфабрикатов перед началом следующей операции (оборотный запас); временем анализа полуфабрикатов и готовой продукции; временем нахождения полуфабрикатов в запасе для гарантии непрерывности процесса производства (страховой запас).

Максимально возможное сокращение указанных видов запасов в незавершенном производстве способствует улучшению исполь-

зования оборотных средств за счет сокращения длительности производственного цикла.

При непрерывном процессе производства длительность производственного цикла исчисляется с момента запуска сырья и материалов в производство до выхода готовой продукции. В целом по предприятию (цеху) определяется средняя длительность производственного цикла методом средневзвешенного показателя, т.е. путем умножения длительности производственного цикла по отдельным продуктам или большинству из них на их себестоимость.

По характеру нарастания затрат в процессе производства все затраты подразделяются на единовременные и нарастающие. К единовременным относятся такие затраты, которые производятся в самом начале производственного цикла. Это сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты. Остальные затраты считаются нарастающими. Нарастание затрат в процессе производства может происходить равномерно и неравномерно.

При равномерном нарастании затрат средняя стоимость незавершенного производства исчисляется как сумма всех единовременных затрат и половины нарастающих затрат.

При равномерном и неравномерном нарастании затрат определяется **коэффициент нарастания затрат**. При равномерном нарастании затрат коэффициент нарастания затрат исчисляется по формуле:

$$K = (Фе + 0{,}5Фн)/(Фе + Фн);$$

где K — коэффициент нарастания затрат;
$Фе$ — единовременные затраты;
$Фн$ — нарастающие затраты.

При неравномерном нарастании затрат по дням производственного цикла коэффициент нарастания затрат определяется по формуле:

$$K = C/П,$$

где C — средняя стоимость изделия в незавершенном производстве;
$П$ — производственная себестоимость изделия.

Средняя стоимость изделия в незавершенном производстве исчисляется как средневзвешенная величина затрат, приходящихся на каждый день производственного цикла, и количества дней нахождения их в процессе производства.

При совмещении равномерных и неравномерных затрат расчет средней стоимости изделия в незавершенном производстве производится по формуле:

$$C = (Фе + Ф_1T_1 + Ф_2T_2 + ... +0{,}5ФрT)/T,$$

где $Ф_1$, $Ф_2$, ... — затраты по дням производственного цикла;
$Фр$ — затраты, производимые равномерно в течение производственного цикла;
T — длительность производственного цикла, дн.;
T_1, T_2 — время от момента разовых затрат до окончания производственного цикла.

Например, производственная себестоимость изделия — 340 руб., длительность производственного цикла — 6 дней. Затраты на производство составили в 1-й день 110 руб., во 2-й день — 80 руб., в 3-й — 60 руб., а остальные 90 руб. — это затраты, производимые равномерно каждый день.

Коэффициент нарастания затрат составит:

$$\frac{(110\times 6)+(80\times 5)+(60\times 4)+(90\times 0{,}5\times 6)}{6\times 340} = 0{,}77.$$

Нормирование оборотных средств в незавершенном производстве производится по формуле:

$$Н = В/Д \times Т \times К,$$

где $Н$ — норматив оборотных средств в незавершенном производстве, руб.;
$В$ — объем производимой валовой продукции по смете затрат в IV кв. при равномерно нарастающем характере производства предстоящего года, руб.;
$Д$ — количество дней в периоде (90);
$Т$ — длительность производственного цикла, дн.;
$К$ — коэффициент нарастания затрат в производстве.

Произведение средней длительности производственного цикла ($Т$) и коэффициента нарастания затрат ($К$) образует норму оборотных средств в незавершенном производстве в днях. Следовательно, норматив оборотных средств в незавершенном производстве составит результат произведения норм оборотных средств и суммы однодневного выпуска продукции.

Потребность в оборотных средствах на незавершенное производство предприятий горнодобывающей промышленности определяется методом прямого расчета. Количество руды, оставшееся по условиям работы шахт в горных выработках, умножается на плановую себестоимость тонны руды без учета расходов по подъему руды на поверхность и ее транспортировки до места хранения.

Если на предприятиях изложенные методы прямого расчета норматива оборотных средств в незавершенном производстве неприменимы, норма оборотных средств определяется на основе анализа оборачиваемости оборотных средств в незавершенном

производстве в истекшем году. Для этого средний фактический остаток средств в незавершенном производстве, за вычетом затрат по приостановленным и аннулированным заказам, следует разделить на среднедневной выпуск продукции по заводской себестоимости в том же году. Найденная таким образом норма оборотных средств в днях, умноженная на сумму однодневного выпуска изделий по плану IV квартала предстоящего года, определит величину норматива на незавершенное производство.

Нормирование оборотных средств в расходах будущих периодов. В отличие от незавершенного производства расходы будущих периодов списываются на себестоимость продукции в последующие периоды. К расходам будущих периодов относятся затраты по освоению новых видов продукции, по совершенствованию технологии производства, на горноподготовительные и вскрышные работы. К этим расходам относят и такие нетипичные статьи затрат, как подписку на периодические издания, арендную плату и др.

Норматив оборотных средств в расходах будущих периодов (H) определяется по формуле

$$H = П + Р - С,$$

где $П$ — переходящая сумма расходов будущих периодов на начало предстоящего года;

$Р$ — расходы будущих периодов в предстоящем году, предусмотренные соответствующими сметами;

$С$ — расходы будущих периодов, подлежащие списанию на себестоимость продукции в предстоящем году в соответствии со сметой производства.

Например, ожидаемый остаток расходов будущих периодов на начало года 130 тыс. руб. Расходы будущих периодов по сметам на предстоящий год 310 тыс. руб. Включаются в себестоимость продукции в этом году затраты на сумму 125 тыс. руб. Норматив оборотных средств на расходы будущих периодов составит 315 тыс. руб. (130 + 310 − 125).

Если в процессе подготовки, освоения и изготовления новых видов продукции фирма пользуется целевым банковским кредитом, то при расчете норматива оборотных средств в расходах будущих периодов суммы банковских кредитов исключаются.

2.3. Модель управления готовой продукцией

Готовая продукция — это изделия, законченные производством и принятые отделом технического контроля. Норматив оборотных средств на остатки готовой продукции определяется как произведение нормы оборотных средств в днях и однодневного выпуска товарной продукции в предстоящем году по производственной себестоимости по формуле

$$Н = В/Д \times Т,$$

где $Н$ — норматив оборотных средств на готовую продукцию, руб.;

$В$ — выпуск товарной продукции в IV кв. предстоящего года (при равномерно нарастающем характере производства) по производственной себестоимости, руб.;

$Д$ — количество дней в периоде (90);

$Т$ — норма оборотных средств на готовую продукцию, дн.

Норма оборотных средств на готовую продукцию рассчитывается раздельно по готовой продукции на складе и товарам отгруженным, на которые расчетные документы не сданы в банк на инкассо.

Норма оборотных средств по запасу готовой продукции на складе определяется на период времени, необходимый на комплектование и накопление продукции до необходимых размеров, на обязательное хранение продукции на складе до отгрузки (в ряде производств — для так называемого вызревания готовой продукции), на упаковку и маркировку продукции, на доставку ее до станции отправления и погрузку.

При большой номенклатуре выпускаемой продукции выделяются основные виды изделий, составляющие 70—80% всего выпуска. По этим ведущим видам продукции рассчитывается средневзвешенная норма оборотных средств, которая затем распространяется на всю готовую продукцию, находящуюся на складе.

Готовая продукция, отгруженная со склада, но не оформленная расчетными документами, по существу к запасам не относится. Однако управление этой частью готовой продукции осуществляется также с помощью нормирования.

Норма оборотных средств по товарам отгруженным устанавливается на период времени выписки счетов и платежных документов и сдачи их в банк. Эти операции совершаются, как правило, в двух-, трехдневный срок после отгрузки готовой продукции. Лишь в том случае, если поставщик и банк находятся в разных населенных пунктах, этот срок может быть удлинен.

Норма оборотных средств в целом по готовой продукции на складе и товарам отгруженным определяется путем деления общей суммы норматива оборотных средств по готовой продукции на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости в IV квартале предстоящего года.

Например, норматив оборотных средств на готовую продукцию на складе — 175 тыс. руб., а на отгруженную готовую продукцию, находящуюся в оформлении, — 70 тыс. руб. Выпуск готовой продукции в IV кв. по производственной себестоимости — 3150 тыс. руб.

Норма оборотных средств в целом составит 7 дней:

$$(175 + 70) : 3150/90.$$

Если вместе с готовой продукцией учитывается тара, то при определении норм и нормативов оборотных средств на готовую продукцию учитывается расход и остатки этой тары.

Важной задачей минимизации запасов готовой продукции является расчет оптимальной с точки зрения затрат партии производимой продукции. При этом в хозяйственный оборот должны быть вовлечены излишние запасы готовой продукции. Ликвидация сверхнормативных запасов приведет к высвобождению финансовых ресурсов. В условиях роста инфляции дополнительная экономия или, во всяком случае, реальная стоимость произведенной продукции может быть получена при использовании так называемого метода ЛИФО. При этом методе на себестоимость товарной продукции списываются материалы по цене последнего приобретения. Это приводит к некоторому повышению себестоимости продукции и снижению налогооблагаемой базы. Метод ЛИФО отличается от метода ФИФО, при котором стоимость сырья и материалов списывается на себестоимость товарной продукции по ценам первых поступлений. Тем самым искажается влияние темпов инфляции на себестоимость продукции. Отсюда вывод: с ростом инфляции метод ЛИФО является, как правило, более эффективным в практике финансового менеджмента.

Совокупный норматив оборотных средств по предприятию равен сумме нормативов по всем элементам оборотных средств и определяет в итоге общую потребность фирмы в оборотных средствах.

Общая норма всех оборотных средств в днях устанавливается путем деления совокупного норматива оборотных средств на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости по плану IV квартала того года, по данным которого рассчитывается норма.

Годовой прирост или уменьшение норматива оборотных средств определяется путем сопоставления нормативов на начало и конец предстоящего года.

По мере развития рыночных отношений и необходимости повышения эффективности управления оборотными средствами усиливается роль и значение нормирования оборотных средств.

Полагаем, что столь подробное рассмотрение методов управления товарно-материальными запасами с помощью норм и нормативов способствует минимизации затрат по содержанию запасов, сокращению их излишков, а следовательно, высвобождению денежных средств и ускорению оборачиваемости оборотных средств фирмы.

3. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ И ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ

В составе оборотного капитала важным компонентом фондов обращения являются дебиторская задолженность и денежные средства. Так, на начало 1999 г. задолженность покупателей поставщикам (основной вид дебиторской задолженности) в общей сумме оборотных активов по отраслям экономики достигала 44,6%, а денежных средств — 3,5%. В промышленности эти показатели составили соответственно 43,2 и 2,5% (сб. «Социально-экономическое положение России» 1999 г., № 1, с. 217). В силу специфики форм, скорости движения, закономерности возникновения эти виды оборотных средств не могут быть заранее рассчитаны и учтены подобно нормируемым оборотным средствам. Управление этими элементами средств осуществляется иными способами и методами. Хозяйствующие субъекты (а в государственном секторе — государство) имеют возможность управлять этими средствами и воздействовать на их величину с помощью действующей системы кредитования и расчетов.

Предприятия, работающие на коммерческом расчете, заинтересованы в сокращении размера дебиторской задолженности, так как это влечет ускорение оборачиваемости оборотных средств в сфере обращения, а следовательно, более эффективное использование оборотного капитала в целом. Уменьшение, например, размеров дебиторской задолженности по товарным операциям улучшает показатель выполнения плана поставок по договорам, планов по прибыли и рентабельности. Сокращение оборотных средств в прочих расчетах означает более полное использование их по назначению, так как они при этом не выбывают из сферы производства. Таким образом, задачей каждой фирмы является использование всех резервов максимально возможного сокращения объема оборотных средств в сфере обращения. К этим резервам следует отнести укрепление расчетно-платежной дисциплины, развитие прямых хозяйственных связей между предприятиями, укрепление договорной дисциплины и соответствующее выполнение договорных обязательств, расширение практики применения прогрессивных форм расчетов.

Важным фактором, стимулирующим сокращение средств в сфере обращения, является банковский кредит на пополнение оборотных средств, способствующий рациональному использованию оборотного капитала.

Средства в дебиторской задолженности свидетельствуют о временном отвлечении средств из оборота предприятия, что вызывает дополнительную потребность в ресурсах и может привести к напряженному финансовому состоянию.

Дебиторская задолженность может быть допустимой, т.е. обусловленной действующей системой расчетов, и недопустимой, свидетельствующей о недостатках в финансово-хозяйственной деятельности. В целях предотвращения потерь и признания предприятия несостоятельным каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к всемерному сокращению дебиторской задолженности.

Существуют различные виды дебиторской задолженности: товары отгруженные; расчеты с дебиторами за товары и услуги; расчеты по полученным векселям; расчеты с дочерними предприятиями, с бюджетом, с персоналом по прочим операциям; авансы, выданные поставщикам и подрядчикам; задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал; расчеты с прочими дебиторами.

Средства в товарах отгруженных составляют значительную долю всей дебиторской задолженности на предприятиях, производящих продукцию. Средства в товарах отгруженных образуются неизбежно, так как готовая продукция, находящаяся на складе, в установленные договорные сроки отгружается потребителям. Однако в составе товаров отгруженных имеются неодинаковые по значению средства. Часть из них приходится на долю товаров отгруженных, сроки оплаты которых не наступили. Это положительное явление весьма быстротечно. По прошествии этих сроков и наличии попрежнему неплатежей средства предприятия принимают форму товаров отгруженных, не оплаченных в срок покупателем, или товаров отгруженных на ответственном хранении у покупателя. Последние две группы свидетельствуют об отсутствии средств у покупателя или об отказе последнего от оплаты расчетных документов.

Большой удельный вес неоплаченных счетов и других видов задолженности, тогда как платежи дебиторов в настоящее время — один из основных источников поступления средств фирмы, приводит к необходимости принятия соответствующих решений по управлению дебиторской задолженностью.

Прежде всего оценивается характер существующей дебиторской задолженности, анализируется состав дебиторов, выявляются в их составе безнадежные долги. Подобная оценка проводится по группам дебиторов с различными сроками возникновения. При этом может быть составлена следующая примерная диаграмма (рис. 4.3).

Тенденция применения дебиторской задолженности во времени показывает как идет процесс старения задолженности и какова степень риска неплатежеспособности покупателей. По диаграмме можно судить, в какой период фирма ослабила внимание к дебиторам. В результате чего сумма долга возросла или осталась на прежнем уровне.

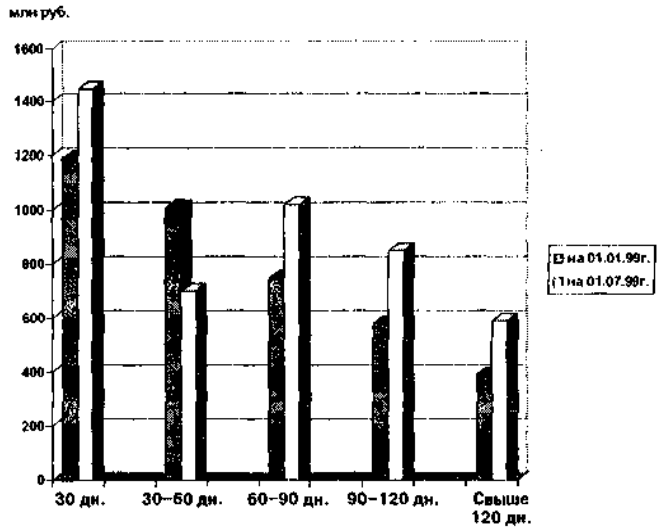


Рис. 4.3

Определение реального состояния дебиторской задолженности позволяет оценить вероятность безнадежных долгов с учетом сроков возникновения задолженности.

Используя данные самого предприятия по безнадежным долгам можно дать оценку реального состояния дебиторской задолженности с помощью следующей примерной таблицы (см. табл. 4.5).

Таблица 4.5

Дебиторы по срокам возникновения, дней	Сумма дебиторской задолж., тыс. руб.	Уд. вес в общей сумме, %	Вероятность безнадежных долгов, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб.	Реальная величина задолженности, тыс. руб.
0—30	1400	32,48	2,5	35,0	1365,0
30—60	450	10,44	3,0	13,5	436,5
60—90	840	19,49	8,0	67,2	772,8
90—120	670	15,55	11,5	77,1	592,9
120—150	410	9,51	15,0	61,5	348,5
150—180	300	6,96	40,0	120,0	180,0
180—360	150	3,48	55,5	83,3	66,7
360—720	70	1,62	70,0	49,0	21,0
св.720	20	0,47	95,0	19,0	1,0
Итого:	**4310**	**100,00**	**11,96**	**525,6**	**3784,4**

Данные табл. 4.5 показывают, что предприятие не получит 525,6 тыс. руб., или 12,19% (525,6 × 100/4310) общей суммы дебиторской задолженности.

Безнадежные долги могут быть покрыты за счет специально сформированных ресурсов, в частности за счет резерва по сомнительным долгам.

В процессе анализа и управления дебиторской задолженностью фирма в порядке прогноза должна разработать такую гибкую систему договоров, в которой предусматривались бы либо предоплата продукции (полная или частичная), либо выставление промежуточного счета, либо гибкое ценообразование в зависимости от индекса инфляции, и оценить влияние этих мер на финансовые результаты.

Для предотвращения массовых неплатежей с 1995 г. действует Указ Президента РФ «Об обеспечении правопорядка при осуществлении платежей по обязательствам за поставку товаров (выполнение работ или оказание услуг)».

В соответствии с этим Указом все взаиморасчеты между поставщиками и покупателями должны быть осуществлены в трехмесячный срок со дня фактического получения товаров дебитором. Если образовавшаяся задолженность в этот срок не погашена, то должник обязан добровольно в течение одного месяца перечислить эти суммы в доход государства.

В ином случае по истечении месяца данные суммы взыскиваются в федеральный бюджет по решению судебных органов, а у предприятия-кредитора дебиторская задолженность превращается в убыток.

В связи с тем что дебиторская задолженность неизбежно приводит к возникновению кредиторской задолженности, анализ и поиск путей сокращения первой следует дополнить аналогичным анализом кредиторской задолженности. Неправомерное привлечение в оборот чужих средств, превышающих сумму отвлеченных средств, подрывает финансовую устойчивость фирмы.

При управлении дебиторской задолженностью возможно применение факторинговой операции. Фирма заключает договор с факторинговой компанией о продаже конкретной дебиторской задолженности. В результате фирма получает сумму долга за минусом определенной скидки. Некоторые потери при этом (оплата услуг) компенсируются расширением продаж, притоком денег и ускорением оборачиваемости капитала.

В целях предотвращения убытков в условиях нестабильной экономики и широко практикуемой предоплаты продукции целесообразно проводить контроль за оборачиваемостью средств в этих расчетах. Показатель оборачиваемости свидетельствует о степени возврата задолженности, ее ликвидности.

Рассчитывается оборачиваемость средств в дебиторской задолженности по формуле

$$К = П/З,$$

где $К$ — коэффициент оборачиваемости (количество оборотов средств в дебиторской задолженности);

$П$ — объем отгруженной продукции по отпускным ценам;

$З$ — средняя дебиторская задолженность.

Оборачиваемость средств в дебиторской задолженности может быть представлена в днях (*Одн*), т.е. отражать длительность одного оборота. Тогда

$$Одн = (З \times Д)/П,$$

где $Д$ — число дней в периоде.

В результате анализа фактической оборачиваемости средств в дебиторской задолженности предприниматель имеет возможность сравнить полученные данные за определенный период времени с аналогичными показателями других хозяйственных субъектов, а также с договорными условиями и оценить возможность своевременности платежей и состояние всей дебиторской задолженности.

Если дебиторская задолженность представляет собой вложение средств с довольно высокой степенью риска, а потому составляет примерно половину оборотных активов, то денежные средства обладают минимальным риском вложений. Их доля в оборотных средствах составляет 2—3%.

В процессе кругооборота оборотные средства неизбежно меняют свою функциональную форму, и в сфере обращения в результате реализации готовой продукции превращаются в **денежные средства**. Денежные средства в основном хранятся на расчетном (текущем) счете предприятия в банке, так как подавляющая часть расчетов между хозяйствующими субъектами осуществляется в безналичном порядке. В небольших суммах денежные средства находятся в кассе предприятия. Кроме того, денежные средства покупателей могут находиться в аккредитивах и других формах расчетов до момента их окончания.

Таким образом, в состав денежных средств, учитываемых в оборотных активах, включаются: касса, расчетный счет, валютный счет, прочие денежные средства, а также краткосрочные финансовые вложения.

Денежные средства — наиболее ликвидные активы и долго не задерживаются на данной стадии кругооборота. Однако в определенном размере они постоянно должны присутствовать в составе оборотных средств, иначе предприятие может быть признано неплатежеспособным.

Безнадежные долги могут быть покрыты за счет специально сформированных ресурсов, в частности за счет резерва по сомнительным долгам.

В процессе анализа и управления дебиторской задолженностью фирма в порядке прогноза должна разработать такую гибкую систему договоров, в которой предусматривались бы либо предоплата продукции (полная или частичная), либо выставление промежуточного счета, либо гибкое ценообразование в зависимости от индекса инфляции, и оценить влияние этих мер на финансовые результаты.

Для предотвращения массовых неплатежей с 1995 г. действует Указ Президента РФ «Об обеспечении правопорядка при осуществлении платежей по обязательствам за поставку товаров (выполнение работ или оказание услуг)».

В соответствии с этим Указом все взаиморасчеты между поставщиками и покупателями должны быть осуществлены в трехмесячный срок со дня фактического получения товаров дебитором. Если образовавшаяся задолженность в этот срок не погашена, то должник обязан добровольно в течение одного месяца перечислить эти суммы в доход государства.

В ином случае по истечении месяца данные суммы взыскиваются в федеральный бюджет по решению судебных органов, а у предприятия-кредитора дебиторская задолженность превращается в убыток.

В связи с тем что дебиторская задолженность неизбежно приводит к возникновению кредиторской задолженности, анализ и поиск путей сокращения первой следует дополнить аналогичным анализом кредиторской задолженности. Неправомерное привлечение в оборот чужих средств, превышающих сумму отвлеченных средств, подрывает финансовую устойчивость фирмы.

При управлении дебиторской задолженностью возможно применение факторинговой операции. Фирма заключает договор с факторинговой компанией о продаже конкретной дебиторской задолженности. В результате фирма получает сумму долга за минусом определенной скидки. Некоторые потери при этом (оплата услуг) компенсируются расширением продаж, притоком денег и ускорением оборачиваемости капитала.

В целях предотвращения убытков в условиях нестабильной экономики и широко практикуемой предоплаты продукции целесообразно проводить контроль за оборачиваемостью средств в этих расчетах. Показатель оборачиваемости свидетельствует о степени возврата задолженности, ее ликвидности.

Рассчитывается оборачиваемость средств в дебиторской задолженности по формуле

$$К = П/З,$$

где *К* — коэффициент оборачиваемости (количество оборотов средств в дебиторской задолженности);

П — объем отгруженной продукции по отпускным ценам;

З — средняя дебиторская задолженность.

Оборачиваемость средств в дебиторской задолженности может быть представлена в днях (*Одн*), т.е. отражать длительность одного оборота. Тогда

$$Одн = (З \times Д)/П,$$

где *Д* — число дней в периоде.

В результате анализа фактической оборачиваемости средств в дебиторской задолженности предприниматель имеет возможность сравнить полученные данные за определенный период времени с аналогичными показателями других хозяйственных субъектов, а также с договорными условиями и оценить возможность своевременности платежей и состояние всей дебиторской задолженности.

Если дебиторская задолженность представляет собой вложение средств с довольно высокой степенью риска, а потому составляет примерно половину оборотных активов, то денежные средства обладают минимальным риском вложений. Их доля в оборотных средствах составляет 2—3%.

В процессе кругооборота оборотные средства неизбежно меняют свою функциональную форму, и в сфере обращения в результате реализации готовой продукции превращаются в **денежные средства**. Денежные средства в основном хранятся на расчетном (текущем) счете предприятия в банке, так как подавляющая часть расчетов между хозяйствующими субъектами осуществляется в безналичном порядке. В небольших суммах денежные средства находятся в кассе предприятия. Кроме того, денежные средства покупателей могут находиться в аккредитивах и других формах расчетов до момента их окончания.

Таким образом, в состав денежных средств, учитываемых в оборотных активах, включаются: касса, расчетный счет, валютный счет, прочие денежные средства, а также краткосрочные финансовые вложения.

Денежные средства — наиболее ликвидные активы и долго не задерживаются на данной стадии кругооборота. Однако в определенном размере они постоянно должны присутствовать в составе оборотных средств, иначе предприятие может быть признано неплатежеспособным.

Управление денежными средствами осуществляется с помощью прогнозирования денежного потока, т.е. поступления (притока) и использования (оттока) денежных средств. Определение денежного притока и оттоков в условиях нестабильности и инфляции может быть весьма приблизительным и только на короткий период времени — месяц, квартал.

Рассчитывается величина предполагаемых поступлений денежных средств от реализации продукции с учетом среднего срока оплаты счетов и продажи в кредит. Учитывается также изменение дебиторской задолженности за избранный период, что может увеличить или уменьшить приток денежных средств. Кроме того, определяется влияние внереализационных операций и прочих поступлений.

Параллельно прогнозируется отток денежных средств, т.е. предполагаемая оплата счетов за поступившие товары (услуги), а главным образом погашенные кредиторские задолженности. Предусматриваются платежи в бюджет, налоговые органы и внебюджетные фонды. Выплаты дивидендов, процентов, оплата труда работников фирмы, возможные инвестиции и другие расходы.

В итоге определяется разница между притоком и оттоком денежных средств — чистый денежный поток со знаком «плюс» или «минус». Если превышает сумма оттока, то рассчитывается величина краткосрочного финансирования в виде банковской ссуды или других поступлений для того, чтобы обеспечить прогнозируемый денежный поток.

Прогноз ожидаемых поступлений и выплат оформляется в виде аналитических таблиц с разбивкой по месяцам или кварталам. На основании величины чистых денежных потоков принимаются необходимые меры по оптимизации управления денежными средствами.

Пример определения движения денежных средств по всем видам деятельности представлен в табл. 4.6.

Таким образом, положительная величина совокупного денежного потока по всем видам деятельности (70 тыс. руб.) образовалась за счет превышения притока над оттоком денежных средств по основной деятельности (270 тыс. руб.). Денежный поток по инвестиционной и финансовой деятельности выразился в отрицательной величине (−200 тыс. руб.). Учитывая остаток денежных средств на начало квартала, фирма имеет достаточно денежных средств для того, чтобы рассчитаться с персоналом, бюджетом, внебюджетными фондами и банком.

Анализ и управление денежным потоком позволяют определить его оптимальный уровень, способность фирмы рассчитаться по своим текущим обязательствам и осуществлять инвестиционную деятельность.

Таблица 4.6

(тыс. руб.)

	Приток денежных средств	Отток денежных средств	Чистый денежный поток
Остаток денежных средств на начало I кв.			140
Основная деятельность			
Поступления от реализации	900		
Авансы, полученные от покупателей	750		
Возврат дебиторской задолженности	2500		
Прочие поступления	350		
Итого поступлений	**4500**		
Платежи за сырье и материалы	2500		
Заработная плата	800		
Платежи в бюджет и внебюджетные фонды	300		
Накладные расходы	180		
Прочие расходы	450		
Итого выплат	**4230**		
Чистый денежный поток по основной деятельности			270
Инвестиционная деятельность			
Реализация долгосрочных активов	500		
Долгосрочные финансовые вложения		650	
Чистый поток по инвестиционной деятельности			−150
Финансовая деятельность			
Поступление кредитов и займов	—		
Эмиссия акций	430		
Итого поступлений	**430**		
Погашение задолженности по кредитам и займам		330	
Выплата дивидендов		150	
Итого расходов		**480**	
Чистый денежный поток по финансовой деятельности			−50
Совокупный денежный поток по всем видам деятельности			70
Остаток денежных средств на конец периода			210

От эффективности управления денежными средствами зависит финансовое состояние компании и возможность быстро адаптироваться в случаях непредвиденных изменений на финансовом рынке.

В западной практике финансового менеджмента применяются более сложные модели управления денежным потоком. Это модель Баумоля и модель Миллера—Орра, разработанные соответственно в 1952 и 1966 гг. Однако применение этих моделей в России в нынешних рыночных условиях (высокий уровень инфляции, обвал на рынке ценных бумаг, резкие колебания ставок рефинансирования ЦБ и др.) не представляется возможным.

4. ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

Источники формирования оборотного капитала в значительной степени определяют эффективность его использования. Установление оптимального соотношения между собственными и привлеченными средствами, обусловленного специфическими особенностями кругооборота фондов в том или ином хозяйствующем субъекте, является важной задачей управляющей системы. В процессе управления формированием оборотного капитала должны быть обеспечены права предприятий и организаций в сочетании с повышением их ответственности за эффективное и рациональное использование средств. Достаточный минимум собственных и заемных средств должен обеспечить непрерывность движения оборотного капитала на всех стадиях кругооборота, что удовлетворяет потребности производства в материальных и денежных ресурсах, а также обеспечивает своевременные и полные расчеты с поставщиками, бюджетом, банками и другими корреспондирующими звеньями.

Ведущую роль в составе источников формирования призваны играть **собственные оборотные средства.** Они должны обеспечивать имущественную и оперативную самостоятельность фирмы, столь необходимую для рентабельности предпринимательской деятельности. Собственные оборотные средства свидетельствуют о степени финансовой устойчивости предприятия, его положения на финансовом рынке.

Собственные оборотные средства служат источником покрытия запасов, т.е. нормируемых оборотных средств. Первоначальное формирование их проходит в момент создания компании и образования ее уставного капитала. Источником собственных оборотных средств на этой стадии являются инвестиционные средства учредителей. В дальнейшем, по мере развития предпринимательской деятельности собственные оборотные средства пополняются за счет получаемой прибыли, выпуска ценных бумаг и операций на финансовом рынке, дополнительно привлекаемых средств.

Прибыль направляется на покрытие прироста норматива оборотных средств в процессе ее распределения. С развитием акцио-

нирования предприятия имеют право использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме той ее части, которая подлежит обязательным вычетам, налогообложению и другим направлениям в соответствии с законодательством. Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятий.

Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления чистой прибыли, т.е. прибыли, остающейся в распоряжении фирмы. Развитие конкуренции вызывает необходимость направлять чистую прибыль прежде всего на расширение производства, его модернизацию и совершенствование. В плане этих мероприятий часть чистой прибыли направляется на расширения собственных оборотных средств. Конкретная величина этой прибыли определяется в процессе финансового планирования и зависит от ряда факторов: размера прироста норматива оборотных средств, общего объема прибыли в предстоящем периоде, возможности привлечения заемных средств, необходимости первоочередного направления прибыли на инвестиционные процессы и др.

Дополнительно привлекаемые средства (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 собственных оборотных средств.

К этим средствам относятся следующие виды: минимальная переходящая задолженность по оплате труда работникам фирмы; резерв предстоящих платежей; минимальная переходящая задолженность бюджету и внебюджетным фондам; минимальная задолженность покупателям по залогам за возвратную тару; средства кредиторов, поступающие в виде предоплаты за продукцию (товары, услуги); переходящие остатки фонда потребления и др.

Дополнительно привлекаемые средства являются источником покрытия собственных оборотных средств только в сумме прироста, т.е. разницы между их величиной на конец и начало предстоящего года.

Минимальная переходящая задолженность по оплате труда работникам фирмы определяется за период времени между концом расчетного периода, за который производится оплата труда, и конкретной датой выплаты средств по формуле

$$Мз = (Ф \times Д)/90,$$

где *Мз* — минимальная переходящая задолженность по оплате труда;

Ф — фонд оплаты труда в IV кв. предстоящего года;

Д — количество дней с начала месяца до дня выплаты зарплаты.

Например, фонд оплаты труда в IV кв. предстоящего года — 12 600 тыс. руб. Сроки выплаты — 7-е число следующего месяца. Минимальная задолженность по оплате труда составит 840 тыс. руб. ((12 600 × 6)/90).

Резерв предстоящих платежей формируется для резервирования средств на оплату отпусков работникам фирмы и другие подобные расходы.

Резерв для оплаты отпусков исчисляется на основе его минимального остатка за истекший год и изменения фонда оплаты труда в предстоящем периоде.

Например, в отчетном году фонд оплаты труда составлял 600 тыс. руб., а минимальная задолженность по резерву предстоящих платежей — 200 тыс. руб. На предстоящий год фонд оплаты труда определен в сумме 7200 тыс. руб.

Резерв предстоящих платежей для оплаты отпусков в предстоящем году составит 240 тыс. руб. ((7200 × 200)/6000).

Если на предприятии резервируются средства для выплаты вознаграждений за выслугу лет, резерв образуется путем включения в себестоимость ежемесячно $^1/_{12}$ части общей суммы вознаграждения, выплачиваемого один раз в год. Таким образом, к концу года резерв достигнет максимальной величины, равной годовой сумме выплачиваемых за выслугу лет вознаграждений.

Минимальная переходящая задолженность бюджету и внебюджетным фондам определяется исходя из конца расчетного периода, за который проводятся платежи, и конкретными сроками уплаты. Платежи в бюджет производятся в порядке уплаты определенных налогов и сборов на основании действующего законодательства. Минимальная сумма задолженности бюджету постоянно переходит из месяца в месяц и потому учитывается в составе дополнительно привлекаемых в оборот средств.

Взносы во внебюджетные фонды (Фонд государственного социального страхования, Пенсионный фонд, Государственный фонд занятости, Фонд медицинского страхования) производятся в установленных процентах от фонда оплаты труда (соответственно 5,4; 28,0; 1,5; 3,6).

Рассчитав минимальную переходящую задолженность по оплате труда работникам фирмы и применяя установленные проценты отчислений, определяют минимальную переходящую задолженность

внебюджетным фондам, средства которой постоянно находятся в обороте у предприятия.

Минимальная задолженность покупателям по залогам за возвратную тару возникает при отгрузке готовой продукции в возвратной таре.

Предприятия — поставщики такой продукции получают от покупателя залог в счет возврата тары. При регулярной отгрузке готовой продукции в возвратной таре предприятия постоянно имеют остаток залогов за тару. Учитывая встречный процесс возврата залогов покупателям при получении от них возвратной тары, поставщики исчисляют минимальную сумму залогов, которая включается в состав дополнительно привлекаемых в оборот ресурсов.

Недостаток собственных оборотных средств возникает в том случае, если величина действующего норматива превышает сумму собственных оборотных средств. Недостаток собственных оборотных средств является, как правило, результатом недополучения запланированной прибыли или неправомерного, нерационального ее использования, «проедания» оборотных средств (использования их не по назначению) и других негативных факторов, возникших в процессе коммерческой деятельности. Недостаток собственных оборотных средств покрывается исключительно за счет средств самого предприятия, допустившего такое положение. Прежде всего на покрытие недостатка направляется часть чистой прибыли, остающейся в распоряжении фирмы.

Кроме того, у хозяйствующего субъекта в процессе распределения прибыли могут быть образованы резервные фонды, часть которых используется на покрытие недостатка собственных оборотных средств.

Заемные средства в источниках формирования оборотного капитала в современных условиях приобретают все более важное и перспективное значение. Заемные средства покрывают временную дополнительную потребность предприятия в средствах. Привлечение заемных средств обусловлено характером производства, сложными расчетно-платежными отношениями, возникшими при переходе к рыночной экономике, необходимостью восполнения недостатка собственных оборотных средств и другими объективными и субъективными причинами.

К заемным средствам относятся прежде всего банковские и коммерческие кредиты, инвестиционный налоговый кредит, займы.

Заемные средства в виде банковских кредитов используются более эффективно, чем собственные оборотные средства, так как совершают более быстрый кругооборот, имеют строго целевое назначение, выдаются на строго обусловленный срок, сопровождаются взиманием банковского процента.

Все это побуждает предприятие постоянно следить за движением заемных средств и результативностью их использования.

Краткосрочные ссуды могут предоставляться не только коммерческими банками, но и финансово-кредитными компаниями, а также правительственными организациями.

Так, государственный кредит на пополнение оборотных средств предоставляется предприятиям в соответствии с постановлением Президиума Верховного Совета РФ и Правительства РФ от 25 мая 1992 г. № 2837-1 «О неотложных мерах по улучшению расчетов в народном хозяйстве и повышении ответственности предприятий за их финансовое состояние», постановлением Правительства РФ и Банка России от 1 июля 1992 г. № 458 с последующими изменениями и дополнениями. Государственный кредит на пополнение оборотных средств имеет целевой характер и предоставляется финансовыми органами из целевого внебюджетного фонда на основании соглашений с предприятиями.

Государственный кредит на пополнение оборотных средств предоставляется государственным предприятиям и организациям, акционерным обществам, у которых доля государства в уставном капитале более 50%, а также приватизированным предприятиям и организациям независимо от их организационно-правовой формы. При реорганизации предприятия и изменении его статуса задолженность по целевому государственному кредиту на пополнение оборотных средств передается правопреемникам.

Погашается данный кредит за счет прибыли предприятия. Если кредит погашается в пределах установленных сроков погашения, то эта прибыль освобождается от налогообложения. Что касается уплаты процентов за кредит, то в пределах установленных сроков погашения эти расходы относятся на себестоимость продукции. Такой порядок обусловлен тем, что кредит на пополнение оборотных средств предоставляется за счет кредитной линии, открытой Министерству финансов РФ Центральным банком РФ по плавающей кредитной ставке, не превышающей учетную ставку Центрального банка РФ. При возникновении просроченного кредита его суммы, а также проценты по кредиту уплачиваются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, т.е. чистой прибыли.

Наряду с финансированием оборотных средств в форме краткосрочного банковского кредитования широкое распространение в рыночной экономике получил коммерческий кредит. Фирма-покупатель, получив товарно-материальные ценности, не оплачивает их стоимость до установленного поставщиком срока платежа. Таким образом, на этот период поставщик предоставляет покупателю коммерческий кредит.

Инвестиционный вклад работников фирмы осуществляется на основе специального договора или положения. В зависимости от суммы вклада работники фирмы получают определенный процент.

В порядке привлечения заемных средств для покрытия потребности в оборотных средствах фирма может выпустить в обращение такие долговые ценные бумаги, как облигации. Тем самым оформляются как бы отношения займа между эмитентом и держателями облигаций.

Заемные средства привлекаются не только в форме кредитов, займов и вкладов, но и в виде кредиторской задолженности, а также прочих средств, т.е. остатков фондов и резервов самой фирмы, временно не используемых по целевому назначению.

Характерно, что в современных экономических условиях в РФ кредиторская задолженность является основным источником формирования оборотного капитала. На ее долю приходится более 85% всех источников, тогда как задолженность по полученным кредитам и займам — примерно 10%.

Кредиторская задолженность является составной частью заемных средств хозяйствующих субъектов и 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 образуется задолженность поставщикам за полученные, но не оплаченные товарно-материальные ценности, по векселям выданным, авансам полученным. При нарушении сроков уплаты налоговых платежей возникает просроченная задолженность налоговым органам.

Несвоевременные взносы во внебюджетные фонды, органам социального страхования также приводят к возникновению незаконной кредиторской задолженности. Наибольшую долю в современных условиях имеет кредиторская задолженность за товары, работы и услуги, причиной чему являются взаимные неплатежи.

Кредиторская задолженность сопряжена с образованием дебиторской задолженности и является основным источником ее покрытия. Поэтому может возникнуть мнение, что кредиторская задолженность не должна быть меньше дебиторской. Такое положение было бы крайне необоснованным, так как временно отвлеченные и временно привлеченные в оборот средства отнюдь не должны корреспондироваться по величине.

Кредиторская задолженность должна погашаться предприятием независимо от величины дебиторской задолженности.

Кредиторская задолженность, как и дебиторская, подлежит детальному анализу с использованием тех же формул оборачиваемости, показывающих количество оборотов средств в кредиторской задолженности и длительность одного оборота в днях.

В обороте предприятия кроме кредиторской задолженности могут находиться прочие привлеченные средства. Это остатки фондов, резервов и целевых средств самого предприятия, временно неиспользуемых по прямому назначению. Целевые фонды и резервы образуются за счет себестоимости, прибыли и других целевых поступлений. К этой группе средств относятся суммы временно неиспользуемых амортизационного фонда, ремонтного фонда, резерва предстоящих платежей, финансового резерва, премиального и благотворительного фондов и др. Все эти фонды и резервы предприятия в установленные сроки используются по целевому назначению. Вовлекаться в оборот в качестве источников покрытия оборотных средств могут лишь остатки этих фондов на период времени, предшествующий их целевому использованию.

5. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

Улучшение использования оборотного капитала с развитием предпринимательства приобретает все более актуальное значение, так как высвобождаемые при этом материальные и денежные ресурсы являются дополнительным внутренним источником дальнейших инвестиций. Рациональное и эффективное использование оборотных средств способствует повышению финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности. В этих условиях предприятие своевременно и полностью выполняет свои расчетно-платежные обязательства, что позволяет успешно осуществлять коммерческую деятельность.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, одним из которых является соотношение размещения их в сфере производства и сфере обращения. Чем больше оборотных средств обслуживает сферу производства, а внутри последней — цикл производства (разумеется, при отсутствии сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей), тем более рационально они используются.

О степени использования оборотных средств можно судить по показателю отдачи оборотных средств, который определяется как отношение прибыли от реализации к остаткам оборотных средств.

Важнейшим показателем интенсивности использования оборотных средств является скорость их оборачиваемости.

Оборачиваемость оборотных средств — это длительность одного полного кругооборота средств, начиная с первой и кончая третьей

фазой. Чем быстрее оборотные средства проходят эти фазы, тем больше продукции предприятие может произвести с одной и той же суммой оборотных средств. В разных хозяйствующих субъектах оборачиваемость оборотных средств различна, так как зависит от специфики производства и условий сбыта продукции, от особенностей в структуре оборотных средств, платежеспособности предприятия и других факторов.

Скорость оборачиваемости оборотных средств исчисляется с помощью трех взаимосвязанных показателей: длительности одного оборота в днях, количества оборотов за год (полугодие, квартал), а также величины оборотных средств, приходящихся на единицу реализованной продукции.

Исчисление оборачиваемости оборотных средств может производиться как по плану, так и фактически. Плановая оборачиваемость может быть рассчитана только по нормируемым оборотным средствам, фактическая — по всем оборотным средствам, включая ненормируемые. Сопоставление плановой и фактической оборачиваемости отражает ускорение или замедление оборачиваемости нормируемых оборотных средств. При ускорении оборачиваемости происходит высвобождение оборотных средств из оборота, при замедлении возникает необходимость в дополнительном вовлечении средств в оборот.

Длительность одного оборота в днях определяется по формуле

$$O = Co : T/Д \quad \text{или} \quad O = (Co \times Д)/T,$$

где O — длительность одного оборота, дн.;
Co — остатки оборотных средств (среднегодовые или на конец предстоящего (отчетного) периода, руб.;
T — объем товарной продукции (по себестоимости или в ценах), руб.;
$Д$ — число дней в отчетном периоде.

Например, объем товарной продукции по себестоимости за прошедший год — 150 млн руб. При сумме оборотных средств на конец второго года в 18 млн руб. длительность одного оборота составит 43 дня (18 000 × 360)/150 000.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за год (полугодие, квартал), и определяется по формуле $Ko = T/Co$, где Ko — коэффициент оборачиваемости, т.е. количество оборотов.

В данном примере коэффициент оборачиваемости составит 8,3 (150 000/18 000). Следовательно, данные оборотные средства совершили 8,3 оборота за год. В то же время этот показатель означает, что на каждый рубль оборотных средств приходилось 8,3 руб. реализованной продукции.

Коэффициент загрузки оборотных средств — это показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует величину оборотных средств, приходящихся на единицу (1 руб., 1 тыс. руб., 1 млн руб.) реализованной продукции. Исчисляется этот показатель по формуле $Кз = Co/T$, где $Кз$ — коэффициент загрузки оборотных средств.

Исходя из приведенных выше данных, коэффициент загрузки составит 0,12 (18 000/150 000). Следовательно, на 1 руб. реализованной продукции приходится 0,12 руб. оборотных средств. Этот показатель свидетельствует о рациональном, эффективном или, наоборот, неэффективном использовании оборотных средств лишь в сопоставлении за ряд лет и исходя из динамики коэффициента.

Оборачиваемость может быть определена как общая и как частная.

Общая оборачиваемость характеризует интенсивность использования оборотных средств в целом по всем фазам кругооборота, не отражая особенностей кругооборота отдельных элементов или групп оборотных средств. В показателе общей оборачиваемости как бы нивелируется процесс улучшения или замедления оборачиваемости средств в отдельных фазах. Ускорение оборачиваемости средств на одной стадии может быть сведено до минимума замедлением оборачиваемости на другой стадии, и наоборот.

Рассмотренные выше взаимосвязанные показатели оборачиваемости отражают общую оборачиваемость оборотных средств. Для выявления конкретных причин изменения общей оборачиваемости исчисляется показатель частной оборачиваемости оборотных средств.

Частная оборачиваемость отражает степень использования оборотных средств в каждой отдельной фазе кругооборота, в каждой группе, а также по отдельным элементам оборотных средств.

Такой детальный анализ использования оборотных средств приобретает особенно важное значение с развитием рыночных отношений и свободы предпринимательства. В этих условиях оптимальное соотношение оборотных средств на всех стадиях производства и реализации будет способствовать уменьшению затрат и улучшению финансового состояния фирмы.

Для определения влияния структурных изменений сопоставляются остатки отдельных элементов оборотных средств с объемом товарной продукции (T), который принимался при исчислении общей оборачиваемости оборотных средств. При этом сумма показателей частной оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств будет равна показателю оборачиваемости всех оборотных средств предприятия, т.е. общей оборачиваемости.

Оборачиваемость оборотных средств по отдельным видам (сырье, материалы, топливо и др.), исчисляемая при расчете норма-

тивов собственных оборотных средств, а также для конкретизации изменения общей оборачиваемости или других целей, определяется по тем же формулам, исходя из остатков этих видов товарно-материальных ценностей (*Co*) и оборота по расходу их за соответствующий период. Так, оборот (*T*) для определенных видов производственных запасов принимается за объем товарной продукции, а расход данного вида оборотных средств в процессе производства за соответствующий период.

В результате ускорения оборачиваемости определенная сумма оборотных средств высвобождается. Высвобождение может быть абсолютным и относительным.

Абсолютное высвобождение оборотных средств имеет место тогда, когда фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков оборотных средств за предшествующий (базовый) период при сохранении или увеличении объема реализации за *этот период*. Ранее, *при централизованной системе управления* высвободившиеся из оборота средства передавались вышестоящей организации. С проведением приватизации и акционирования абсолютно высвободившиеся оборотные средства могут быть направлены самим предприятием на дальнейшее расширение производства, освоение новых видов изделий, улучшение системы снабжения и сбыта и другие меры по совершенствованию предпринимательской деятельности.

Относительное высвобождение оборотных средств имеет место в тех случаях, когда ускорение оборачиваемости оборотных средств происходит одновременно с ростом объема производства на предприятии.

Высвобожденные при этом средства не могут быть изъяты из оборота, так как находятся в запасах товарно-материальных ценностей, обеспечивающих рост производства. Относительное высвобождение оборотных средств, как и абсолютное, имеет единую экономическую основу и значение, ибо означает для хозяйствующего субъекта *дополнительную экономию средств*.

Пример. Фактический объем товарной продукции по себестоимости в текущем году — 100 800 тыс. руб. Фактическая сумма всех оборотных средств на конец текущего года 11 200 тыс. руб. Объем товарной продукции на планируемый год 144 млн руб. при намечаемом ускорении оборачиваемости оборотных средств на 3 дня.

При этих условиях оборачиваемость оборотных средств в текущем году составит 40 дней (11 200 : 100 800/360).

Сумма оборотных средств, исходя из товарной продукции в предстоящем году и оборачиваемости в текущем году, будет определена в 16 млн руб. (144 000 × 40/360).

Сумма оборотных средств, исходя из объема товарной продукции в предстоящем году с учетом ускорения их оборачиваемости, составит 14 800 тыс. руб. (144 000 × (40 − 3)/360).

Относительное высвобождение оборотных средств в результате ускорения оборачиваемости в предстоящем году равно 1200 тыс. руб. (16 000 − 14 800).

Ускорение оборачиваемости оборотных средств и высвобождение в результате этого оборотных средств в любой форме позволяет предприятию направлять их по своему усмотрению на развитие предпринимательской деятельности и обойтись без привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение оборотного капитала и приведите его классификацию.
2. Что такое норма и норматив оборотных средств и как они определяются?
3. Каковы принципы управления оборотными средствами в производственных запасах?
4. Как осуществляется управление оборотными средствами в незавершенном производстве и расходах будущих периодов?
5. Каковы принципы управления оборотными средствами в готовой продукции?
6. Определите виды, роль и методы управления дебиторской задолженностью.
7. Охарактеризуйте методы управления денежными средствами.
8. Каковы источники формирования оборотного капитала?
9. Покажите роль и состав заемных средств.
10. Приведите способы исчисления оборачиваемости оборотных средств.

Глава 5
ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И СИСТЕМА РАСЧЕТОВ ФИРМЫ

В процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности предпринимательская фирма постоянно сталкивается с необходимостью производить денежные расчеты как внутри самой фирмы, так и вне ее. Внутренние расчеты связаны с выплатой заработной платы и подотчетных сумм работникам фирмы, дивидендов акционерам и т.п.

Внешние расчеты фирмы обусловлены финансовыми взаимоотношениями по поводу поставок продукции, выполнения работ, оказания услуг, закупки сырья и материалов, уплаты налогов, получения и возврата кредита.

Все расчеты, осуществляемые фирмой, можно разделить на две группы:

платежи по товарным операциям — операциям, связанным с движением товара (расчеты с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками);

расчеты по нетоварным операциям — операциям, не обусловленным движением товара и связанным лишь с движением денежных средств (расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, учредителями, акционерами, кредитными организациями).

В целом все расчеты предпринимательской фирмы составляют ее денежный оборот, который по своей структуре подразделяется на две сферы: наличную и безналичную. Налично-денежный оборот включает платежи, производимые наличными деньгами.

Основной же частью денежного оборота фирмы является безналичный оборот, представляющий собой совокупность платежей, совершаемых путем безналичных перечислений по счетам плательщиков и получателей средств, зачета взаимных требований.

Система расчетов предприятий и организаций включает следующие основные элементы:

наличные расчеты, порядок ведения кассовых операций;

безналичные расчеты и принципы их организации;

порядок открытия фирмами счетов в банках для осуществления расчетов;

заключение договора банковского счета между банком и клиентом;

формы безналичных расчетов.

1. НАЛИЧНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОПЕРАЦИИ

Налично-денежная форма расчетов на территории РФ регламентируется Письмом Центрального банка (далее — ЦБ) РФ от 4 октября 1993 г. № 18 «Об утверждении "Порядка ведения кассовых операций в Российской Федерации"» (в ред. Письма ЦБ РФ от 26 февраля 1996 г. № 247); «Порядком ведения кассовых операций в Российской Федерации», утвержденным Решением Совета директоров ЦБ РФ от 22 сентября 1993 г. № 40 и Положением ЦБ РФ «О правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации» от 5 января 1998 г. № 14-П (в ред. Указания ЦБ РФ от 22 января 1999 г. № 488-У).

Для приема, хранения и расходования наличных денег предпринимательская фирма имеет кассу. Операции, связанные с принятием, хранением, выдачей наличности кассами фирм, называются кассовыми операциями. Для ведения кассовых операций в штате фирмы предусматривается должность кассира. После того как издан приказ о назначении кассира на работу, его под расписку знакомят с «Порядком ведения кассовых операций в Российской Федерации» и заключают договор о полной материальной ответственности за вверяемые ценности. В обязанности кассира входят: прием и выдача наличных средств из кассы фирмы, ведение кассовой книги и составление отчета по итогам операций за день, получение средств с расчетного счета фирмы и сдача в банк денежной наличности сверх установленного лимита.

На малых предприятиях, не имеющих в штате кассира, обязанности последнего могут выполняться по письменному распоряжению руководителя фирмы главным бухгалтером или другим работником при условии заключения с ним договора о полной материальной ответственности.

Для учета движения наличных денег в кассе фирма должна вести кассовую книгу по установленной форме. Каждая фирма ведет только одну кассовую книгу. Листы каждой новой кассовой книги должны быть пронумерованы, кассовая книга должна быть прошнурована и опечатана сургучной или мастичной печатью. На последней странице кассовой книги, как правило, делается следующая надпись: «В настоящей книге всего пронумеровано ..... страниц», которая заверяется подписями руководителя и главного бухгалтера фирмы.

Записи в кассовой книге ведутся в двух экземплярах через копировальную бумагу чернилами или шариковой ручкой. Вторые экземпляры листов должны быть отрывными и служат отчетом кассира. Первые экземпляры листов остаются в кассовой книге. Первые и вторые экземпляры листов нумеруются одинаковыми номерами.

Подчистка и неоговоренные исправления в кассовой книге не допускаются. Сделанные исправления заверяются подписями кассира, а также главного бухгалтера фирмы или лица, его заменяющего.

Записи в кассовую книгу производятся кассиром сразу же после получения или выдачи денег по каждому ордеру или другому заменяющему его документу. Ежедневно в конце рабочего дня кассир подсчитывает итоги операций за день, выводит остаток денег в кассе на следующее число и передает в бухгалтерию в качестве отчета кассира второй отрывной лист (копию записей в кассовой книге за день) с приходными и расходными кассовыми документами под расписку в кассовой книге.

Выдача наличных денежных средств из кассы фирмы сотрудникам может производиться на следующие цели:

под отчет на хозяйственные и операционные расходы;

в порядке возмещения произведенных работником из личных средств расходов на нужды фирмы (по решению руководителя);

на командировочные расходы;

на выплату заработной платы;

на выплату пособий по социальному страхованию и стипендий;

на выдачу ссуд и тому подобные цели.

Из касс предпринимательских фирм производится выдача наличных денег под отчет на хозяйственно-операционные расходы в размерах и на сроки, определяемые руководителем фирмы. Лица, получившие под отчет наличные деньги, обязаны не позднее трех рабочих дней по истечении срока, на который они выданы, или со дня возвращения из командировки предъявить в бухгалтерию предприятия отчет об израсходованных суммах и произвести по ним окончательный расчет. При этом выдача наличных денег под отчет производится только после полного отчета конкретного подотчетного лица по ранее выданному ему авансу. Не допускается передача выданных под отчет денег одним лицом другому лицу.

Прием наличных денег кассами предприятий производится по *приходным кассовым ордерам*, подписанным главным бухгалтером предприятия. О приеме денег выдается квитанция к приходному кассовому ордеру.

Выдача наличных денег из касс предприятия производится по *расходным кассовым ордерам*, платежным ведомостям, заявлениям или счетам, имеющим соответствующее оформление и штамп с реквизитами расходного кассового ордера и с подписью руководителя и главного бухгалтера.

Оплата труда, выплата пособий по социальному страхованию и стипендий осуществляются по *платежным ведомостям* без составления расходного кассового ордера на каждого получателя. На

титульном листе платежной ведомости делается разрешительная надпись о выдаче денег за подписями руководителя и главного бухгалтера фирмы или лиц, на это уполномоченных.

По истечении установленных сроков оплаты труда, выплаты пособий по социальному страхованию и стипендий кассир должен:

в платежной ведомости против фамилии лиц, которым не произведены указанные выплаты, поставить штамп или сделать отметку от руки: «Депонировано»;

составить реестр депонированных сумм;

в конце платежной ведомости сделать надпись о фактически выплаченных и подлежащих депонированию суммах, сверить их с общим итогом по платежной ведомости и поставить свою подпись;

записать в кассовую книгу фактически выплаченную сумму и поставить на ведомости штамп: «Расходный кассовый ордер № ____».

Бухгалтерия проверяет отметки, сделанные кассиром в платежных ведомостях, и подсчитывает выданные и депонированные по ним суммы. Депонированные суммы сдаются в банк, и на них составляется один общий расходный кассовый ордер.

Приходные и расходные кассовые ордера или заменяющие их документы регистрируются в специальном журнале до передачи их в кассу, а оформленные на платежных ведомостях расходные кассовые ордера регистрируются после их выдачи. Все поступления и выдачи наличных денег предприятия отражают в кассовой книге.

Наличные расчеты между юридическими лицами по одному платежу ограничены размерами, устанавливаемыми ЦБ РФ. Указанием ЦБ РФ от 7 октября 1998 г. № 375-У «Об установлении предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами» установлены следующие предельные размеры расчетов наличными деньгами:

между юридическими лицами — в сумме 10 тыс. руб.;

для предприятий потребительской кооперации за приобретаемые у юридических лиц товары, сельскохозяйственные продукты, сырье — в сумме 15 тыс. руб.;

для предприятий и организаций торговли Главного управления исполнения наказаний Министерства внутренних дел РФ при закупке товаров у юридических лиц — в сумме 15 тыс. руб.

При этом под термином «один платеж» понимаются расчеты наличными деньгами одного юридического лица с другим юридическим лицом за приобретаемые товарно-материальные ценности в один день по одному или нескольким денежным документам в пределах установленных лимитов.

Установленные нормативные ограничения обязательны для исполнения всеми юридическими лицами. За осуществление расчетов наличными деньгами с другими предприятиями сверх установленных предельных сумм с предпринимательских фирм взимаются штрафы в 2-кратном размере суммы произведенного платежа; за неоприходование в кассу денежной наличности — штраф в 3-кратном размере неоприходованной суммы; за несоблюдение действующего порядка хранения свободных денежных средств, а также за накопление в кассах предприятий наличных денег сверх установленных лимитов взимается штраф в 3-кратном размере выявленной сверхлимитной кассовой наличности. Кроме этого, на руководителей фирм, допустивших указанные нарушения, налагаются административные штрафы в 50-кратном размере установленной минимальной месячной оплаты труда.

Меры финансовой ответственности за осуществление расчетов наличными деньгами сверх установленных предельных сумм применяются в одностороннем порядке к юридическому лицу, производящему платеж в адрес другого юридического лица.

Финансовая служба руководствуется тем, что основанием для определения суммы расходования наличных денег и подтверждением этих расходов являются: договоры, копии товарных чеков, счета, отчеты подотчетных лиц о расходовании полученных наличных денег.

Денежные средства фирма, как правило, получает в обслуживающем банке. Выдача наличных денег производится банком на основании документа специальной формы — чека. Чек — это приказ фирмы банку о выдаче с расчетного счета фирмы указанной в чеке суммы.

Чековые книжки выдаются предпринимательским фирмам банками на основании заявления, оформленного по установленной форме. Книжка выдается распорядителю счетов или главному бухгалтеру фирмы. На обложке чековой книжки указываются номер счета; номера чеков; порядок заполнения и пользования чеками. Чек является бланком строгой отчетности и изготавливается предприятиями Гознака России.

На лицевой стороне чека указывается полное наименование фирмы, номер счета, сумма цифрами и прописью, место и дата выдачи чека, подписи руководителя фирмы и главного бухгалтера, а также ставится печать фирмы. На оборотной стороне чека указывается сумма наличных денег цифрами и цель расходов, на которые выдаются денежные средства, подписи руководителя фирмы, главного бухгалтера и лица, которому выдан чек, а также его паспортные данные. Наличные деньги, полученные фирмами в банках, могут быть расходованы только на цели, указанные в чеке.

Все предпринимательские фирмы независимо от организационно-правовых форм и вида деятельности обязаны хранить свободные денежные средства в учреждениях банков и основную часть расчетов по своим обязательствам осуществлять в безналичном порядке. Однако существуют такие виды расчетов, которые требуют использования наличных денег, поэтому каждая фирма должна иметь кассу, через которую осуществляются расчеты наличными деньгами.

Как уже было сказано, фирмы хранят свободные денежные средства в банках на соответствующих счетах на договорных условиях. Наличные денежные средства, поступающие в кассы фирм, подлежат сдаче в банк для последующего зачисления на счета этих фирм. Денежная наличность сдается фирмами непосредственно в кассы банков или через объединенные кассы при фирмах, а также организации Министерства РФ по связи и информатизации для перевода на соответствующие счета в банках. Наличные деньги могут сдаваться фирмами на договорных условиях через инкассаторские службы банков или специализированные инкассаторские службы, имеющие лицензию ЦБ РФ на осуществление соответствующих операций по инкассации денежных средств и других ценностей.

Порядок и сроки сдачи наличных денег устанавливаются обслуживающими банками отдельно каждой фирме по согласованию с их руководителями, исходя из необходимости ускорения оборачиваемости денег и своевременного поступления их в кассы в дни работы банков. При этом могут устанавливаться следующие сроки сдачи фирмами наличных денежных средств:

для фирм, расположенных в населенном пункте, где имеются учреждения банков или организации Министерства РФ по связи и информатизации, — ежедневно в день поступления наличных денег в кассы фирм;

для фирм, которые в силу специфики своей деятельности и режима работы, а также при отсутствии вечерней инкассации или вечерней кассы учреждения банка не могут ежедневно в конце рабочего дня сдавать наличные денежные средства в банк или организации Министерства РФ по связи и информатизации, — на следующий день;

для фирм, расположенных в населенном пункте, где нет учреждений банков или организаций Министерства РФ по связи и информатизации, а также для фирм, находящихся от них на отдаленном расстоянии, — один раз в несколько дней.

В кассах предпринимательских фирм могут храниться наличные деньги только в пределах лимитов, устанавливаемых обслуживающими их банками по согласованию с руководителями этих фирм.

Лимит остатка наличных денег в кассе устанавливается банками ежегодно всем фирмам, независимо от организационно-правовой формы и сферы деятельности, имеющим кассу и осуществляющим налично-денежные расчеты.

Для установления лимита остатка наличных денег в кассе фирма представляет в учреждение банка, осуществляющее его расчетно-кассовое обслуживание, расчет по форме № 0408020 «Расчет на установление предприятию лимита остатка кассы и оформление разрешения на расходование наличных денег из выручки, поступающей в его кассу» (см. Приложение 1).

Финансовой службе фирмы необходимо учитывать, что лимит остатка кассы определяется исходя из объемов налично-денежного оборота фирмы с учетом особенностей режима деятельности, порядка и сроков сдачи наличных денежных средств в банк, обеспечения сохранности и сокращения встречных перевозок ценностей. При этом лимит остатка кассы устанавливается:

для фирм, имеющих денежную выручку и сдающих наличные денежные средства в банк или организации Министерства РФ по связи и информатизации ежедневно в конце рабочего дня, — в размерах, необходимых для обеспечения нормальной работы фирмы с утра следующего дня;

для фирм, имеющих денежную выручку и сдающих наличные денежные средства в банк или организации Министерства РФ по связи и информатизации на следующий день, — в пределах среднедневной выручки наличными деньгами;

для фирм, имеющих денежную выручку и сдающих наличные денежные средства в банк или организации Министерства РФ по связи и информатизации не ежедневно, — в зависимости от установленных сроков сдачи и суммы денежной выручки;

для фирм, не имеющих денежной выручки, — в пределах среднедневного расхода наличных денежных средств, за исключением расходов на заработную плату, выплаты социального характера и стипендии.

Далее приведен пример расчета лимита остатка наличных денег в кассе для фирмы, не имеющей постоянной налично-денежной выручки, т.е. не осуществляющей торговых операций.

Пример. Наличная денежная выручка фирмы за 3 месяца составила 900 тыс. руб., количество рабочих дней составило 20, 18, 22 дня соответственно, режим работы фирмы — с 10 до 18 ч. Наличными деньгами за эти 3 месяца (кроме расходов на заработную плату и выплаты социального характера) выплачено 400 тыс. руб.

Среднедневная выручка фирмы будет определяться следующим образом:

$$900\ 000 : (20 + 18 + 22) = 15\ 000 \text{ руб.};$$

далее рассчитывается среднечасовая выручка:

$$15\ 000 : 8 = 1875 \text{ руб.};$$

и среднедневной расход фирмы:

$$400\ 000 : (20 + 18 + 22) = 6667 \text{ руб.}$$

Таким образом, испрашиваемый фирмой лимит остатка наличных денег в кассе будет составлять в данном случае 6667 руб.

По фирмам, в состав которых входят подразделения, не имеющие самостоятельного баланса и счетов в банках, устанавливается единый лимит остатка кассы с учетом этих структурных подразделений, который доводится структурным подразделениям приказом руководителя фирм.

При наличии у фирмы нескольких счетов в различных коммерческих банках фирма по своему усмотрению обращается в один из них с расчетом на установление лимита остатка наличных денег в кассе. После установления лимита остатка кассы в одном из банков фирма направляет уведомление об определенном ему лимите остатка кассы в другие банки, в которых ему открыты соответствующие счета.

Для предпринимательских фирм, которые не представили расчет на установление лимита остатка наличных денег в кассе ни в один из обслуживающих банков, лимит остатка кассы считается нулевым, а не сданная фирмой в банк денежная наличность — сверхлимитной.

Установленные банками лимиты остатка наличных денег в кассе письменно сообщаются каждой предпринимательской фирме. Лимит остатка кассы может пересматриваться в течение года в установленном порядке по обоснованной просьбе фирмы, например, в случае изменения объемов кассовых оборотов, условий сдачи выручки и т.п.), а также в соответствии с договором банковского счета.

Фирмы обязаны сдавать в банк всю денежную наличность сверх установленных лимитов остатка наличных денег в кассе в порядке и сроки, согласованные с обслуживающими их банками. Наличные деньги могут быть сданы в дневные и вечерние кассы банков, инкассаторам и в объединенные кассы при фирмах для последующей сдачи в банк, а также предприятиям связи для перечисления на счета в банках на основе заключенных договоров.

Для финансовой службы фирмы важно учитывать, что предпринимательские фирмы могут хранить в своих кассах наличные деньги сверх установленных лимитов только для выдачи на заработную плату, выплаты социального характера и стипендии не свыше 3 рабочих дней (для предприятий, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, — до

5 дней), включая день получения денег в учреждении банка. По истечении этого срока не использованные по назначению суммы наличных денег сдаются в банк и в последующем выдаются в очередности, установленной правовыми актами РФ и разрабатываемыми в соответствии с ними банковскими правилами.

Решение о расходовании фирмами денежной выручки из кассы принимается учреждениями банков ежегодно на основании письменных заявлений фирмы и представленного расчета по форме № 040820 с учетом соблюдения ими порядка работы с денежной наличностью, состояния расчетов с бюджетами всех уровней, государственными внебюджетными фондами, поставщиками сырья, материалов и услуг, а также с учреждениями банков по ссудам.

Решение о расходовании фирмой денежной выручки, поступающей в кассу фирмы, при наличии у нее нескольких счетов в различных учреждениях банков принимается в порядке, аналогичном установлению лимита остатка наличных денег в кассе такой фирмы.

Предпринимательские фирмы, независимо от организационно-правовых форм и сферы деятельности, которые реализуют товары или услуги за наличные деньги и имеют постоянную денежную выручку, по согласованию с обслуживающими их банками могут расходовать ее на оплату труда и выплату социально-трудовых льгот, закупку сельскохозяйственной продукции, скупку тары и вещей у населения, а также на командировочные расходы, покупку канцелярских принадлежностей, выплату возмещений убытков по договорам страхования физических лиц.

2. СУЩНОСТЬ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

Подавляющее большинство расчетов между фирмами осуществляется в безналичном порядке, путем перечисления средств со счета плательщика на счет их получателя, а также путем зачета взаимных требований. Предпринимательские фирмы хранят свои денежные средства на счетах в банке, куда поступают все причитающиеся им платежи и откуда перечисляются средства по обязательствам фирмы. Безналичные расчеты по сравнению с наличноденежными сокращают издержки обращения, так как в данном случае отпадает необходимость в перевозке и хранении наличных денег.

Порядок осуществления безналичных расчетов фирмами регулируется письмом ЦБ РФ от 9 июля 1992 г. № 14 «О введении в действие положения о безналичных расчетах в Российской Федерации» (в ред. телеграммы ЦБ РФ от 2 октября 1992 г. № 218-92;

писем ЦБ РФ от 19 мая 1993 г. № 37, от 15 марта 1996 г. № 255; указаний ЦБ РФ от 24 декабря 1997 г. № 95-У, от 26 декабря 1997 г. № 105-У) и Положением о безналичных расчетах в Российской Федерации (в ред. письма ЦБ РФ от 19 мая 1993 г. № 37; указаний ЦБ РФ от 24 декабря 1997 г. № 95-У, от 26 декабря 1997 г. № 105-У), Гражданским кодексом РФ.

В соответствии с действующим законодательством расчеты между предприятиями осуществляют банки и небанковские кредитные организации. Поскольку получателя и плательщика обслуживают в большинстве случаев разные банки, то имеет значение характер взаимоотношений между банками. Организация расчетов в этом случае возложена на расчетно-кассовые центры (РКЦ), созданные ЦБ РФ по территориальному принципу. На рис. 5.1 приведена схема организации безналичных расчетов с использованием РКЦ.

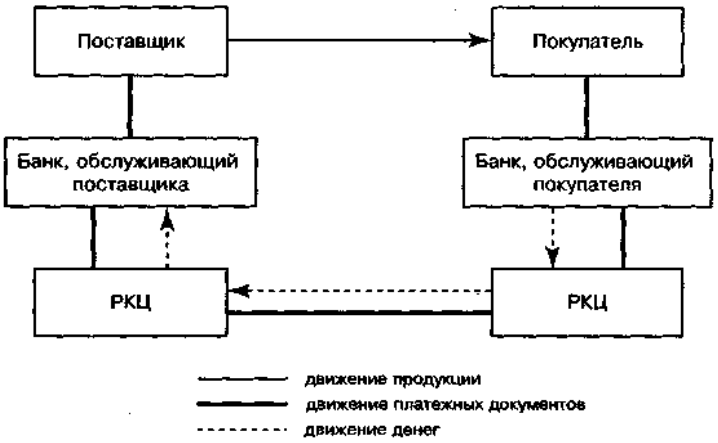


Рис. 5.1. Схема организации безналичных расчетов с участием РКЦ

В настоящее время в большинстве случаев расчеты осуществляются через РКЦ, для проведения расчетов каждому учреждению банка в РКЦ открывается корреспондентский счет на соответствующем балансовом счете. На таком счете банк хранит свои собственные средства, а РКЦ осуществляет безналичные расчеты клиентов и самого банка. Порядок взаимоотношений по организации расчетов регулируется законодательными и нормативными документами и договором о корреспондентских отношениях, заключенным между банком и РКЦ.

Расчеты между РКЦ по расчетным операциям фирм — клиентов банков производятся через счета МФО (межфилиальные обороты), которые имеются у каждого РКЦ.

Расчеты между клиентами одного банка производятся путем списания или зачисления средств по счетам клиентов, минуя корреспондентский счет банка.

Особенностью расчетов через РКЦ является то, что при отсутствии средств на корреспондентском счете банка в РКЦ его клиент не сможет произвести платеж даже при наличии у него средств на счете в банке. Кроме этого, недостатком расчетов через РКЦ является появление в отношениях между банками и их клиентами дополнительного звена — РКЦ, что усложняет расчеты.

Подкрепление корреспондентских счетов осуществляется посредством зачисления на них средств, поступающих в адрес учреждений банков, и за счет межбанковских кредитов. В случае образования дебетового сальдо по корреспондентскому счету банк уплачивает проценты, начисляемые на сумму ежедневного дебетового сальдо.

Ускорению расчетов и нормализации денежного оборота способствует открытие банками друг у друга корреспондентских счетов на основе межбанковских соглашений, в этом случае устраняется такое звено, как РКЦ. Схема организации безналичных расчетов, работающая в этом случае, приведена на рис. 5.2.

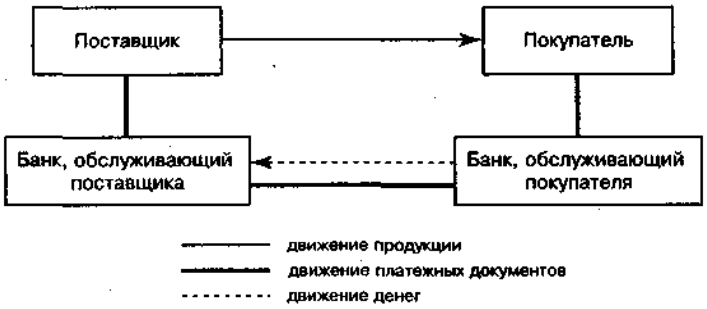


Рис. 5.2. Схема организации безналичных расчетов без участия РКЦ

Корреспондентские счета открываются банками на основе договора о корреспондентских отношениях, в которых определяются условия функционирования этих счетов. Большинство операций по таким счетам осуществляется бесплатно. В то же время по креди-

товым остаткам средств на счете начисляются проценты, размер которых тем выше, чем выше сумма остатка. Также подлежат оплате налично-денежные операции на счете.

Банки могут производить расчеты путем зачета взаимных требований, организовывать свои расчетные центры для совершения расчетов обслуживаемой клиентуры, проводить в них зачетные операции взаимных требований предприятий, а также открывать, как отмечалось выше, корреспондентские субсчета в других банках для расчетов своих клиентов. Сальдо взаимных платежей должно погашаться переводом средств по корреспондентским счетам этих банков, а также в РКЦ ЦБ РФ.

3. ВИДЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

Осуществление безналичных расчетов происходит с использованием расчетных документов. В соответствии с Положением о безналичных расчетах в Российской Федерации при безналичных расчетах допускается использование следующих расчетных документов: платежных поручений; чеков; аккредитивов; платежных требований-поручений.

Расчетные документы должны соответствовать требованиям установленных стандартов и содержать:

наименование расчетного документа;

номер расчетного документа, число, месяц, год его выписки;

номер банка плательщика, наименование банка плательщика (вместо наименования банка плательщика в тексте документа может быть проставлено и его фирменное обозначение);

наименование плательщика, номер его счета в банке;

наименование получателя средств, номер его счета в банке, наименование банка получателя (за исключением чека), номер банка — получателя средств;

назначение платежа (в чеке не указывается) одновременно с текстовым наименованием допускается проставление кодового обозначения назначения платежа;

сумму платежа, обозначенную цифрами и прописью;

на первом экземпляре — подписи руководителя фирмы независимо от способа изготовления расчетного документа, на первом экземпляре поручения проставляется также оттиск печати.

Расчетные документы принимаются банком к исполнению при наличии подписей должностных лиц, имеющих право подписи для совершения расчетно-денежных операций по счетам в банке. Расчетные документы принимаются банками к исполнению независимо от их суммы. Списание средств со счета плательщика производится только на основании первого экземпляра расчетного документа (документа, переданного по факсу).

Все безналичные расчеты, осуществляемые фирмами, можно разделить на две группы:

расчеты по обязательствам предприятия перед бюджетом, внебюджетными фондами и другие подобные платежи;

расчеты по товарным операциям и хозяйственным договорам.

Платежи в бюджет и внебюджетные фонды производятся, как правило, посредством платежных поручений.

Расчеты же по товарным операциям и хозяйственным договорам достаточно разнообразны и их можно классифицировать по различным признакам.

1. *Относительно факта свершения сделки (отгрузки продукции, товаров и т.п.):*

предварительная или авансовая оплата продукции;

оплата по факту свершения сделки;

2. *С точки зрения условий оплаты сделки:*

акцептная форма расчетов;

безакцептная форма расчетов;

аккредитивная форма расчетов;

плановые платежи;

зачет взаимной задолженности (взаиморасчеты).

В настоящее время безакцептное (без согласия предприятия) списание средств с расчетного счета плательщика производится в соответствии с действующим законодательством в следующих случаях:

штрафные санкции к предприятию со стороны налоговых органов и внебюджетных фондов;

штрафные санкции к предприятию по решению суда;

оплата железнодорожных тарифов, электроэнергии, водоснабжения и т.п.;

оплата услуг банка за расчетно-кассовое обслуживание.

При расчетах между предприятиями и организациями по хозяйственным договорам безакцептная форма расчетов в настоящее время не применяется.

3. *По используемым платежным средствам:*

без использования платежных средств (расчет платежными требованиями, платежными требованиями-поручениями);

чековая форма расчетов;

вексельная форма расчетов.

4. *По источникам средств, привлекаемым для финансирования сделки:*

за счет собственных средств предприятия;

за счет кредитов и других заемных средств;

за счет средств клиента (при посреднической деятельности).

В зависимости от этих видов расчетов плательщик и получатель выбирают одну из существующих форм безналичных расчетов. **Формы расчетов** — это урегулированные законодательством способы исполнения через банк денежных обязательств предприятий и организаций. Безналичные расчеты осуществляются в различных формах. Каждая из них имеет специфические особенности характера и движения расчетных документов. В соответствии с действующим законодательством в современных условиях используются следующие формы безналичных расчетов:

платежные поручения;
платежные требования-поручения;
аккредитивы;
чеки;
векселя;
расчеты по инкассо.

Как уже было сказано, формы расчетов между фирмами определяются ими самими в хозяйственных договорах.

Из-за резкого ухудшения договорной и расчетной дисциплины со второй половины 1992 г. были отменены расчеты платежными требованиями, которые ранее составляли около половины платежного оборота. Эти расчеты вновь обрели законный статус с 1 июля 1994 г. в соответствии с Указом Президента РФ от 23 мая 1994 г. № 1005 «О дополнительных мерах по нормализации расчетов и укреплению платежной дисциплины в народном хозяйстве».

Формы расчетов между поставщиком и плательщиком определяются договором, соглашением или иной договоренностью. Плательщик несет ответственность за своевременную оплату поставленной продукции. В договоре между поставщиком и покупателем определяются санкции за просрочку в оплате.

4. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ФИРМЫ С БАНКАМИ

Безналичный платежный оборот фирмы характерен тем, что полностью проходит через кредитные организации, так как осуществление любой фирмой своей основополагающей финансовой функции — обслуживание платежей и расчетов — невозможно без банков. Даже элементарные финансовые трансакции по осуществлению движения наличных денег, принадлежащих фирме, невозможны без их инкассации — сдачи наличности в обслуживающий фирму банк.

Основные банковские услуги, которые необходимы предпринимательской фирме в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности, можно свести к следующим.

1. Обеспечение безналичных расчетов предприятия путем зачисления на его расчетный счет в банке поступающих денежных средств

(в основном в виде выручки от реализации продукции) и платежей предприятия другим фирмам (в основном в виде оплаты приобретаемых товаров и услуг) и организациям (в основном в виде платежей в бюджет и всевозможные фонды).

Качество работы банка по этим операциям оценивается по скорости обработки платежных документов предприятия и зачисления поступающих ему денег на его расчетный счет.

2. Обеспечение удобного способа выплаты заработной платы работникам фирмы. Возможны два основных способа выплаты:

путем получения наличных денег в кассе банка и последующей их выплаты работникам через кассу предприятия;

путем безналичного перечисления заработной платы работников на их лицевые счета в банке.

Конечно, для предпринимательской фирмы оптимальным является второй вариант, так как он экономит время управленческого персонала и сокращает риск потери денег. Особенно удобна такая форма оплаты труда, если банк, который обслуживает фирму, имеет подразделение для работы с физическими лицами и не требует поэтому дополнительной оплаты услуг по перечислению денег с расчетного счета фирмы на лицевые счета работников.

3. Обеспечение выдачи наличных средств (на зарплату, хозяйственные расходы, командировки).

При выборе обслуживающего банка целесообразно ориентироваться на следующие данные, периодически публикуемые в средствах массовой информации:

рейтинги надежности банков;

перечни наиболее крупных банков.

Целесообразно выбирать банк из числа наиболее крупных (как минимум входящих в первую сотню российских банков) и имеющих достаточно высокий рейтинг надежности. При этом следует сопоставить оценки предварительно намеченных вами банков в различных рейтинговых таблицах и обратить особое внимание на динамику этих рейтингов.

Целесообразно иметь расчетный счет в головном учреждении банка, а не в филиале или отделении, так как в последнем случае появляется многоступенчатость и замедляется процесс расчетов.

Международная финансовая практика выработала ряд рекомендаций по выбору надежного банка с помощью следующих критериев:

величина уставного капитала банка;

срок работы на финансовом рынке;

наличие банковской лицензии;

место в рейтинге;

наличие в списках клиентов крупных компаний;

соблюдение обязательных нормативов, установленных ЦБ.

Кроме этого, при выборе банка предпринимательской фирме важно учитывать следующие моменты:

устойчивое финансовое положение банка, длительный срок работы на финансовом рынке;

большое разнообразие банковских услуг;

знание банком фирмы, особенностей ее деятельности, отрасли, в которой она функционирует;

способность давать полезные деловые рекомендации;

предложение различных способов получения денежных средств, как наличных (кассовое обслуживание фирмы), так и безналичных с низкими трансакционными издержками;

закрепление за фирмой постоянного банковского служащего, занимающегося вопросами ее кредитования;

удобное для фирмы месторасположение банка;

величина платы за оказываемые услуги;

возможность получения кредита в банке;

возможность воспользоваться услугами банка для работы с временно свободными средствами предприятия на финансовом рынке с целью получения дополнительной прибыли от внереализационных операций.

Расширение самостоятельности отечественных фирм при совершении внешнеэкономических операций существенно повысило требования к банкам, обслуживающим эти операции. В данном случае при выборе банка необходимо учитывать его способность эффективно осуществлять наиболее важные валютные операции. В свою очередь банк проверяет надежность фирмы, и в том случае, если взаимная оценка удовлетворяет обе стороны, заключается договор между фирмой и банком на банковское обслуживание.

Фирма по действующему законодательству РФ имеет право на открытие одного или нескольких счетов как в одном банке, так и в нескольких. Ниже перечислены счета, которые фирма открывает в банках для проведения безналичных расчетов. Наглядно эти счета изображены на рис. 5.3.

1. ***Расчетные счета*** предназначены для осуществления текущих платежей по распоряжению фирмы и зачисления поступлений денежных средств в адрес предприятия. Расчетные счета используются фирмами для зачисления выручки от реализации продукции (работ, услуг), учета своих доходов от внереализационных операций, сумм полученных кредитов и иных поступлений, осуществления расчетов с поставщиками, бюджетом по налогам и приравненных к ним платежам, с рабочими и служащими по заработной плате и другим выплатам, включаемым в фонд потребления, с банками по полученным кредитам и процентам по ним, а также для платежей по решениям судов и других органов, имеющих

Рис. 5.3. Счета, открываемые фирмами в банках для осуществления хозяйственной деятельности

право принимать решения о взыскании средств со счетов юридических лиц в бесспорном порядке.

Количество расчетных счетов, открываемых предприятию различными банками, законодательно не ограничено. Однако если предприятие является недоимщиком по платежам в бюджет, то оно должно выбрать по своему усмотрению один счет (так называемый «счет недоимщика»), на который должны аккумулироваться все суммы, поступающие в адрес этого предприятия во все другие банки.

Для открытия расчетного счета требуется разрешение налоговой инспекции, которое выдается по заявлению предприятия.

2. ***Текущие счета*** открываются для некоммерческих учреждений и коммерческих организаций, не являющихся юридическими лицами, например филиалов. Перечень операций по текущему счету ограничен, а распоряжаться средствами можно лишь в строгом соответствии с утвержденной сметой. Как правило, с текущего счета выдаются наличные деньги на выплату заработной платы и на другие виды оплаты труда, на командировочные расходы, а также на цели, связанные с хозяйственной деятельностью филиала.

Режим текущего счета должен определяться исходя из полномочий филиала, определенных в положении о нем, и обязательств перед бюджетами и государственными внебюджетными фондами в соответствии с действующим законодательством.

Текущие счета открываются также общественным организациям, благотворительным фондам и другим организациям, не связанным с предпринимательской деятельностью.

3. ***Специальные счета*** применяются для хранения средств строго целевого назначения.

лючения банком и клиентом договора банковского счета. В нем определяются условия расчетного обслуживания фирмы банком:

перечень услуг, оказываемых банком фирме-клиенту;

взаимная ответственность сторон;

размер комиссионного вознаграждения, который определяется в каждом конкретном случае исходя из себестоимости совершаемых операций и обеспечения необходимого уровня рентабельности.

По договору банковского счета банк обязуется принимать и зачислять поступающие на счет, открытый клиенту (владельцу счета), денежные средства, выполнять распоряжения клиента о перечислении и выдаче соответствующих сумм со счета и проведении других операций по счету.

Банк может использовать имеющиеся на счете денежные средства, гарантируя право клиента беспрепятственно распоряжаться ими. Банк не может определять и контролировать направления использования денежных средств клиента и устанавливать другие, не предусмотренные законом или договором банковского счета, ограничения его права распоряжаться денежными средствами по своему усмотрению.

При заключении договора банковского счета предприятию открывается счет в банке на условиях, согласованных сторонами. Банк не может отказать в открытии счета, совершение соответствующих операций по которому предусмотрено законом, учредительными документами банка и выданным ему разрешением (лицензией), за исключением случаев, когда такой отказ либо вызван отсутствием у банка возможности принять на банковское обслуживание, либо допускается законом или иными правовыми актами.

В заключаемом договоре стороны вправе предусмотреть любую из установленных банковскими правилами и законодательством РФ форм безналичных расчетов: платежными поручениями, аккредитивами, чеками и т.д. Платежи производятся по поручению плательщика или с его согласия (акцепта).

Списание средств со счетов фирм в безакцептном порядке, т.е. без их согласия, производится: по исполнительным и приравненным к ним документам; по распоряжениям взыскателей в случаях бесспорного списания средств.

Исполнительными и приравненными к ним документами, на основании которых производится списание средств в бесспорном порядке, являются:

распоряжения органов арбитражного суда;

исполнительные листы, выданные судами;

исполнительные надписи, совершенные нотариусами;

распоряжения финансовых и налоговых органов в пределах их компетенции;

не оплаченные в срок платежные требования, акцептованные плательщиком;

платежные требования, оплачиваемые в безакцептном порядке.

Банк принимает к исполнению поручение фирмы-клиента на перечисление сумм при наличии необходимых средств на счете. Платежи производятся за счет собственных средств фирмы, а в отдельных случаях — за счет кредита обслуживающего банка. Платежные поручения по уплате налогов в бюджет и отчислений во внебюджетные фонды исполняются в первоочередном порядке. Остальные поручения осуществляются в порядке их поступления. Банку запрещается задерживать исполнение поручений фирмы и использовать неперечисленные суммы налогов в качестве кредитных ресурсов.

Банк гарантирует тайну банковского счета и банковского вклада, операций по счету и сведений о предприятии. Сведения, составляющие банковскую тайну, могут быть предоставлены только самим предприятиям и их представителям. Государственным органам и их должностным лицам такие сведения могут быть предоставлены исключительно в случаях и в порядке, предусмотренных законом. В случае разглашения банком сведений, составляющих банковскую тайну, предприятие, права которого нарушены, вправе потребовать от банка возмещения причиненных убытков.

Справки по операциям и счетам юридических лиц могут выдаваться им самим, их вышестоящим органам, органам арбитражного суда, аудиторским организациям, а также финансовым и налоговым органам по вопросам налогообложения.

Фирма-клиент обязана представлять обслуживающему банку необходимую бухгалтерскую и статистическую отчетность в порядке и сроки, установленные законодательством РФ и ЦБ РФ. В необходимых случаях банк может потребовать от фирмы помимо бухгалтерского отчета заключения аудитора о достоверности баланса.

В связи с тем что расчетно-кассовое обслуживание клиентов осуществляется банками на платной основе, в договоре предусмотрена оплата клиентом этих услуг банка. Плата за расчетно-кассовое обслуживание может взиматься банком за каждый предъявленный фирмой платежный документ или в процентном отношении от сумм безналичного и налично-денежного оборота.

Банки обычно устанавливают тарифы за совершение операций по расчетно-кассовому обслуживанию фирм. Как правило, предпринимательские фирмы оплачивают получение наличных денег, выплаты с аккредитива, выдачи дубликатов и копий документов и справок и некоторые другие услуги банка. В договор также включается размер процентной ставки, уплачиваемой банком за мини-

мальный или средний остаток средств, находящихся на счете клиента.

Ограничение прав предприятия на распоряжение денежными средствами, находящимися на счете, не допускается, за исключением наложения ареста на денежные средства, находящиеся на счете, или приостановления операций по счету в случаях, предусмотренных законом.

Важным является выделение в договоре ответственности обеих сторон за невыполнение взятых на себя обязательств. Так, в случаях несвоевременного зачисления на счет поступивших клиенту средств или необоснованного списания средств банком или невыполнении банком указаний о перечислении денежных средств со счета он несет финансовую ответственность перед клиентом.

Каждая предпринимательская фирма должна знать состояние своего расчетного счета и операции, совершаемые на нем банком. В этих целях банк должен направлять фирме выписки из ее расчетного счета, в которых отражаются ежедневные операции по приходу и расходу средств. Получив выписку, фирма обязана проверить правильность записей на расчетном счете и при обнаружении ошибки в записях должна сообщить об этом обслуживающему банку, и банк должен внести исправительные записи. При отсутствии возражений в течение 5 дней со дня получения фирмой выписки совершенные операции по счету и остаток средств на счете, выведенный банком, считаются подтвержденными.

Клиент вправе досрочно и в одностороннем порядке расторгнуть договор банковского счета на основании своего заявления. Банк вправе расторгнуть досрочно договор в судебном порядке в следующих случаях:

если в течение месяца после получения клиентом соответствующего предупреждения банка остаток денежных средств на его счете будет ниже минимального размера;

при отсутствии в течение года расчетных операций по этому счету.

Образец договора на расчетно-кассовое обслуживание приводится в Приложении 4.

В случае изменения наименования или подчиненности фирмы она представляет в банк в течение месяца заявление и копию решения об изменении. При реорганизации фирмы в банк для переоформления ее счета представляются те же документы, что и для открытия счета.

По решению правоохранительных органов — суда, арбитражного суда, налоговой полиции, прокуратуры и государственной налоговой инспекции — счет фирмы может быть арестован, а операции по нему приостановлены.

6. ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

Принципы организации безналичных расчетов — это основополагающие начала их осуществления. Соблюдение принципов предпринимательскими фирмами и банками позволяет обеспечить соответствие безналичных расчетов предъявляемым к ним требованиям своевременности, надежности, эффективности.

При осуществлении безналичных расчетов соблюдаются следующие основные принципы:

Первый принцип — правовой режим осуществления безналичных расчетов. Этот принцип требует, чтобы поведение участников расчетных взаимоотношений соответствовало нормам права, правовой ответственности. Основные законодательные источники регулирования безналичных расчетов: Гражданский кодекс РФ, в основном это глава 45 «Банковский счет» и глава 46 «Расчеты», в которых упорядочены вопросы организации безналичных расчетов применительно к рыночным условиям хозяйствования; Арбитражный процессуальный кодекс; специальные законодательные и подзаконные акты, основные из которых уже были перечислены ранее.

Второй принцип — осуществление безналичных расчетов по банковским счетам, которые открываются клиентам для хранения и перевода денежных средств. Необходимая предпосылка осуществления безналичных расчетов — это наличие банковских счетов как у фирм-поставщиков, так и у фирм-покупателей.

Третий принцип — свобода выбора форм безналичных расчетов предпринимательскими фирмами в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности. Независимо от форм собственности и характера деятельности фирм за ними остается право свободного выбора форм расчетов и закрепления их в хозяйственных договорах с контрагентами. Ограничение свободы выбора со стороны банка не допускается.

Четвертый принцип — наличие согласия плательщика на совершение платежа по его банковскому счету, т.е. перечисление средств по счетам фирм осуществляется по поручению плательщика или с его согласия (акцепта). Это дает возможность предприятию-покупателю контролировать выполнение поставщиком основных условий договора, нарушение которых может вызвать частичный или полный отказ от акцепта платежа. Данный принцип реализуется применением соответствующего платежного инструмента, например чека, платежного поручения, простого векселя, свидетельствующего о распоряжении фирмы на списание средств, или специального акцепта платежных документов, выписанных полу-

чателями платежа, например платежных требований-поручений, переводных векселей.

Однако законодательством, регулирующим осуществление безналичных расчетов в России, предусмотрены случаи *бесспорного списания средств* со счета плательщика на основании исполнительных и приравненных к ним документов.

Пятый принцип — осуществление платежей с расчетного счета в пределах имеющихся на нем средств. При наличии на счете денежных средств, сумма которых достаточна для удовлетворения всех требований, предъявленных к счету, списание этих средств со счета осуществляется в порядке поступления распоряжений от фирмы и других документов на списание (календарная очередность).

При недостаточности денежных средств на счете для удовлетворения всех предъявленных к нему требований списание денежных средств осуществляется в следующей очередности:

по исполнительным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств со счета для удовлетворения требований о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью, а также требований о взыскании алиментов;

по исполнительным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств со счета для расчетов по выплате выходных пособий и оплате труда лицам, работающим по трудовому договору, в том числе по контракту, по выплате вознаграждений по авторскому договору;

по платежным документам, предусматривающим платежи в бюджет и внебюджетные фонды (Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и Государственный фонд занятости РФ);

по исполнительным документам, предусматривающим удовлетворение других денежных требований;

по другим платежным документам в порядке календарной очередности.

Шестой принцип — срочность платежа. Значение этого принципа заключается в том, что средства, непрерывно расходуемые на производство товаров, оказание услуг, должны возмещаться за счет платежей покупателей в сроки, предусмотренные заключенными хозяйственными договорами. Сбои в соблюдении сроков платежей ведут к нарушению кругооборота средств и в конечном итоге — к платежному кризису предпринимательской фирмы.

Принцип срочности касается не только времени оплаты счетов за товары, услуги и работы, но и составной части этого периода — времени выполнения банками услуг по проведению расчетных операций по счетам фирм-клиентов. Банк обязан зачислять

поступившие на счет клиента денежные средства не позже дня, следующего за днем поступления в банк соответствующего платежного документа, если более короткий срок не предусмотрен договором банковского счета.

Списание денежных средств со счета осуществляется банком на основании распоряжения фирмы. Без распоряжения списание денежных средств допускается по решению суда.

Седьмой принцип — списание средств со счета плательщика производится только на основании первого экземпляра расчетного документа.

Восьмой принцип — контроль всех участников безналичных расчетов за правильностью совершения расчетов, соблюдением установленных положений о порядке их проведения. Каждая предпринимательская фирма одновременно является и покупателем и продавцом. Будучи покупателем, фирма контролирует своевременность и правильность исполнения своих обязательств перед поставщиками в соответствии с договорами для обеспечения нормальных хозяйственных связей со своими контрагентами. Будучи поставщиком производимой продукции, фирма в целях увеличения выручки контролирует своевременность платежей в свою пользу для того, чтобы избежать образования безвозвратных долгов, потерь крупных сумм, возникновения внеплановых отсрочек платежей. Своевременный контроль позволяет предотвратить неисполнение обязательств как своих, так и контрагентов.

Банки, выступая посредниками между продавцами и покупателями, осуществляют контроль за соблюдением ими установленных правил расчетов. В интересах обслуживаемых клиентов и с целью поддержания устойчивой кредитоспособности фирм банки могут принимать на себя весь контроль за осуществлением расчетов.

Девятый принцип — принцип имущественной ответственности за соблюдение договорных условий. Данный принцип заключается в том, что нарушения договорных обязательств в области безналичных расчетов влекут за собой возможность применения гражданско-правовой ответственности в форме возмещения убытков, уплаты неустойки (ГК РФ, гл. 25, ст. 395).

Гражданский кодекс РФ предусматривает ответственность за неисполнение денежного обязательства. За пользование чужими средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от возврата, иной просрочки в их уплате либо неосновательного получения или бережения за счет другого лица подлежат уплате проценты на сумму этих средств. Проценты за пользование чужими средствами взимаются по день уплаты суммы этих средств кредитору, если законом или иными правовыми актами не установлен для начисления процентов более короткий срок. В том

случае, если убытки, причиненные кредитору неправомерным пользованием его денежными средствами, превышают сумму процентов, которую ему должен возместить должник, он вправе требовать от должника возмещения убытков в части, превышающей эту сумму.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение денежного оборота.
2. Охарактеризуйте структуру системы расчетов фирмы.
3. Каким образом определяется лимит остатка наличных денег в кассе фирмы?
4. На основании каких критериев фирма выбирает обслуживающий банк?
5. Какие требования предъявляются к расчетным документам, используемым для проведения безналичных расчетов?
6. Какие формы безналичных расчетов определены российским законодательством?
7. Какие виды счетов могут открывать фирмы в обслуживающих их банках?
8. В каком случае открывается временный расчетный счет?
9. Каковы основные принципы организации безналичных расчетов?
10. Каковы основные условия договора банковского счета?

Глава 6
ФОРМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

1. РАСЧЕТЫ ПЛАТЕЖНЫМИ ПОРУЧЕНИЯМИ

Платежное поручение представляет собой поручение фирмы обслуживающему банку о перечислении определенной суммы со своего счета на счет другой фирмы. Платежные поручения действительны в течение 10 дней со дня выписки, при этом день выписки в расчет не принимается. Принимается платежное поручение к исполнению только при наличии средств на счете фирмы-плательщика, если иное не оговоренно между банком и владельцем счета.

Поручения исполняются банком с соблюдением очередности списания денежных средств со счета. Банк, принявший платежное поручение плательщика, обязан перечислить соответствующую денежную сумму банку получателя средств для ее зачисления на счет лица, указанного в поручении, в установленный срок. Банк может привлекать другие банки для выполнения операций по перечислению денежных средств на счет, указанный в поручении клиента. Банк незамедлительно информирует плательщика по его требованию об исполнении поручения.

Платежные поручения представляются в банк на бланке установленной формы (см. Приложение 5). В платежном поручении предусмотрено указание следующих реквизитов:

по плательщику и получателю средств — идентификационного номера налогоплательщика (ИНН), наименования и номера счета в кредитной организации (филиале) или подразделении расчетной сети Банка России;

по кредитным организациям — их наименования и места нахождения, банковского идентификационного кода (БИК) и номера счета для проведения расчетных операций.

ИНН присваивается органами Министерства РФ по налогам и сборам при постановке налогоплательщиков на учет в налоговом органе и указывается в платежном поручении во всех случаях, когда он присвоен плательщику (получателю) денежных средств.

Для филиала кредитной организации, который не имеет БИК, указывается БИК головной кредитной организации или другого филиала этой кредитной организации, через который филиал

осуществляет расчеты, в этом случае вместе с наименованием филиала указывается наименование и место нахождения головной кредитной организации или того филиала, чей БИК указан.

Номера счетов плательщика и получателя денежных средств, а также номера счетов банков фирмы-плательщика и фирмы-получателя, по которым проводятся расчетные операции, проставляются в соответствующих полях платежного поручения. Значение реквизита «Вид платежа» указывается прописью: «почтой», «телеграфом», «электронно».

Платежные поручения используются в следующих случаях:

предварительная (авансовая) оплата продукции, товаров и услуг;

оплата по факту отгрузки продукции;

плановые платежи;

оплата с отсрочкой платежа;

перечисление средств отдельным гражданам (заработной платы, алиментов);

перечисление налогов и других платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

Плановые платежи как форма безналичных расчетов применяются в следующих случаях:

контрагентов договора не устраивают ни предоплата, ни оплата по факту;

сделка реализуется в течение длительного периода, и оплата ее осуществляется в течение этого периода, как правило, равными долями в независимости от ритма поставок;

объем сделки при заключении договора известен приблизительно и может уточняться в ходе ее реализации.

В договоре между поставщиком и потребителем может предусматриваться использование срочных, досрочных и отсроченных платежных поручений. К *срочному платежу* относятся авансовый платеж, совершаемый до отгрузки товаров, после отгрузки товаров, т.е. путем прямого акцепта, а также частичные платежи при крупных сделках. *Досрочный* и *отсроченный платежи* должны фиксироваться в договоре, их применяют только в том случае, когда они не могут ухудшить финансовое положение сторон.

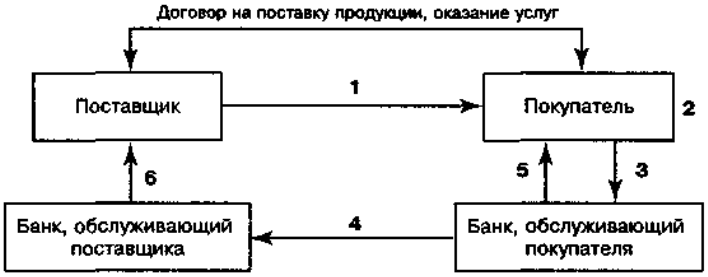
Предпринимательские фирмы могут осуществлять перевод средств через предприятия связи без ограничения суммы:

на имя отдельных граждан причитающихся им лично средств (пенсии, алименты, заработная плата, командировочные расходы, авторский гонорар);

предприятиям на расходы для выплаты заработной платы, по организованному набору рабочих, по заготовке сельскохозяйственной продукции, в местах, где нет учреждений банков;

наличных сумм торговой выручки, налогов и других средств для зачисления на счета в банках.

Схема расчетов платежными поручениями приведена на рис. 6.1.



1 — отгрузка товаров, выполнение работ, оказание услуг (возможные условия договора);
2 — выписка платежного поручения плательщиком в соответствии с условиями договора (авансовый платеж, прямой акцепт, частичные платежи);
3 — предъявление платежного поручения в банк, обслуживающий покупателя (в течение 10 дней со дня выписки, так как предъявляемое в банк поручение действительно в течение 10 дней, но на практике в отдельных случаях используются безотзывные поручения, т.е. на неопределенный срок);
4 — перечисление средств со счета плательщика банком, обслуживающим плательщика, на счет поставщика в банк, обслуживающий поставщика;
5 — выписка с расчетного (текущего) счета поставщика о списании средств;
6 — выписка с расчетного (текущего) счета поставщика о зачислении средств.

Рис. 6.1. Расчеты платежными поручениями

Преимущество расчетов платежными поручениями заключается в том, что они обеспечивают относительно простой и быстрый документооборот, ускорение движения денежных средств, возможность для фирмы-плательщика предварительной проверки качества оплачиваемых товаров или услуг. В современной хозяйственной практике это основная форма безналичных расчетов.

2. РАСЧЕТЫ ЧЕКОМ

Меньшее распространение в России, в отличие от международной практики, получила чековая форма безналичных расчетов, несмотря на то что она наиболее удобна для расчетов между фирмами. Суть ее заключается в том, что по заявлению фирмы обслуживающий ее банк предоставляет ей чековую книжку специально-

го образца с определенным набором отрывных чеков. Книжки выдаются на определенный срок и общую сумму платежа.

Чековые книжки бывают двух типов: лимитированные и нелимитированные. Различие между ними состоит в том, что получение лимитированной книжки сопровождается депонированием (блокированием) общей суммы платежа на счете получателя книжки. В целях обеспечения платежей по чекам с депонированием средств на отдельном счете вместе с заявлением о выдаче чеков фирмой предоставляется платежное поручение для депонирования средств на отдельном лицевом счете чекодателя. На этот счет зачисляется сумма средств, депонируемая с соответствующего счета.

Нелимитированная книжка депонирования денежных средств не предусматривает. В этом случае покрытием чека в банке являются средства на соответствующем счете чекодателя, но не свыше суммы, гарантированной банком по согласованию с чекодателем при выдаче чековой книжки. Банк может гарантировать чекодателю при временном отсутствии средств на его счете оплату чеков за счет средств банка.

Чек — это ценная бумага, это письменное поручение чекодателя обслуживающему его банку перечислить определенную сумму денег с его счета на счет получателя средств (чекодержателя).

При расчетах чеками владелец счета (чекодатель) дает письменное распоряжение плательщику (обслуживающему банку, выдавшему расчетные чеки) уплатить определенную сумму денег, указанную в чеке, получателю средств (чекодержателю). Чек имеет хождение только на территории РФ. Бланки чеков изготавливаются по единому образцу и являются бланками строгой отчетности.

В соответствии с Положением о безналичных расчетах для расчетов через учреждения Банка России применяются только чеки, имеющие на лицевой стороне обозначение «Россия» и две параллельные линии на лицевой стороне чека, обозначающие общую кроссировку. Кроссировка чека означает, что он предназначен только для безналичных расчетов. В мировой практике применяется и специальная кроссировка, когда между указанными линиями пишется наименование банка-плательщика по данному чеку.

Банки РФ перед выдачей чеков фирмам-клиентам обязаны заполнить чеки, указав в них:

наименование головного банка и его местонахождение — в верхней левой части чека, а в случае выдачи чека филиалом банка — также и наименование филиала и его местонахождение — в верхней правой части чека;

условный номер банка по МФО — в нижней части чека;

номер лицевого счета чекодателя — в тексте чека;

наименование чекодателя — юридического лица, номер его счета — в специальной зоне в нижней левой части чека;

предельный размер суммы, на которую может быть выписан чек, — на оборотной стороне чека. Сумма лимита указывается цифрами и прописью и заверяется печатью и подписями должностных лиц банка.

Вместе с чеками банк обязан выдать фирме-клиенту чековую карточку (идентификационную карточку). Она выдается в одном экземпляре и идентифицирует чекодателя по каждому выданному им чеку. На лицевой стороне указываются: наименование банка и его местонахождение; название «чековая карточка», наименование фирмы-клиента; подпись чекодателя; номер счета чекодателя; а на оборотной стороне указываются условия оплаты чеков банком и проставляется печать и подпись ответственного работника банка.

Чек подлежит оплате плательщиком при условии предъявления его к оплате в срок, установленный законом, т.е. чек должен быть предъявлен указанному в чеке плательщику в течение срока действия чека. По российскому законодательству чек должен быть предъявлен к оплате в учреждение банка в течение 10 дней, не считая дня его выдачи. Отзыв чека до истечения срока для его предъявления не допускается. Выдача чека не погашает денежного обязательства, во исполнение которого он выдан. Чек должен содержать следующие обязательные реквизиты:

наименование «чек», включенное в текст документа;

поручение плательщику выплатить определенную денежную сумму;

наименование плательщика и указание счета, с которого должен быть произведен платеж;

указание валюты платежа;

указание даты и места составления чека;

подпись лица, выписавшего чек, — чекодателя.

Отсутствие в документе какого-либо из указанных реквизитов лишает его законности. Чек, не содержащий указания места его составления, рассматривается как подписанный в месте нахождения чекодателя.

Банки гарантируют оплату чеков при соблюдении следующих условий:

чек выписан на сумму не более указанной на его оборотной стороне и в чековой карточке;

подпись чекодателя должна соответствовать образцу подписи, проставленной на чековой карточке;

номер счета фирмы-чекодателя, указанный в чеке, должен соответствовать номеру, указанному на чековой карточке;

идентификация чекодателя осуществляется путем сравнения его паспортных данных с данными, указанными в чековой карточке;

чек должен быть оплачен в полной сумме, на которую он выписан, без какой-либо комиссии.

Фирма, принимающая в оплату чеки, обязана проверить соблюдение перечисленных условий.

Чек оплачивается за счет средств чекодателя. Принимая к оплате чек, банк-плательщик обязан удостовериться в подлинности чека, а также в том, что предъявитель чека является уполномоченным по нему лицом. В этих целях проверяются:

правильность заполнения чека;

подлинность подписей чекодателя (соответствие с карточкой с образцами подписей);

является ли предъявитель чека его законным держателем;

обеспечено ли покрытие по чеку и т.п.

Убытки, возникшие вследствие оплаты плательщиком подложного, похищенного или утраченного чека, возлагаются на плательщика или чекодателя в зависимости от того, по чьей вине они были причинены.

Права по чеку могут быть переданы, за исключением именного чека, который не подлежит передаче. В переводном чеке индоссамент на плательщика имеет силу расписки за получение платежа. Индоссамент, совершенный плательщиком, является недействительным. Лицо, владеющее переводным чеком, полученным по индоссаменту, считается его законным владельцем, если оно основывает свое право на непрерывном ряде индоссаментов. При оплате индоссированного чека плательщик обязан проверить правильность индоссаментов, но не подписи индоссантов.

Согласно ст. 881 ГК РФ (часть II) платеж по чеку может быть гарантирован полностью или частично посредством аваля — гарантии платежа по чеку. Аваль может даваться любым лицом, за исключением плательщика. Аваль проставляется на лицевой стороне чека или на дополнительном листе путем надписи «считать за аваль» и указания, кем и за кого он дан. Если не указано, за кого он дан, то считается, что аваль дан за чекодателя.

Представление чека в банк, обслуживающий чекодержателя, на инкассо для получения платежа считается предъявлением чека к платежу. Зачисление средств по инкассированному чеку на счет чекодержателя производится после получения платежа от плательщика, если иное не предусмотрено договором между чекодержателем и банком. Отказ от оплаты чека должен быть удостоверен одним из следующих способов:

совершением нотариусом протеста либо составлением равнозначного акта в порядке, установленном законом;

отметкой плательщика на чеке, об отказе в его оплате с указанием даты представления чека к оплате;

отметкой инкассирующего банка с указанием даты о том, что чек своевременно выставлен и не оплачен.

При отказе плательщика от оплаты чека чекодержатель может по своему выбору предъявить иск к одному, нескольким или ко всем обязанным по чеку лицам (чекодателю, авалистам, индоссантам), которые несут перед ним солидарную ответственность. Чекодержатель может потребовать от указанных лиц оплаты суммы чека, своих издержек на получение оплаты, а также процентов. Такое же право принадлежит обязанному по чеку лицу после того, как оно оплатило чек.

Иск чекодержателя к обязанным по чеку лицам может быть предъявлен в течение шести месяцев со дня окончания срока предъявления чека к платежу.

В случаях когда при полном использовании всех чеков сумма депонированных средств окажется неиспользованной, фирме по ее заявлению могут быть выданы чеки на сумму неиспользованных средств. В случае отказа фирмы в получении новых чеков она представляет банку поручение для перечисления неиспользованной суммы депонированных средств на тот счет, с которого эти средства депонировались.

Схема расчетов чеками приведена на рис. 6.2.

1 — заявление, направляемое фирмой в обслуживающий банк, на получение чековой книжки (платежное поручение для депонирования средств);
2 — депонирование средств;
3 — выдача чековой книжки;
4 — отгрузка ценностей, выполнение работ, услуг;
5 — выписка и передача чека;
6 — направление реестра чеков для оплаты;
7 — требование на оплату;
8 — перечисление средств.

Рис. 6.2. Расчеты чеками с использованием лимитированной чековой книжки

Удобство использования чека очевидно и для покупателя, который отдает деньги только после того, как получит товар, и для поставщика, который получает гарантию платежа. Преимущество этого инструмента безналичных расчетов перед платежными поручениями состоит в том, что фирма-покупатель, убедившись в соответствии продукции предъявленным требованиям, простым обменом подтверждающих отгрузку документов товара на чек рассчитывается сразу с поставщиком.

3. РАСЧЕТЫ ПО АККРЕДИТИВУ

Аккредитив — письменное поручение одного кредитного учреждения другому о выплате определенной суммы физическому или юридическому лицу при выполнении указанных в аккредитиве условий. Существуют два типа аккредитивов: денежный и документарный. *Денежный аккредитив* — это именной документ, который выдается банком лицу, внесшему определенную сумму и желающему получить ее в другом городе страны или за границей. *Документарный аккредитив* — это соглашение, в силу которого банк (банк-эмитент) должен по просьбе и на основании инструкций клиента произвести платеж третьему лицу или его приказу (бенефициару). Банк, открывший аккредитив (банк-эмитент), может произвести поставщику платеж или предоставить полномочия другому банку производить такие платежи при условии представления им документов, оговоренных в аккредитиве, и при выполнении других условий аккредитива.

Аккредитивная форма оплаты — это условная форма поставки товара, максимально учитывающая вопросы, возникающие в процессе сделки. Она удовлетворяет интересы и поставщика — своевременное получение платежа, и покупателя — контроль за действиями поставщика. Это достоинство аккредитива обусловлено тем, что расчеты проводятся третьей, нейтральной стороной — банком. Аккредитивная форма расчетов считается одной из наиболее надежных. Особой популярностью она пользуется в международных расчетах, регламентированных «Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов», выпущенными Международной торговой палатой в 1984 г. По отдельным оценкам, в России аккредитивами обслуживается не более 10% товарооборота по импорту и примерно 40—50% — по экспорту. Определенное распространение данная форма расчетов получила и во внутренних расчетах между предпринимательскими фирмами.

Участниками аккредитивной формы расчетов выступают:

фирма-плательщик, которая поручает обслуживающему ее банку перевести средства плательщика в банк поставщика;

банк, обслуживающий фирму-плательщика, выполняющий распоряжение плательщика о переводе ее средств в банк, обслуживающий поставщика;

фирма-поставщик, предоставляющая документы, подтверждающие отгрузку для выплаты по аккредитиву, в обслуживающий ее банк;

банк, обслуживающий фирму-поставщика, производящий перечисление по аккредитиву на расчетный счет поставщика.

Основное содержание аккредитивной формы расчета заключается в том, что функция обслуживания платежа передается плательщиком и поставщиком их банкам, для чего в банке поставщика открывается отдельный банковский счет — аккредитив, на котором депонируются средства плательщика для оплаты поставщику по предъявлении им соответствующих документов. Выплата с аккредитива осуществляется только безналичным путем.

Аккредитив открывается за счет собственных средств фирмы-покупателя или кредитов банка на сумму аккредитива. Открытие аккредитива частично за счет собственных средств фирмы и частично за счет кредита банка не допускается. Аккредитив предназначен для обслуживания только одного поставщика и не может быть переадресован.

Аккредитив выставляется на определенный срок, обычно на 15 дней, но при необходимости фирма-покупатель может продлить срок действия аккредитива. Срок действия и порядок расчетов по аккредитиву устанавливается в договоре между плательщиком и поставщиком, в котором указываются:

наименование банка-эмитента;

вид аккредитива;

способ извещения поставщика об открытии аккредитива;

полный перечень и точная характеристика документов, представляемых поставщиком для получения средств по аккредитиву;

сроки представления документов после отгрузки товаров и требования к их оформлению;

другие необходимые документы и условия.

Для открытия аккредитива в банк-эмитент подается заявление фирмы-плательщика установленной формы (см. Приложение 6), где подробно рассматриваются все его условия согласно договору. В заявлении указываются:

номер договора, по которому открывается аккредитив;

срок действия аккредитива;

наименование поставщика;

наименование банка, исполняющего аккредитив;

место исполнения аккредитива;

наименование документов, служащих основанием для выплаты по аккредитиву;

срок их представления и порядок оформления;

вид аккредитива;

перечень товаров, работ и услуг, для которых открывается аккредитив, и сроки отгрузки;

сумма аккредитива;

способ реализации аккредитива.

В заявлении на аккредитив фирма-покупатель должна указать вид аккредитива. При почтовом аккредитиве заявление представляется в пяти экземплярах, при телеграфном — в четырех. Способ отправления заявления в банк следует подчеркнуть. В любом случае первый экземпляр заявления должен иметь первую, вторую подписи и печать фирмы-покупателя.

Для получения средств по аккредитиву поставщик после отгрузки товаров представляет реестр счетов, отгрузочные и другие документы в банк до истечения срока аккредитива. Документы должны подтверждать выполнение всех условий аккредитива. При нарушении хотя бы одного из условий аккредитива выплаты по нему не производятся.

В обязанность исполняющего банка входит проверка соблюдения поставщиком всех условий аккредитива, правильности оформления реестра счетов, соответствия подписей и печати поставщика на нем заявленным образцам. Основные принципы использования аккредитива фирмой-поставщиком: это строгое соблюдение формы документов, порядка их заполнения и строгое соблюдение сроков. Проверяя исполнение первого принципа, банк тщательно проверяет полноту представленных документов, соответствие их текста тексту условий аккредитива. Принцип строгого соблюдения сроков требует, чтобы указанная в аккредитиве дата истечения срока для представления документов и предельный срок отгрузки также соблюдались.

Если условиями аккредитива предусмотрен акцепт уполномоченного покупателя, то банк проверяет наличие акцептованной надписи на реестрах счетов или товарно-транспортных документах и соответствие подписи уполномоченного представленному образцу. Выплаты с аккредитива наличными деньгами не допускаются.

Если исполняющий банк отказывает в принятии документов, которые по внешним признакам не соответствуют условиям аккредитива, он незамедлительно информирует об этом получателя средств и банк-эмитент с указанием причин отказа. Если банк-эмитент, получив принятые исполняющим банком документы, считает, что они не соответствуют по внешним признакам условиям аккредитива, он вправе отказаться от их принятия и потребовать от исполняющего банка сумму, уплаченную получателю средств с нарушением условий аккредитива, а по непокрытому аккредитиву — отказаться от возмещения выплаченных сумм.

Закрытие аккредитива в исполняющем банке производится по следующим основаниям:

по истечении срока аккредитива;

по заявлению получателя средств об отказе от использования аккредитива до истечения срока его действия, если возможность такого отказа предусмотрена условиями аккредитива;

по требованию плательщика о полном или частичном отзыве аккредитива, если такой отзыв возможен по условиям аккредитива. О закрытии аккредитива исполняющий банк ставит в известность банк-эмитент. Неиспользованная сумма покрытого аккредитива подлежит возврату банку-эмитенту одновременно с закрытием аккредитива. Банк-эмитент зачисляет возвращенные суммы на счет плательщика, с которого депонировались средства.

Аккредитив может быть предназначен для расчетов только с одним поставщиком, но не только по одной, а и по нескольким поставкам.

В современной финансовой практике используется несколько разновидностей аккредитивов:

покрытый (депонированный) и непокрытый (гарантированный);

отзывный и безотзывный;

подтвержденный и неподтвержденный;

револьверный.

Покрытым (депонированным) считается аккредитив, при открытии которого банк-эмитент перечисляет собственные средства фирмы-плательщика или предоставленный ему кредит в распоряжение банка фирмы-поставщика (исполняющий банк) на определенный балансовый счет «Аккредитивы к оплате» на весь срок действия обязательств банка-эмитента. Покрытый аккредитив применяется в тех случаях, когда между банками поставщика и покупателя не установлены корреспондентские отношения.

При установлении между банками корреспондентских отношений открывается непокрытый (гарантированный) аккредитив. В этом случае деньги, списанные со счета фирмы-покупателя после направления им в банк заявления на выставление аккредитива, не перечисляются в банк фирмы-поставщика, а бронируются в банке, обслуживающем покупателя. Оплата по аккредитиву осуществляется за счет средств корреспондентского счета банка покупателя, находящегося в банке поставщика. При этом сроки расчетов уменьшаются за счет непосредственной выплаты последним банком денежных средств с ведущегося у него корреспондентского счета банка-эмитента при наличии об этом соглашения между банками. В данном случае возможно также предоставление кредита фирме-покупателю обслуживающим ее банком.

Отзывным является аккредитив, который может быть изменен или отменен банком-эмитентом без предварительного уведомле-

ния получателя средств. Отзыв аккредитива не создает каких-либо обязательств банка-эмитента перед получателем средств. Исполняющий банк осуществляет платеж или иные операции по отзывному аккредитиву, если к моменту их совершения им не получено уведомление об изменении условий или отмене аккредитива. Такой аккредитив не служит продавцу достаточной гарантией поступления платежа, поэтому на практике он почти не встречается. Аккредитив является отзывным, если в его тексте прямо не установлено, что он безотзывный.

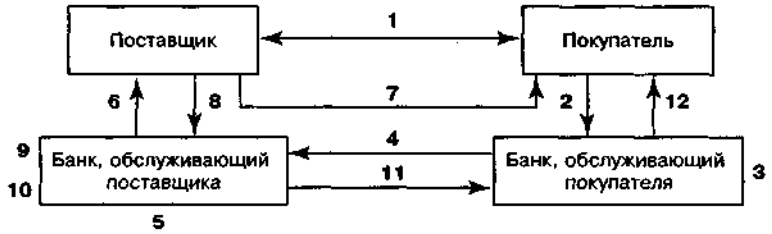
Безотзывным является аккредитив, который не может быть изменен или отменен без согласия получателя средств и на котором имеется соответствующая отметка. Такой аккредитив представляет собой твердое обязательство банка оплатить продавцу поставку или услугу при выполнении последним всех условий аккредитива. Подавляющее большинство аккредитивов является безотзывными.

По просьбе банка-эмитента исполняющий банк, участвующий в проведении аккредитивной операции, может подтвердить безотзывный аккредитив. Этот аккредитив называется **подтвержденным**. Такое подтверждение означает принятие исполняющим банком дополнительного к обязательству банка-эмитента обязательства произвести платеж в соответствии с условиями аккредитива. Безотзывный аккредитив, подтвержденный исполняющим банком, не может быть изменен или отменен без согласия исполняющего банка.

Аккредитив бывает переводный и непереводный. В некоторых случаях, когда фирма-покупатель получает продукцию от какого-либо субпоставщика из другой по отношению к основному поставщику страны, он может применить переводный или трансферабельный аккредитив. При этом перевод аккредитива может быть сделан только один раз.

В ряде случаев применяется **револьверный**, т.е. возобновляемый, аккредитив. Существуют два варианта такого аккредитива. Первый вариант предусматривает оплату ряда поставок до тех пор, пока на аккредитиве имеются денежные средства. После их полного использования первоначальная сумма аккредитива восстанавливается. Второй вариант предусматривает автоматическое восстановление аккредитива после каждой отгрузки продукции поставщиком и оплаты ее с аккредитива. Преимуществами револьверного аккредитива являются непрерывность действия и сокращение в связи с этим издержек обращения как у фирмы-поставщика, так и у фирмы-покупателя.

Документооборот при расчетах покрытыми аккредитивами представлен на рис 6.3 и при расчетах непокрытыми аккредитивами — на рис. 6.4.

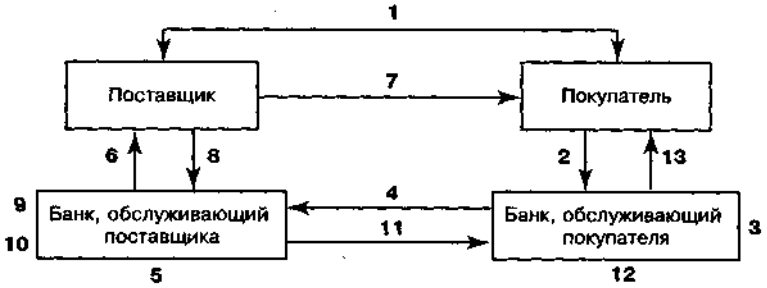


1 — заключение договора, предусматривающего аккредитивную форму расчета;
2 — заявление об открытии аккредитива и направление платежного поручения на депонирование средств;
3 — списание денежных средств со счета покупателя;
4 — перечисление средств в банк, обслуживающий поставщика, для платежа по аккредитиву;
5 — открытие счета «Аккредитивы ... » в банке, обслуживающем поставщика и зачисление на него перечисленных денег;
6 — уведомление поставщика об открытии аккредитива;
7 — отгрузка товаров;
8 — представление в банк, обслуживающий поставщика, реестра счетов, отгрузочных и других документов, предусмотренных условиями аккредитива;
9 — проверка банком, обслуживающим поставщика, соблюдения поставщиком условий аккредитива, правильности оформления реестра счетов;
10 — зачисление средств на счет поставщика обслуживающим его банком;
11 — сообщение об использовании аккредитива;
12 — уведомление покупателя об использовании аккредитива.

Рис. 6.3. *Расчеты с использованием покрытого аккредитива*

Аккредитивная форма расчетов является наиболее дорогостоящей. Она требует дополнительных расходов покупателя, это обусловлено не только большими комиссионными, которые взимает банк, но и тем, что большинство аккредитивов, с которыми работают российские фирмы, являются «покрытыми». Это означает, что у покупателя на время действия контракта отвлекаются из оборота значительные средства, равные сумме платежа по контракту.

Удобство данной формы расчетов как для фирмы-поставщика, так и для фирмы-покупателя заключается в определенной гарантии: своевременность и полнота получения платежа поставщиком, если поставка соответствует договору; соответствие заказанной продукции предусмотренным условиям, которое часто контролирует уполномоченный фирмы-покупателя.



1 — заключение договора, предусматривающего аккредитивную форму расчета;
2 — заявление об открытии аккредитива под гарантию обслуживающего банка;
3 — отражение открытия аккредитива по внебалансовому счету «Гарантии и поручительства банка»;
4 — сообщение об использовании аккредитива;
5 — отражение открытия аккредитива по внебалансовому счету;
6 — уведомление поставщика об открытии аккредитива;
7 — отгрузка товаров;
8 — представление в банк, обслуживающий поставщика, реестра счетов, отгрузочных и других документов, предусмотренных условиями аккредитива;
9 — проверка банком, обслуживающим поставщика, соблюдения поставщиком условий аккредитива, правильности оформления реестра счетов;
10 — списание денежных средств с корсчета банка-эмитента, выдача ему аккредитива и зачисление денег на счет поставщика обслуживающим его банком;
11 — дебетовое авизо;
12 — списание денег со счета покупателя (при отсутствии средств на счете покупателя — выдача кредита);
13 — уведомление покупателя о списании денег с его счета.

Рис. 6.4. Расчеты с использованием непокрытого аккредитива

4. РАСЧЕТЫ ПЛАТЕЖНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ-ПОРУЧЕНИЯМИ

Платежные требования-поручения представляют собой расчетные документы, содержащие требование поставщика (продавца) к покупателю оплатить на основании направленных в обслуживающий банк плательщика расчетных и отгрузочных документов, стоимость поставленной по договору продукции (товара) и, одновременно, поручение покупателя обслуживающему его банку произвести оплату полученной продукции (товара).

Поставщик, отгрузив продукцию, выписывает в трех экземплярах платежное требование-поручение и вместе с копиями отгрузочных документов в трех экземплярах передает их в банк поку-

пателя, который передает требование-поручение плательщику, а отгрузочные документы оставляет в картотеке к счету плательщика (картотека № 1).

Плательщик обязан представить в банк платежное требование-поручение в течение трех дней со дня поступления его в банк плательщика. При необходимости телеграфного авизования платежа поставщиком на всех экземплярах требования-поручения сверху на полях проставляется надпись «Платеж перевести телеграфом». Платежное требование-поручение принимается только при наличии средств на счете плательщика.

В случае неполучения банком акцепта плательщика по платежным требованиям-поручениям в течение трех рабочих дней они возвращаются банку поставщика с указанием, что расчетные документы не акцептованы. Ответственность за обоснованность отказа от акцепта несут плательщики.

Фирма-плательщик вправе отказаться от акцепта рассмотренных платежных документов полностью или частично по мотивам, изложенным в договоре, с обязательной ссылкой на пункт договора и указанием мотива отказа по установленной форме. Отказ от акцепта может быть полным или частичным. Полный отказ от акцепта заявляется в случаях, если товар: недоброкачественный, нестандартный, переадресован в пути другому покупателю и т.п. Частичный отказ от акцепта означает согласие на оплату части суммы счета в связи с завышением цен против договорных, отгрузкой лишнего количества товара и т.д. После уведомления банка об отказе от акцепта платежные документы с извещением об отказе от акцепта возвращаются непосредственно фирме-поставщику.

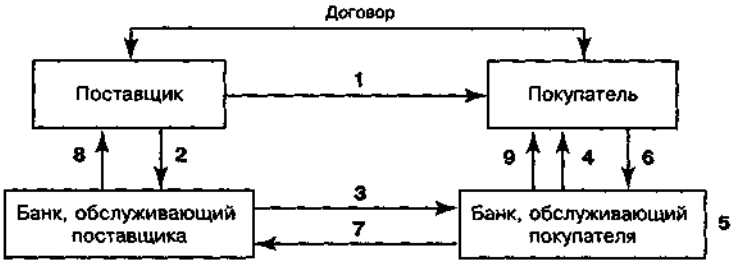
При согласии оплатить полностью или частично платежное требование-поручение фирма-плательщик оформляет его подписями лиц, уполномоченных распоряжаться счетом, и оттиском печати на всех трех экземплярах и сдает их в обслуживающий банк, из этих экземпляров:

первый — служит основанием для списания средств со счета фирмы-плательщика и после совершения операции помещается в документы для банка;

второй — направляется банку, обслуживающему фирму-поставщика;

третий — возвращается плательщику вместе с отгрузочными документами как расписка в приеме к проводу и совершении оплаты товара (выполненных работ, оказанных услуг).

Схема расчетов платежными требованиями-поручениями приведена на рис. 6.5.



1 — отгрузка товаров, выполнение работ, оказание услуг на основании заключенного между поставщиком и получателем договора;
2, 3, 4 — выписка платежного требования-поручения поставщиком и направление его через банки, обслуживающие поставщика и получателя, плательщику;
5 — хранение в банке, обслуживающем покупателя, отгрузочных документов в картотеке № 1;
6 — представление покупателем акцептованного платежного требования-поручения в обслуживающий его банк;
7 — направление банком, обслуживающим плательщика, акцептованного платежного требования-поручения в банк, обслуживающий поставщика, и перечисление средств на счет поставщика;
8 — извещение поставщика о зачислении средств на его расчетный счет;
9 — передача плательщику отгрузочных документов и третьего экземпляра акцептованного платежного требования-поручения.

Рис. 6.5. Расчеты с использованием платежного требования-поручения

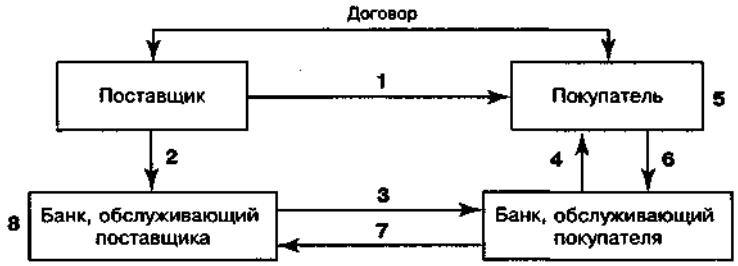
5. РАСЧЕТЫ ПО ИНКАССО

Гражданский кодекс РФ (ст. 874 и 875) предусматривает возможность осуществления расчетов по инкассо, исполнение инкассового поручения. Инкассо — это банковская операция, при которой банк берет на себя обязательство получить от имени и за счет клиента деньги и (или) акцепт платежа от третьего лица по представленным на инкассо документам. Платежи в порядке инкассо могут осуществляться как с акцептом, так и без акцепта плательщика в случаях, предусмотренных законодательством или договором между контрагентами. При этой форме расчетов платеж производит банк, обслуживающий покупателя.

Различают несколько видов инкассовых операций. *Простое (чистое) инкассо* — операция, по которой банк обязуется получить деньги с третьего лица на основании платежного требования, не сопровождаемого коммерческими документами и выставленного фирмой-клиентом через банк.

Документарное или *коммерческое инкассо* — операция, в результате которой банк должен предъявить третьему лицу полученные от фирмы-клиента документы, как правило товарораспорядительные, и выдать их этому лицу только против платежа.

Инкассо с предварительным акцептом — операция, в результате которой банк передает товарораспорядительные документы третьему лицу только в том случае, если он перед этим акцептовал выставленный фирмой — клиентом банка вексель или счет. Схема этой операции изображена на рис. 6.6.



1 — отгрузка товаров, выполнение работ, оказание услуг;
2, 3, 4 — выписка инкассового поручения и направление его через банки, обслуживающие поставщика и получателя, плательщику (при этом передаются товаросопроводительные документы от продавца в банк, его обслуживающий, а оттуда в банк, обслуживающий покупателя);
5 — акцепт или отказ от акцепта инкассового поручения (на осуществление акцепта, как правило, дается три банковских дня, отказ от акцепта может быть полным или частичным, причинами отказа могут быть завышение цены, изменение условий поставок, несоответствие объема и качества поставляемой продукции);
6 — передача банком покупателю пакета товаросопроводительных документов;
7 — направление акцептованного инкассового поручения в банк, обслуживающий поставщика;
8 — перечисление средств на счет поставщика.

Рис. 6.6. Схема расчетов инкассовыми поручениями с предварительным акцептом платежа

В современной практике хозяйствования существуют два основания для бесспорного, по существу принудительного, списания средств со счета плательщика:

1) по распоряжению взыскателей;

2) исходя из исполнительных и приравненных к ним документов.

Списание средств со счетов фирм-плательщиков в бесспорном порядке по распоряжению взыскателей допускается только на основе решений соответствующих органов по следующим видам платежей:

недоимок по налогам и другим обязательным платежам, а также сумм штрафов и иных санкций;

таможенных платежей, пени и штрафов, взимаемых таможенными органами;

недоимок по взносам платежей, штрафов и иных санкций в государственные внебюджетные фонды: в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования, Государственный фонд занятости населения, Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования.

Бесспорное взыскание средств со счетов фирм-плательщиков производится по исполнительным документам, выданным судами, нотариусами, арбитражными судами. Инкассовые поручения, основанные на распоряжениях арбитражного суда, решениях суда, предъявляются при соответствующих подлинных исполнительных документах, при этом делается ссылка на пункт акта законодательства, которым взыскателю предоставлено право списания средств в бесспорном порядке. Кроме этого, в документах на списание средств должны содержаться полные и точные наименования взыскателя и плательщика, размер взыскиваемой суммы, а также указано, с какого счета плательщика подлежит списанию взыскиваемая сумма.

Законодательством предусматривается также возможность безакцептного списания средств со счетов фирм-плательщиков как разновидность бесспорного списания. Право на безакцептное списание может быть предоставлено одной из сторон договора при расчетах за отпускаемую электрическую и тепловую энергию, услуги водоснабжения (за исключением жилищно-коммунальных, бюджетных организаций и населения), а также за электроэнергию, отпускаемую АЭС, за почтовые, телеграфные и телефонные услуги, оказываемые предприятиями связи.

При одногородних расчетах инкассовые поручения с приложением исполнительных документов, а также распоряжения на списание средств со счетов фирм-плательщиков предоставляются взыскателем на инкассо непосредственно учреждению банка, где ведется счет плательщика, а при иногородних расчетах — учреждению банка, обслуживающему взыскателя.

Банк, получивший от фирмы-клиента инкассовое поручение, называется банком-эмитентом, если этот же банк осуществляет расчетно-кассовое обслуживание плательщика и получателя средств, он одновременно является и исполняющим банком. Банк-эмитент, получивший поручение на осуществление расчета по инкассо от фирмы-клиента, вправе привлекать для его выполнения иной банк (исполняющий банк), направив ему при этом соответствующие документы.

Средства, списанные исполняющим банком со счета плательщика, т.е. инкассированные суммы, должны быть немедленно переданы в распоряжение банку-эмитенту, который обязан зачислить эти средства на счет клиента. Однако исполняющий банк

вправе удержать из инкассированных сумм причитающиеся ему вознаграждение и возмещение расходов.

В том случае, если платеж и (или) акцепт не были получены, исполняющий банк обязан известить банк-эмитент о причинах неплатежа или отказа от акцепта, а банк-эмитент в свою очередь известить об этом фирму-клиента, запросив при этом у него указания относительно дальнейших действий.

При отсутствии какого-либо документа или несоответствии документов по внешним признакам инкассовому поручению исполняющий банк немедленно извещает об этом лицо, от которого было получено инкассовое поручение. В случае неустранения указанных недостатков банк может возвратить документы без исполнения.

Хозяйственная практика показала, что успешное применение инкассовой формы расчетов возможно при наличии двух условий:

отлаженной банковской системы;

эффективного государственного механизма контроля исполнения хозяйственных договоров.

6. КЛИРИНГОВЫЕ РАСЧЕТЫ

Клиринг представляет собой способ безналичных расчетов, основанный на зачете взаимных требований и обязательств юридических и физических лиц за товары. Зачет взаимных требований или клиринговые расчеты — обслуживание расчетов, предполагающих взаимные поставки товаров и услуг, без реального использования денежных средств.

Сущность клиринга заключается в том, что равновеликие суммы взаимных требований фирм-кредиторов и обязательств фирм-должников друг другу погашаются, а платежи осуществляются лишь на разницу. Зачет взаимных требований может быть организован, когда несколько фирм связаны между собой как встречной, так и последовательной передачей продукции или оказанием услуг.

Основной объем зачетов происходит с участием банка, но возможна и их организация между предпринимательскими фирмами, минуя банки. В соответствии с п. 1.4 Положения о безналичных расчетах в этом случае в банк представляется поручение или чек на незачтенную сумму.

Клиринговые расчеты между фирмами, без участия банков, осуществляются при наличии постоянных хозяйственных связей по взаимному отпуску товаров или оказанию услуг. Сроки и порядок расчетов устанавливаются соглашением контрагентов. Зачет взаимных требований производится самими предприятиями, а на их счетах в банках отражаются только сальдо.

Клиринг позволяет значительно сократить сумму взаимной задолженности, прервать цепочку неплатежей, достичь экономии платежных средств на сумму зачтенного оборота, расширить сферу безналичных расчетов и облегчить управление ими. Основные преимущества этой формы расчетов:

высокая скорость обращения средств;

сравнительно высокая надежность расчетов;

низкие трансакционные издержки на совершение расчетов и простота самих платежных трансакций.

Эти достоинства проявляются при одном непременном условии, когда данная форма расчетов обслуживает встречное движение необходимых обоим контрагентам товаров и услуг. В современной хозяйственной практике это условие часто нарушается. В обслуживаемый этой формой расчетов круг товаров включаются ненужные одному из контрагентов товары, и он вынужден реализовывать эти товары, увеличивая тем самым общие платежные трансакционные издержки. Такие трансакции принято называть бартерными операциями.

7. ВЕКСЕЛЬНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

В условиях отсутствия у многих фирм достаточного количества реальных денежных средств широкое распространение получает вексельная форма расчетов.

В процессе предпринимательской деятельности предприятия может возникнуть такая ситуация, когда в результате недостатка финансовых ресурсов покупатель продукции не может сразу рассчитаться с поставщиком. В этом случае поставщик (продавец) предоставляет отсрочку платежа за свой товар и получает от покупателя не деньги, а вексель.

Вексель — ценная бумага, подтверждающая безусловное денежное обязательство должника уплатить в установленный срок указанную сумму денег владельцу векселя (векселедержателю).

В 1936 г. СССР присоединился к Женевской конвенции, утвердившей Единообразный вексельный закон (ЕВЗ). На основе ЕВЗ ЦИК и СНК СССР в 1937 г. приняли Положение о переводном и простом векселе, действие которого было подтверждено Федеральным законом от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ «О простом и переводном векселе».

На основе ЕВЗ построено законодательство многих стран мира — Австрии, Бельгии, Бразилии, Болгарии, Венгрии, Германии, Греции, Дании, Италии, Ирака, Ливана, Люксембурга, Японии, Югославии, Швеции и др.

В Англии, Австралии, Израиле, США, Канаде, ЮАР, на Филиппинах, Кипре и в некоторых других странах вексельное за-

конодательство основано на английском законе о переводных векселях 1882 г., отличном от ЕВЗ. Кроме этого, в некоторых странах (Египет, Иран) вексельное законодательство не соответствует ни ЕВЗ, ни англо-американскому праву.

Законодательство конкретной страны следует учитывать при выписке международных векселей, ибо процедура платежа по ним будет регулироваться нормативными актами той страны, где происходит платеж.

Вексель — это разновидность долгового обязательства, составленного в строго определенной форме, дающего бесспорное право требовать уплаты обозначенной в векселе суммы по истечении срока, на который он выписан.

Основные характеристики векселя:

это строго формальный документ, и отсутствие любого из обязательных реквизитов делает его недействительным;

это безусловное денежное обязательство, так как приказ его оплатить и принятие обязательств по оплате не могут быть ограничены никакими условиями;

это абстрактное обязательство, так как в его тексте не допускаются никакие ссылки на основание его выдачи;

предметом вексельного обязательства могут быть только деньги.

7.1. Виды векселей

Существует следующая классификация векселей:

1. В зависимости от характера движения:

простой (соло-вексель);

переводный (тратта).

2. В зависимости от возможности держателя векселя переуступить право получения денег другому лицу:

именной («Платите предприятию»);

ордерный («Платите предприятию или его приказу любому другому предприятию»);

предъявительский («Платите предъявителю»).

3. В зависимости от формы взыскания дохода по векселю (плата за вексель):

процентный — в оформлении векселя указывается процент, который должен быть выплачен предъявителю на дату гашения векселя. Если при заполнении векселя процент указан — он автоматически становится процентным;

дисконтный — в этом случае в векселе заложен дисконт при продаже-передаче, т.е. существует разница между ценой реализации и ценой погашения векселя.

4. В зависимости от срока обращения:

краткосрочный — со сроком обращения до 3 месяцев;

среднесрочный — со сроком обращения от 3 месяцев до 1 года;

долгосрочный — со сроком обращения более года.

5. В зависимости от содержания:

финансовый вексель — вексель, плательщиками по которому выступают банки и Министерство финансов РФ. Финансовыми векселями оформляются ссудные сделки в денежной форме;

товарный (коммерческий) вексель — вексель, используемый для кредитования торговых операций, когда покупатель, не обладая в момент сделки достаточной суммой денег, предлагает продавцу вместо них другое платежное средство — вексель, который может быть как его собственным, так и чужим, но имеющим передаточную надпись;

фиктивный вексель — вексель, выдача которого не связана с реальным движением ни товарных, ни денежных ценностей. В его основе лежит стремление получить дешевый кредит у третьего лица путем выписки векселей друг на друга (дружеские векселя) или выписки векселей на вымышленных лиц (бронзовые векселя). Это создает фиктивный капитал векселедержателя;

обеспечительский вексель — вексель, выписываемый для обеспечения ссуды ненадежного заемщика. Он хранится на депонированном счете должника и не предназначается для дальнейшего оборота. Если платеж совершается в срок, то вексель погашается, если нет — то должнику предъявляется вексель.

Именно товарные векселя служат основой вексельного оборота.

Особенности товарных векселей:

1) товарные векселя могут выпускать юридические лица, расположенные на территории РФ и являющиеся таковыми по действующему законодательству;

2) товарные векселя выписываются на бланках единого образца, установленных Минфином РФ;

3) товарные векселя используются при расчетах между предприятиями за поставку товаров, выполненные работы и услуги. Товарный вексель представляет собой дополнительное обеспечение кредиторской задолженности;

4) сумма, на которую выписывается вексель, отражается в бланке векселя. В бухгалтерском учете товарные векселя учитываются по вексельной сумме, т.е. по номиналу векселя;

5) товарный вексель применяется при заключении хозяйственных сделок на срок не более 180 дней.

Основными участниками вексельной сделки являются *векселедатель* (должник), *векселедержатель* (владелец векселя) и *плательщик*. В зависимости от того, кто выступает в качестве плательщика по векселю — сам векселедатель или третье лицо, различают две разновидности векселей: простой и переводный.

Простой вексель — это ценная бумага, содержащая простое, ни чем не обусловленное обязательство векселедателя уплатить определенную денежную сумму в определенный срок и в определенном месте векселедержателю или его приказу.

Простой вексель выписывается заемщиком (векселедателем) и содержит обязательство платежа кредитору (векселедержателю), т. е. векселедатель обязуется произвести платеж лично. Процесс обращения простого векселя может быть представлен схемой (см. рис. 6.7).

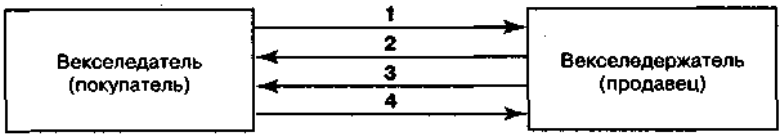


Рис. 6.7. Схема движения простого векселя

1 — покупатель выдает вексель продавцу;
2 — продавец отгружает товар;
3 — продавец предъявляет вексель к оплате в установленный срок;
4 — покупатель оплачивает поставленный товар — гасит вексель.

Переводный вексель, или *тратта,*— это ценная бумага, содержащая приказ векселедержателя по отношению к плательщику об уплате указанной в векселе суммы денег третьему лицу.

Переводный вексель выписывается кредитором (трассантом) и содержит приказ должнику (трассату) об уплате обозначенной суммы третьему лицу (ремитенту). Процесс обращения переводного векселя схематично изображен на рис. 6.8. В переводном векселе участвуют три лица, и они имеют следующие названия:

векселедатель (трассант, кредитор) — лицо, выписавшее вексель и дающее приказ об его оплате;

плательщик (трассат, должник) по векселю — лицо, которому адресован приказ об оплате векселя;

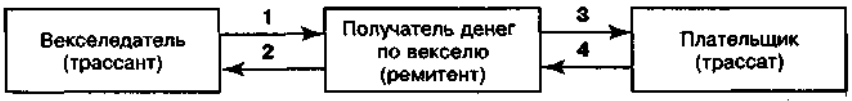


Рис. 6.8. Схема движения переводного векселя

1 — выписка векселедателем переводного векселя;
2 — отгрузка товаров, оказание услуг;
3 — направление векселедержателем переводного векселя плательщику для получения акцепта;
4 — направление акцептованного векселя плательщиком векселедержателю.

получатель денег по векселю (ремитент) — лицо, предъявляющее вексель к оплате и получающее деньги по векселю.

Само название «переводный вексель» говорит о том, что обязательства векселедателя переводятся на плательщика.

Обязательство платежа по переводному векселю носит условный характер, т.е. трассант обязуется уплатить в случае, если плательщик не уплатит. Естественно, что для возникновения обязательств по переводному векселю ремитент должен вовремя представить его к акцепту и платежу, так как невыполнение этих условий может быть отнесено к его вине.

Существуют три основных отличия простого и переводного векселя.

1. Простой вексель — это обычная долговая расписка должника, т.е. обещание уплатить по векселю определенную сумму. А переводный вексель — это предложение кредитора должнику уплатить векселедержателю определенную сумму денег.

2. Простой вексель предполагает участие двух лиц — векселедателя (должника) и векселедержателя (кредитора). В переводном векселе участвуют три лица: векселедатель (кредитор по отношению к плательщику по векселю), плательщик по векселю (дебитор) и получатель денег по векселю (кредитор по отношению к векселедателю).

3. В простом векселе векселедатель является плательщиком, поэтому акцепт простого векселя не требуется. В переводном векселе кредитор предлагает своему дебитору оплатить долг не ему, а третьему лицу, поэтому акцепт переводного векселя обязателен.

7.2. Реквизиты переводного векселя

Поскольку вексель является ценной бумагой, к нему предъявляются жесткие требования относительно формы и содержания.

Переводный вексель содержит:

наименование «вексель»;

простое и ничем не обусловленное предложение уплатить определенную сумму денег;

наименование плательщика (должника, трассата);

указание срока платежа;

указание места, в котором должен быть совершен платеж;

наименование получателя платежа (ремитента), которому или приказу которого платеж должен быть совершен;

указание даты и места составления векселя;

подпись векселедателя.

Документ, в котором отсутствует какой-либо из перечисленных реквизитов, не имеет силы переводного векселя, кроме случаев, когда отсутствие определенных реквизитов дает основание их однозначной трактовки, установленной Единообразным вексельным законом. В частности, переводный вексель, срок платежа по которому не указан, рассматривается как подлежащий оплате по предъявлении.

Далее рассмотрим основные реквизиты переводного векселя.

1. **Вексельные метки.** Чтобы отличить вексель от родственных ему документов, необходимо прежде всего его озаглавить словом «вексель».

2. **Вексельная сумма.** Как уже отмечалось выше, вексель — это абстрактное обязательство оплатить определенную сумму денег. Для векселедержателя безразлично, какая сделка лежала в основе отношений продавца и покупателя. Поэтому вексельная сумма не может сопровождаться какими-либо ссылками на обязательства по сделке. Если они существуют, то документ теряет силу векселя. Вексельная сумма должна быть точно указана в тексте векселя прописью или цифрами. В случае разногласий между суммой, указанной цифрой и указанной прописью, верной считается сумма, указанная прописью. При переходе векселя от одного владельца к другому дробление вексельной суммы не допускается.

Если существует разногласие между обозначенной несколько раз суммой прописью или цифрами, верной считается меньшая сумма. Никакие исправления вексельной суммы не допускаются, даже оговоренные подписью векселедателя.

3. **Наименование и адрес плательщика** обычно указывается слева внизу векселя. Плательщиком может быть и юридическое и физическое лицо.

4. **Срок платежа.** Различают следующие сроки платежа:

по предъявлении;

во столько-то времени от предъявления;

во столько-то времени от составления;

на определенный день.

По предъявлении. Переводный вексель сроком «по предъявлении» оплачивается при его предъявлении. Он должен быть предъявлен к платежу в течение одного года со дня его составления. Векселедатель может сократить этот срок или обусловить срок более продолжительный («По предъявлении, но не позднее 10 августа 1999 г.»). Векселедатель может установить, что переводный вексель сроком «по предъявлении» не может быть предъявлен к платежу ранее определенного срока. Этот способ неудобен для плательщика, так как необходимо постоянно иметь определенную сумму денежных средств для погашения векселя.

Во столько-то времени от предъявления. Днем предъявления в этом случае считается либо дата акцепта, либо дата протеста векселя плательщиком. Запись в тексте векселя в этом случае имеет вид «оплатите через (число дней) после предъявления». Если иное не оговорено в векселе, то срок от составления до оплаты векселя не должен превышать одного года. Например, вексель с оплатой через два месяца со дня представления, составленный 1 сентября, должен быть представлен к оплате не позже 1 июля. В таком случае вексель удобен плательщику, так как он может подготовиться к платежу.

Во столько-то времени от составления. Отсчет времени начинается со следующего дня после даты составления векселя. Срок платежа считается наступившим в последний день, указанный в векселе, а не на следующий день. Если срок платежа определяется месяцами от даты составления, то он наступает в то число последнего месяца, которое соответствует числу написания векселя, если такого числа нет, то — в последнее число этого месяца.

Если срок платежа назначен на начало, середину, конец месяца, то под этим подразумеваются 1-е, 15-е и последнее числа месяца.

На определенный день. В векселе указывается конкретная дата платежа, например: «Обязуюсь оплатить 15 сентября 2000 г.»

Держатель векселя сроком на определенный день или во столько-то времени от составления или от предъявления предъявляет переводный вексель к платежу либо в день, когда он должен быть оплачен, либо в один из двух следующих рабочих дней.

Если срок платежа — нерабочий день, платеж по такому векселю может быть потребован в первый следующий рабочий день.

Если в векселе не указан никакой срок платежа, то он, согласно Положению о переводном и простом векселе, считается векселем с платежом по предъявлении.

5. **Место платежа** должно быть указано на векселе. Если иное не оговорено, то местом платежа обычно считается место нахождения плательщика; кроме этого, в векселе может быть указан банк, где должен быть произведен платеж.

Вексель считается недействительным, если на нем указано несколько мест платежа, при отсутствии указания в векселе и места платежа, и места нахождения плательщика он также считается недействительным.

6. **Наименование получателя платежа.** Обычно на векселе пишется: «Платите приказу (наименование ремитента)». При этом указывается конкретное лицо. Выставление векселей на предъявителя не допускается.

7. **Указание даты и места составления векселя**. Место нахождения векселедателя и место составления векселя могут не совпадать.

Если место составления не указано, им считается место нахождения векселедателя, если и этого в векселе нет, то вексель считается недействительным.

Местом составления не могут быть указаны обобщающие территориальные единицы, например, Московская область или аналогичные, но указание в качестве места составления города Москвы вполне допустимо.

Указание времени составления векселя необходимо для того, чтобы определить в случае возникновения спора, был ли векселедатель в момент выдачи векселя дееспособен или мог ли он вообще в это время принимать на себя вексельные обязательства.

Дата составления играет важную роль в векселях со сроком оплаты «во столько-то времени от составления», «по предъявлении», «во столько-то времени от предъявления». Векселя с нереальными сроками составления, например 30 февраля, считаются недействительными.

8. **Подпись векселедателя.** Перед подписью трассанта указываются его полное наименование и местонахождение. Эти данные могут наноситься типографическим способом, подпись же векселедателя делается рукописным путем. Без нее вексель считается недействительным.

Если вексель выставляется предприятием, то он подписывается двумя лицами, визирующими денежные документы.

7.3. Простой вексель

Как уже отмечалось, в простом векселе участвуют два лица, его выписывает и подписывает должник, обязуясь возвратить определенную сумму в определенный срок в определенном месте. К обязательным реквизитам простого векселя относятся:

наименование «вексель», включенное в текст документа и написанное на языке, на котором этот документ составлен;

простое и ничем не обусловленное обязательство уплатить определенную сумму;

указание места платежа;

указание срока платежа;

указание даты и места составления векселя;

подпись векселедателя;

наименование получателя платежа, которому или приказу которого он должен быть совершен.

Так как простой вексель выписывается должником, то его нет необходимости акцептовать. В остальном к простому векселю полностью применимы нормы переводного векселя.

7.4. Передача векселя

При использовании векселя в хозяйственной практике следует учитывать двоякую природу векселя.

Во-первых, вексель — это ценная бумага, и как следствие он является объектом самостоятельных гражданских прав — его можно продать, внести в залог, внести в уставный капитал и т.п.

Во-вторых, вексель — это документ, удостоверяющий имущественное право требования (право требования платежа).

Поэтому при передаче векселя третьему лицу передается как сам вексель, так и права по нему. Передача векселя оформляется актом передачи, который составляется и подписывается обеими сторонами сделки.

Права по векселю передаются путем совершения на нем передаточной надписи — индоссамента, выполняемой на оборотной стороне векселя или на добавочном листе (аллонже). Лицо, передающее вексель по индоссаменту, называется индоссантом, лицо, получающее вексель по индоссаменту, — индоссатом (индоссатором). Действие по передаче векселя называется индоссированием (индоссацией).

Возможность передачи векселя с помощью индоссамента увеличивает обращаемость векселя и добавляет к выполняемой им функции средства расчетов функцию средства погашения взаимных долговых обязательств. Погашение обязательств при помощи векселя уменьшает потребность в деньгах.

Закон не ограничивает круг лиц, которым может передаваться вексель, но при этом частичный индоссамент недействителен.

На рис. 6.9 изображены виды индоссаментов:

полный (именной) индоссамент — держатель ставит на обороте векселя свою подпись и указывает наименование лица, которому передается право получения денег по векселю;

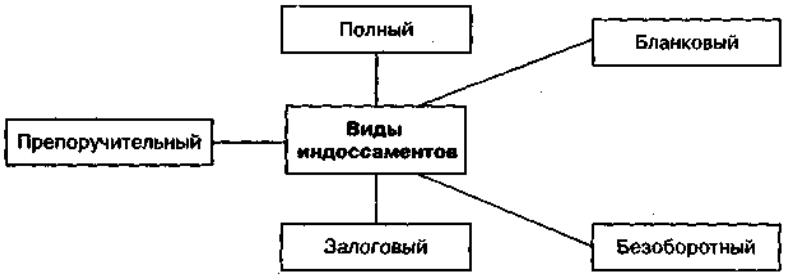


Рис. 6.9. Основные виды индоссаментов

бланковый индоссамент — держатель только ставит на обороте векселя свою подпись, в результате чего вексель становится предъявительским документом;

безоборотный индоссамент — держатель включает в текст индоссамента пометку «без оборота на меня», если он хочет исключить ответственность за платеж по векселю;

препоручительный индоссамент (форма именного индоссамента с пометкой «на инкассо») — состоит в передаче векселя на инкассо банку с поручением получить по нему платеж от плательщика и обеспечить выполнение всех обязательств по векселю. При инкассировании векселей банк не отвечает за платеж и не несет никакого риска, так как он должен лишь выполнить поручение фирмы-клиента: в срок представить вексель плательщику, получить означенную в нем сумму и передать ее клиенту;

залоговый индоссамент (форма именного индоссамента с пометкой «в залог») применяется при передаче банку в залог векселей в качестве обеспечения предоставленного им кредита. Векселя принимаются в этом случае в обеспечение не на полную стоимость, а на 60—70% их суммы или меньше, в зависимости от качества векселя. В отличие от препоручительного индоссамента банк при определенных условиях имеет право удержать часть суммы платежа по векселю в случае, если фирма-клиент не выполняет обязательств по кредиту.

Если индоссамент бланковый, то векселедержатель получает следующие права:

заполнить бланк своим именем или именем другого лица;

индоссировать в свою очередь вексель посредством бланка или на имя другого лица;

передать вексель другому лицу, не заполняя бланка и не совершая индоссамента.

Индоссант отвечает за платеж по векселю в том случае, если основные плательщики оказываются не способны покрыть долги. Все организации, проставляющие индоссамент, несут солидарную ответственность. В случае отказа плательщика оплатить вексель он предъявляется любому индоссанту в любом порядке, последний обязан оплатить и затем имеет к должнику право обратного требования. Это положение не действует, если индоссант снимает с себя ответственность, сделав пометку «без оборота» после передаточной надписи. Однако такая пометка, как правило, порождает сомнения в надежности векселя и в дальнейшем снижает его ликвидность.

Вексель не может быть индоссирован в том случае, если в строке, определяющей, приказу кого передается вексель (на лицевой стороне), проставлено «не приказу» или если вексель уже был опротестован.

7.5. Аваль векселя

Аваль векселя — вексельное поручительство, форма финансового поручительства, по которому третья сторона (обычно банк) гарантирует платеж по векселю. Аваль может быть распространен на всю сумму векселя или на определенную его часть. Аваль оформляется на лицевой стороне векселя или на дополнительном документе, к нему прилагаемом, — аллонже. Он выражается обычно словами «аваль», «считать за аваль» и подписывается тем, кто выдает аваль.

В качестве аваля можно рассматривать одну лишь подпись, поставленную на лицевой стороне векселя, если только она не является подписью плательщика или векселедателя.

Аваль может обеспечить выполнение вексельного обязательства со стороны любого лица, несущего ответственность по векселю, — векселедателя, акцептанта, индоссанта. Поэтому в авале должно быть указано, за чей счет он дан. При отсутствии такого указания он считается данным за счет векселедателя.

После оплаты векселя авалист приобретает права, вытекающие из переводного векселя. Аваль увеличивает надежность векселя и тем самым способствует вексельному обращению.

7.6. Акцепт векселя

Посредством акцепта плательщик принимает на себя обязательство оплатить переводный вексель в срок. Переводный вексель до наступления срока платежа может быть предъявлен векселедержателем для акцепта плательщику по месту его жительства. В переводном векселе векселедатель может установить, что вексель должен быть предъявлен к акцепту с назначением или без назначения срока. Однако он может запретить в векселе предъявление его к акцепту в тех случаях, когда:

вексель подлежит оплате у третьего лица или в ином месте, чем место жительства плательщика;

вексель подлежит оплате через определенный срок по предъявлении.

Векселедатель может также обусловить, что предъявление к акцепту не может иметь место ранее назначенного срока.

Акцепт отмечается на переводном векселе. Он выражается словом «акцептован» или другим аналогичным по смыслу словом. При этом нужно знать, что простая подпись плательщика, сделанная на лицевой стороне векселя, имеет силу акцепта. Если надпись об акцепте зачеркнута до возвращения векселя, то считается, что в акцепте было отказано.

Акцепт по векселю является простым и ничем не обусловленным, плательщик может ограничить его определенной частью вексельной суммы.

Если векселедатель указал в переводном векселе место платежа, отличное от места жительства плательщика, не указав при этом третьего лица, у которого платеж должен быть совершен, то плательщик может указать такое лицо при акцепте. Отсутствие такого указания означает, что акцептант обязался произвести платеж сам в месте платежа.

Срок оплаты векселя — в течение двух рабочих дней с даты предъявления.

Если переводный вексель выписан в валюте, не имеющей хождения в месте платежа, то сумма его может быть уплачена в другой валюте по курсу на день наступления срока платежа. Если должник просрочил платеж, то векселедержатель может потребовать пересмотреть курс на день платежа.

7.7. Протест векселя

Нормальный процесс вексельного обращения завершается оплатой векселя в срок. Закон не допускает отсрочки платежа по векселю, за исключением случаев, когда она вызвана форс-мажорными обстоятельствами.

Если какие-либо обязательства, связанные с платежом по векселю, не выполняются, держатель векселя должен обратиться в нотариальную контору по месту нахождения плательщика с просьбой удостоверить факт отказа официальным документом. Нотариальная контора в день принятия векселя к протесту предъявляет плательщику или третьему лицу требование о платеже или акцепте векселя. Если после этого совершен платеж, нотариальная контора возвращает вексель держателю с надписью о совершении платежа.

Если на требование произвести акцепт или платеж векселя плательщик отвечает отказом, нотариусом составляется акт определенной формы о протесте в неплатеже или в неакцепте. Нотариально удостоверенный отказ плательщика от оплаты носит название вексельного протеста. Протест может быть в неакцепте и в неплатеже. По отношению к простому векселю возможен только протест в неплатеже, так как простой вексель, как уже отмечалось, не нуждается в акцепте.

Протест векселя дает держателю право на предъявление регрессионного иска к ответственным по векселю лицам — ко всем вместе или к каждому в отдельности.

Законом установлены сроки вексельного протеста:

протест в неакцепте должен быть совершен до срока платежа;

протест в неплатеже — в один из двух рабочих дней, следующих за сроком платежа.

По истечении сроков, установленных для протеста векселя, держатель теряет право на регресс, но не лишается права на иск к акцептанту.

Векселедержатель должен известить своего индоссанта и векселедателя о неакцепте или о неплатеже в течение 4 рабочих дней, следующих за днем протеста. Каждый последующий индоссант должен в течение 2 рабочих дней, которые следуют за днем получения извещения, сообщить своему предыдущему индоссанту о полученном им извещении, и так далее, восходя до векселедателя.

Векселедержатель, неся определенные издержки, вызванные совершением протеста векселя и неполучением платежа по нему, вправе требовать с обязанных лиц большую сумму, чем указано в векселе. Согласно Положению о простом и переводном векселе эта сумма включает в себя:

неуплаченную вексельную сумму с процентами, если они были предусмотрены;

6% годовых, начиная со дня срока платежа по векселю по день удовлетворения;

пеня в размере 3% годовых, считая со дня срока платежа по день получения денег;

издержки, связанные с протестом.

Векселедержатель, не получивший платежа по векселю, имеет право на взыскание в судебном порядке причитающихся ему денег. Причем это право ограничивается временными пределами (срок вексельной давности). Законодательством устанавливаются различные сроки вексельной давности:

для предъявления иска по переводному векселю — 3 года со дня протеста;

для предъявления иска по простому векселю — 1 год со дня протеста;

для исковых требований индоссантов друг другу и к векселедателю — 6 месяцев со дня, в который индоссант оплатил вексель, или со дня предъявления к нему иска.

7.8. Расчет доходности векселей

Если срок обращения векселей менее 1 года, то при расчете доходности от операций с ними применяется формула простых процентов, которая имеет вид:

$$S = P \times \left(1 + \frac{b}{B \times 100} \times I\right),$$

где S — сумма, получаемая по векселю;
P — сумма первоначальных инвестиций;
b — время обращения векселя;
B — количество дней в году;
I — процентная ставка (в % годовых).

Существует несколько методов расчета по данной формуле.

Метод точных процентов подразумевает, что количество дней в году B равняется его календарной длительности, т.е. 365 или 366 дней.

Метод обыкновенных процентов подразумевает, что за количество дней в году принимается 360, а за количество дней в месяце — 30. При расчете доходности вексельных операций обычно принимается метод обыкновенных процентов.

Данная формула позволяет рассчитать как сумму, которая должна быть проставлена в векселе, так и размер первоначальных инвестиций в вексель.

Пример 1. Товар стоимостью 1,5 млн руб. поставлен под выписку векселя со сроком оплаты через 45 дней. Какова должна быть сумма, указанная в векселе, если продавец установил ставку за предоставляемый кредит в размере 70% годовых?

Решение:

$$S = 1\,500\,000 \times \left(1 + \frac{45}{360 \times 100} \times 70\right) = 1\,635\,000 \text{ руб.}$$

Пример 2. Необходимо определить сумму, уплачиваемую при индоссаменте векселя, если он выписан на сумму 1,5 млн руб., срок до наступления платежа — 150 дней, ставка предоставляемого кредита — 70% годовых.

Решение:

$$P = S : \left(1 + \frac{b \times I}{B \times 100}\right) = \frac{1\,500\,000}{\left(1 + \frac{150 \times 70}{360 \times 100}\right)} = 1\ 162\ 791 \text{ руб.}$$

7.9. Процедура учета векселей

Под учетом векселя понимается передача (продажа) его векселедержателем банку по индоссаменту до наступления срока платежа и получение за это вексельной суммы за вычетом определенного процента, называемого *учетным процентом* или *дисконтом*.

Банк при этом авансирует клиенту деньги и по наступлении срока платежа сам предъявляет вексель к оплате. Учитывая вексель, предъявитель, таким образом, избавляется от забот о возврате полученных денег, поскольку банк получает их непосредственно от векселедателей и лишь при неблагоприятном финансо-

вом их состоянии (если они не могут погасить вексель) обращается к предъявителю векселя.

К учету принимаются векселя, основанные только на товарных и коммерческих сделках.

Векселя передаются в банк по реестрам, при этом в самих векселях делается бланковый индоссамент, т.е. индоссамент без указания получателя. Банк рассматривает возможность учета векселя и в случае положительного решения вносит в индоссамент свои реквизиты. Кроме того, на лицевой стороне ставится штамп «Учтен».

При поступлении векселя банк проверяет его на соответствие формальным требованиям вексельного права: правильность заполнения всех реквизитов, полномочия лиц, поставивших подписи, а также подлинность этих подписей. Кроме того, анализируется экономическое положение клиента и индоссантов, поставивших подписи на векселе.

За учет векселей банк взимает учетный процент, который рассчитывается по следующей формуле:

$$C = \frac{K \times T \times П}{100 \times 360},$$

где K — сумма векселя (номинал);
T — срок от даты учета векселя до даты его погашения (процентный период);
$П$ — учетная ставка банка.

Соответственно на руки векселедержатель получит следующую сумму:

$$M = K - C.$$

Если платеж совершен после срока оплаты, то банк помимо вексельной суммы взимает с плательщика 6% годовых за время просрочки, пени, а также расходы по протесту, если они уже сделаны.

Пример 3. Вексель на сумму 1 млн руб. и с периодом обращения 180 дней учтен в банке за 30 дней до его погашения по учетной ставке 80% годовых. Необходимо определить сумму, полученную владельцем векселя.

Решение:

$$M = K - C = K - \left(\frac{K \times T \times П}{100 \times 360}\right) =$$

$$= 1\,000\,000 - \left(\frac{1\,000\,000 \times 180 \times 80}{100 \times 360}\right) = 600\,000 \text{ руб.}$$

8. КОНТРОЛЬ ЗА СВОЕВРЕМЕННОСТЬЮ ПРОВЕДЕНИЯ РАСЧЕТОВ

Основным законодательным актом, регулирующим порядок расчетов между предпринимательскими фирмами, является Указ Президента РФ от 20 декабря 1994 г. № 2204 «Об обеспечении правопорядка при осуществлении платежей по обязательствам за поставку товаров (выполнение работ или оказание услуг)» (в ред. Указа Президента РФ от 31 июля 1995 г. № 783). Данный Указ устанавливает, что обязательным условием договоров, предусматривающих поставку товаров (выполнение работ или оказание услуг), является определение срока исполнения обязательств по расчетам за поставленные по договору товары, выполненные работы или оказанные услуги.

В соответствии с Указом предельный срок исполнения обязательств по расчетам за поставленные по договору товары (выполненные работы, оказанные услуги) равен 3 месяцам с момента фактического получения товаров, выполнения работ, оказания услуг. Однако данное ограничение не распространяется на договоры по оказанию финансовых услуг.

Сумма неистребованной кредиторской задолженности по обязательствам, возникающим по договорам поставки, подлежит списанию по истечении 4 месяцев со дня фактического получения фирмой-должником товаров (выполнения работ, оказания услуг) как безнадежная дебиторская задолженность на убытки фирмы-кредитора, за исключением случаев, когда в его действиях отсутствует умысел. Предпринимательским фирмам следует учитывать, что убытки от списания безнадежной дебиторской задолженности не уменьшают налогооблагаемой прибыли.

Финансовый отдел фирмы в процессе производственно-хозяйственной деятельности обязан осуществлять контроль за полнотой и своевременностью расчетов как фирмы с партнерами, так и партнеров с фирмой. Предпринимательской фирмой должен вестись учет движения дебиторской и кредиторской задолженности. Во избежание незапланированных потерь фирме следует управлять дебиторской задолженностью, используя следующие приемы:

контроль и анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения;

анализ задолженности по видам продукции для определения невыгодных с точки зрения инкассации товаров (коэффициенты инкассации — отношение сумм, поступивших от погашения дебиторской задолженности различных периодов, к объемам реализации в эти периоды);

оценка возможности применения факторинга — продажи дебиторской задолженности;

установление потенциальной платежеспособности клиента и исключение из числа партнеров предприятия дебиторов с высоким уровнем риска.

Своевременность проведения платежей фирм-клиентов банками также контролируется как самими фирмами, так и государством в части исполнения банками платежных поручений налогоплательщиков на перечисление денежных средств в бюджет. В частности, письмом Министерства РФ по налогам и сборам от 12 января 1999 г. предусматривается бесспорное списание с корреспондентских счетов банков средств налогоплательщиков на перечисление в бюджет, если эти средства не были переведены банком своевременно.

Контрольные вопросы

1. Почему расчеты платежными поручениями являются основной формой безналичных расчетов?
2. Опишите схему документооборота при расчетах платежными поручениями.
3. В чем сущность чековой формы расчетов?
4. Перечислите обязательные реквизиты чека.
5. Охарактеризуйте аккредитивную форму расчетов.
6. Перечислите преимущества и недостатки аккредитива как для поставщика, так и для покупателя.
7. Какие основные виды аккредитивов используются для расчетов?
8. В чем суть расчетов платежными требованиями-поручениями?
9. Охарактеризуйте расчеты по инкассо, в каком случае они применяются?
10. Что такое клиринговые расчеты?
11. В каком случае используется вексельная форма расчетов?
12. Какие виды векселей вы знаете?
13. Назовите особенности использования переводного векселя.
14. Что такое индоссамент векселя? Назовите его разновидности.
15. Каким образом осуществляется протест векселя?

Глава 7
ФОРМЫ ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Финансирование предпринимательских фирм — это совокупность форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства. Под финансированием понимается процесс образования денежных средств или в более широком плане — процесс образования капитала фирмы во всех его формах. Понятие «финансирование» довольно тесно связано с понятием «инвестирование», если финансирование — это образование денежных средств, то инвестирование — это их использование. Оба понятия взаимосвязаны, однако первое предшествует второму. Фирме невозможно планировать какие-либо инвестиции, не имея источников финансирования. Вместе с тем образование финансовых средств фирмы происходит, как правило, с учетом плана их использования.

Финансирование может быть: внутренним и внешним.

Внешнее финансирование означает, что капитал был предоставлен предпринимательской фирме из внешних источников, основные формы внешнего финансирования — это эмиссия ценных бумаг; привлечение банковских кредитов; использование коммерческого кредита; продажа паев банкам или другим предпринимательским структурам; получение безвозмездной финансовой помощи и др.

Наряду со средствами финансирования, полученными из внешних источников, у предпринимательской фирмы имеется возможность использования внутренних ресурсов, которые образуются в процессе их хозяйственной деятельности. К ним относятся отчисления от прибыли в резервы, создание различных фондов, аккумуляция амортизационных отчислений, продажа части ненужного или демонтированного для замены технологического оборудования или другого имущества фирмы.

В данной главе основное внимание будет уделено источникам внешнего финансирования.

1. ЭМИССИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ

Целью эмиссии ценных бумаг является привлечение необходимого объема денежных средств в минимально возможные сроки.

Эмиссия может быть первичной или дополнительной. Первичная эмиссия ценных бумаг осуществляется при учреждении акционерного общества. Дополнительная эмиссия проводится, если фирма нуждается в привлечении дополнительных финансовых средств. Дополнительный выпуск акций может быть осуществлен лишь после утверждения общим собранием итогов предыдущей эмиссии, внесения в уставный капитал изменений, обусловленных фактической реализацией ранее выпущенных акций и погашением нереализованных акций. Кроме этого, при дополнительной эмиссии ценных бумаг акционеры — владельцы голосующих акций имеют преимущественное право на их приобретение.

В соответствии с Федеральным законом РФ от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» эмиссионная ценная бумага — это любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая характеризуется одновременно следующими признаками:

закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных законодательством формы и порядка;

размещается выпусками;

имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.

В соответствии с указанным Законом в России эмиссионными ценными бумагами являются акции и облигации.

Акция — это эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Предпринимательская фирма может эмитировать простые и привилегированные акции.

Облигация — это эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента облигации в предусмотренный ею срок ее номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента. Фирма-эмитент может выпускать облигации с единовременным сроком погашения или со сроком погашения по сериям в определенные сроки.

Акционерное общество вправе выпускать облигации, обеспеченные залогом определенного имущества общества, либо облигации под обеспечение, предоставленное обществу для целей выпуска облигаций третьими лицами, и облигации без обеспечения. Выпуск облигаций без обеспечения допускается не ранее третьего года существования общества и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов общества.

Процедура эмиссии ценных бумаг предпринимательской фирмой включает в себя несколько этапов, которые схематично изображены на рис. 7.1.

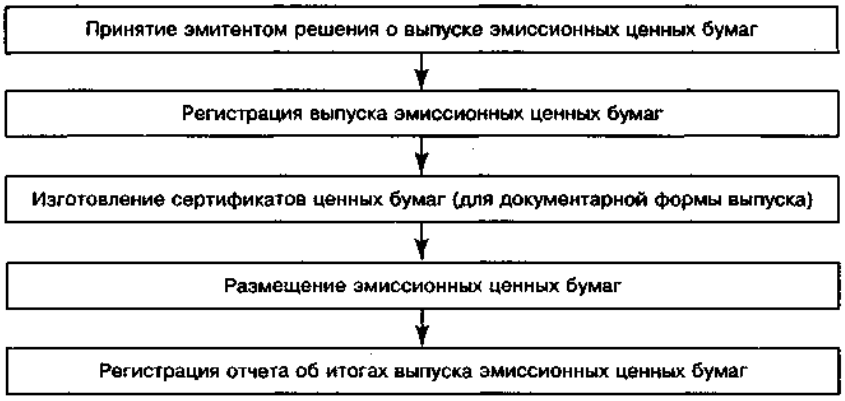


Рис. 7.1. Этапы эмиссии ценных бумаг

Принятию решения о выпуске ценных бумаг предшествуют следующие основные мероприятия:

анализ конъюнктуры фондового рынка;

оценка инвестиционной привлекательности эмитируемых ценных бумаг;

определение целей эмиссии;

определение объема эмиссии;

определение формы, номинала и количества эмитируемых ценных бумаг.

Анализ конъюнктуры фондового рынка, как правило, включает в себя: анализ спроса и предложения ценных бумаг, анализ динамики уровня цен, анализ объемов продаж ценных бумаг новых эмиссий и анализ ряда других показателей. В результате проведения такого анализа фирма должна определить уровень реагирования фондового рынка на появление новых эмитируемых ценных бумаг.

Оценка инвестиционной привлекательности эмитируемых ценных бумаг проводится с учетом перспективности развития отрасли деятельности фирмы в сравнении с другими отраслями, конкурентоспособности производимой продукции, а также с учетом финансового состояния фирмы. В результате определяется возможная степень инвестиционной предпочтительности акций данной фирмы в сравнении с обращающимися акциями других компаний.

Эмиссия ценных бумаг — это достаточно сложный и дорогостоящий процесс, поэтому цели эмиссии должны быть значимыми в

стратегии развития предпринимательской фирмы. Основными целями эмиссии ценных бумаг могут быть:

осуществление реального инвестирования, связанного с расширением или диверсификацией производственной деятельности;

изменение структуры используемого капитала, т.е. повышение доли собственного капитала, например, с целью повышения уровня финансовой устойчивости фирмы;

другие цели, которые требуют от фирмы быстрой аккумуляции значительного объема капитала.

Достаточно важно также при принятии решения об эмиссии ценных бумаг правильно определить объем предполагаемой эмиссии. Объем эмиссии определяется исходя из ранее рассчитанной потребности в дополнительном финансировании за счет внешних источников.

В заключение фирма должна определить форму, номинал и количество эмитируемых ценных бумаг. Эмиссионные ценные бумаги могут выпускаться в одной из следующих форм:

именные ценные бумаги документарной формы выпуска (именные документарные ценные бумаги);

именные ценные бумаги бездокументарной формы выпуска (именные бездокументарные ценные бумаги);

ценные бумаги на предъявителя документарной формы выпуска (документарные ценные бумаги на предъявителя).

Выбранная форма ценных бумаг должна однозначно определяться в учредительных документах предпринимательской фирмы или в решении о выпуске ценных бумаг и проспекте эмиссии ценных бумаг. Кроме этого, фирма должна определить, какие ценные бумаги будут выпускаться, т.е. акции или облигации, и их конкретный вид.

Номинал ценных бумаг определяется с учетом основных категорий предстоящих их покупателей. Количество эмитируемых ценных бумаг определяется исходя из объема эмиссии и номинала одной ценной бумаги. В процессе одной эмиссии может быть установлен только один вариант номинала акций.

После выполнения перечисленных мероприятий фирма готовит решение о выпуске эмиссионных ценных бумаг, которое должно содержать:

полное наименование эмитента и его юридический адрес;

дату принятия решения о выпуске ценных бумаг;

наименование уполномоченного органа эмитента, принявшего решение о выпуске;

вид эмиссионных бумаг;

отметку о государственной регистрации и государственный регистрационный номер ценных бумаг;

права владельца, закрепленные одной ценной бумагой;

порядок размещения эмиссионных ценных бумаг;

обязательство эмитента обеспечить установленные законодательством РФ права владельца;

указание количества эмиссионных ценных бумаг в данном выпуске;

указание общего количества выпущенных эмиссионных ценных бумаг с данным государственным регистрационным номером и их номинальную стоимость;

указание формы ценных бумаг;

печать эмитента и подпись руководителя эмитента.

Решение о выпуске ценных бумаг составляется в двух или трех экземплярах, заверенных в регистрирующем органе. Один экземпляр хранится в регистрирующем органе, второй — у эмитента, а третий передается на хранение регистратору, если таковой имеется.

Эмиссия ценных бумаг подлежит обязательной государственной регистрации в Министерстве финансов РФ либо в министерстве финансов республик в составе РФ, краевых, областных, городских финансовых управлениях по месту нахождения предприятия (эмитента). Для регистрации выпуска эмиссионных ценных бумаг эмитент должен представить в регистрирующий орган следующие документы: заявление на регистрацию; решение о выпуске эмиссионных ценных бумаг; проспект эмиссии, если регистрация сопровождается регистрацией проспекта эмиссии; копии учредительных документов; документы, подтверждающие решение уполномоченного органа исполнительной власти на осуществление выпуска эмиссионных ценных бумаг, если такое разрешение необходимо.

Эмиссия ценных бумаг может осуществляться в форме открытого (публичного) размещения ценных бумаг среди потенциально неограниченного круга инвесторов и в форме закрытого (частного) размещения ценных бумаг среди заранее известного ограниченного круга инвесторов.

Для открытого размещения в обязательном порядке подготавливается и публикуется в печати проспект эмиссии, который должен содержать:

данные об эмитенте — юридический адрес эмитента, список всех учредителей и распределение уставного капитала между ними, структура органов управления с данными о персональном составе дирекции, информация о лицах, владеющих не менее чем 5% уставного капитала эмитента, список всех юридических лиц, в которых эмитент обладает более чем 5% уставного капитала, список всех представительств и филиалов эмитента и другие сведения;

данные о финансовом положении эмитента — бухгалтерские балансы и финансовые отчеты за последние три года, баланс и отчет на конец последнего квартала перед принятием решения об эмиссии, заверенные аудиторами; подробная расшифровка кредиторской задолженности; отчет о формировании и об использовании средств резервного фонда за последние три года, данные об уставном капитале эмитента; данные о предыдущих эмиссиях ценных бумаг;

сведения о предстоящем выпуске ценных бумаг — виды ценных бумаг и их количество; номинал одной акции, порядок выпуска, дата принятия решения о выпуске, дата начала и окончания размещения выпуска, ограничения на потенциальных инвесторов, цены и порядок оплаты приобретаемых владельцами эмиссионных ценных бумаг, порядок начисления дивидендов или процентов по ценным бумагам, направления использования средств, мобилизуемых путем выпуска ценных бумаг, с оценкой ожидаемой эффективности вложений и другие сведения.

Регистрация проспекта эмиссии производится при размещении эмиссионных ценных бумаг среди неограниченного круга владельцев или заранее известного круга владельцев, число которых превышает 500, а также в случае, когда общий объем эмиссии превышает 50 тыс. минимальных размеров оплаты труда. В случае публичной эмиссии эмитент обязан обеспечить доступ к информации, содержащейся в проспекте эмиссии, и опубликовать уведомление о порядке раскрытия информации в периодическом печатном издании с тиражом не менее 50 тыс. экземпляров.

Основаниями для отказа в регистрации выпуска эмиссионных ценных бумаг служат:

нарушение фирмой-эмитентом требований законодательства РФ о ценных бумагах, в том числе наличие в представленных документах сведений, позволяющих сделать вывод о противоречии условий эмиссии и обращения эмиссионных ценных бумаг законодательству РФ и несоответствии условий выпуска ценных бумаг законодательству РФ;

несоответствие представленных документов и состава содержащихся в них сведений требованиям законодательства РФ;

внесение в проспект эмиссии или решение о выпуске ценных бумаг ложных сведений либо сведений, не соответствующих действительности.

В процессе осуществления эмиссии ценных бумаг в документарной форме фирма-эмитент должна подготовить сертификат эмиссионной ценной бумаги — документ, зарегистрированный в органе государственной регистрации ценных бумаг и содержащий данные, достаточные для установления объема прав, закрепленных

ценной бумагой. Сертификат эмиссионной ценной бумаги должен содержать следующие обязательные реквизиты:

полное наименование эмитента и его юридический адрес;

вид ценных бумаг;

государственный регистрационный номер эмиссионных ценных бумаг;

порядок размещения;

обязательство эмитента обеспечить права владельца при соблюдении владельцем установленных законодательством РФ порядка осуществления этих прав;

указание количества эмиссионных ценных бумаг в данном выпуске;

указание общего количества выпущенных эмиссионных ценных бумаг с данным государственным регистрационным номером и их номинальную стоимость;

указание на то, являются ли ценные бумаги именными или на предъявителя;

печать эмитента и подпись руководителя эмитента;

подпись лица, выдавшего сертификат;

для именной ценной бумаги — наименование ее владельца.

В соответствии с законодательством фирма-эмитент имеет право размещать выпускаемые ею эмиссионные ценные бумаги только после регистрации их выпуска. Количество размещаемых эмиссионных ценных бумаг не должно превышать количества, указанного в учредительных документах и проспектах о выпуске ценных бумаг. Фирма может разместить меньшее количество эмиссионных ценных бумаг, чем указано в проспекте эмиссии, при этом фактическое количество размещенных ценных бумаг указывается в отчете об итогах выпуска.

Размещение ценных бумаг нового выпуска должно начинаться не ранее чем через две недели после обеспечения всем потенциальным владельцам возможности доступа к информации о выпуске данных ценных бумаг. При этом информация о цене размещения ценных бумаг может быть раскрыта в день начала размещения ценных бумаг. Кроме этого, при публичном размещении или обращении выпуска эмиссионных ценных бумаг запрещается закладывать преимущество при приобретении ценных бумаг одним потенциальным владельцам перед другими.

Размещение выпускаемых ценных бумаг должно быть закончено по истечении одного года с даты начала эмиссии, если иные сроки не установлены законодательством РФ.

Итоги размещения ценных бумаг публикуются в печати. Неразмещенные ценные бумаги находятся в распоряжении совета директоров фирмы и могут быть использованы им в качестве резерва для последующей эмиссии.

После завершения размещения эмиссионных ценных бумаг, не позднее чем через 30 дней, фирма-эмитент обязана представить отчет в регистрирующий орган об итогах выпуска эмиссионных ценных бумаг. Отчет должен содержать следующую информацию:

даты начала и окончания размещения ценных бумаг;

фактическая цена размещения ценных бумаг;

количество размещенных ценных бумаг;

общий объем поступлений за размещенные ценные бумаги;

для акций дополнительно указывается список владельцев, владеющих пакетом акций, размер которого определяется Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

Регистрирующий орган в двухнедельный срок рассматривает отчет и при отсутствии нарушений установленного порядка регистрирует его.

Поскольку открытая эмиссия ценных бумаг является дорогостоящей операцией, требует определенных затрат средств и продолжительного времени (6—9 месяцев), для ее осуществления обычно привлекаются профессионалы фондового рынка.

2. ПРИВЛЕЧЕНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА

Потребности фирмы в единовременных денежных средствах удовлетворяются также за счет получения кредита в банке. Кредитование представляет собой одну из форм финансового обеспечения предпринимательской деятельности. Оно осуществляется на основе установления финансовых взаимоотношений между фирмой и кредитной организацией путем заключения между ними соответствующих договоров. Основным договором является кредитный договор, который создает юридические предпосылки обеспеченности ссуд, их своевременного возврата и уплаты процентов.

В экономической теории ссудный капитал традиционно рассматривается как совокупность денежных средств, передаваемых на возвратной основе во временное пользование за плату в виде процента. Исходя из этого, банковский кредит — это средства, предоставляемые банком предпринимательской фирме на установленный срок под определенные проценты для целевого использования.

2.1. Принципы кредитования

Кредитование осуществляется по определенным принципам, основные из которых отображены на рис. 7.2.

Принцип возвратности означает, что полученные от кредитора финансовые ресурсы подлежат возврату или погашению заемщиком в полном объеме. Заемщик отвечает перед кредитором за

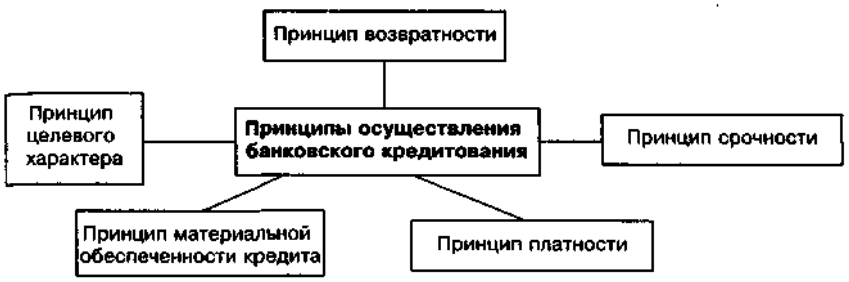


Рис. 7.2. Принципы, на которых базируется банковское кредитование

полноту погашения кредита. Данный принцип находит свое практическое выражение в погашении конкретной ссуды путем перечисления соответствующей суммы денежных средств на счет предоставившего ее банка. Финансовая устойчивость предпринимательской фирмы, ее принадлежность к категории надежных заемщиков является гарантией возвратности кредита.

Принцип срочности означает необходимость возврата кредита в точно определенный срок, а не в любое, удобное для фирмы-заемщика время, т.е. кредит выдается на определенный срок. Срок пользования кредитом зависит от времени существования действительной потребности в кредите. Все кредиты делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные в зависимости от срока, на который они предоставляются. В российской финансовой практике краткосрочными считаются ссуды на срок до одного года, а среднесрочные и долгосрочные рассматриваются как ссуды на срок более одного года.

Срок возврата кредита предусматривается в кредитном договоре, при этом сроки погашения могут быть конкретными или условными, когда сроки уточняются в ходе кредитования. При наличии финансовых возможностей и по желанию фирмы-заемщика кредит может быть погашен раньше установленного в договоре срока. Нарушение срока является для кредитора достаточным основанием для применения к фирме-заемщику экономических санкций. Длительная задержка погашения ссудной задолженности (в соответствии с российским законодательством — свыше трех месяцев) может стать основанием для объявления заемщика неплатежеспособным.

Однако по договоренности кредитора и заемщика кредитные организации могут предоставлять отсрочку в погашении кредита, пролонгировать кредитную сделку.

Принцип платности означает, что кредит предоставляется заемщику с условием возврата его с процентами, которые формиру-

ют прибыль кредитной организации. Таким образом, этот принцип выражает необходимость не только прямого возврата фирмой-заемщиком полученных от банка кредитных ресурсов, но и оплаты права на их использование. Размер процента устанавливается в виде годовых норм или ставок, при этом процентные ставки могут быть твердыми или плавающими. Твердые процентные ставки остаются неизменными в течение всего срока кредитования, а плавающие ставки могут изменяться. Использование плавающих ставок характерно для периодов с высокими темпами инфляции. Начисление процентов может происходить ежемесячно или ежеквартально. При начислении суммы процентов могут применяться простые либо сложные проценты. При начислении методом простых процентов срок кредитования совпадает со сроком начисления процентов и ставка процентов применяется к неизменной начальной сумме кредита. Сложные проценты применяются в том случае, когда в течение срока кредитования проценты начисляются по периодам внутри срока кредитования и ставки применяются к сумме с начисленными в предыдущем периоде процентами.

Величина и вид процентов устанавливаются договором между банком и фирмой-заемщиком. На размер процентов оказывает влияние ряд факторов как микро-, так и макроэкономического характера:

степень риска возврата кредита;

срок погашения кредита;

величина расходов по оформлению кредита и контролю за его использованием;

темп инфляционного процесса;

цикличность развития рыночной экономики и др.

Принцип материальной обеспеченности кредита выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении фирмой-заемщиком принятых на себя обязательств и находит практическое применение в таких формах кредитования, как ссуды под залог или под финансовые гарантии. Таким образом, данный принцип означает, что по условиям кредитования заемщик обязан гарантировать кредитору возврат кредита, а при отказе в выполнении этого требования кредитор должен иметь основание для изъятия из оборота заемщика незаконно удерживаемых средств. Кредит может не иметь материального обеспечения, если кредитор абсолютно уверен в платежеспособности и обязательности заемщика.

Обеспеченность кредита предполагает, что фирма-заемщик имеет в наличии товарно-материальные ценности, под которые он выдается. Обеспечением кредита служат залог или финансовые гарантии. Наиболее надежным способом обеспечения возврата кредита является залог.

Залог должен быть оформлен в виде отдельного договора. Преимущество залога для банка состоит в большой вероятности вернуть кредит, поскольку в случае его невозврата банк получает возможность удовлетворения своей претензии из стоимости заложенного имущества. Кроме того, право удовлетворения претензии кредитором по кредитной сделке с залогом является преимущественным перед рядом других кредиторов.

В залог, как правило, передается имущество либо имущественные права, права пользования или владения имуществом. Обеспечением кредита могут быть товарно-материальные ценности, ценные бумаги, валюта, расчетные документы и т.п., за исключением имущества, изъятого из оборота, требований, неразрывно связанных с личностью заемщика, в частности требований о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью.

Залогом может стать имущество, которое уже находится в залоге в обеспечение предыдущих требований, такой залог называется последующим залогом. При использовании последующего залога фирма-заемщик обязана сообщить каждому последующему кредитору-залогодержателю сведения обо всех существующих на данный момент времени залогах данного имущества. Ценности, реализация которых затруднена, принимаются банками в залог с большими оговорками.

По условиям залога заложенное имущество может остаться у заемщика либо передаваться во владение кредитору. Залогодержатель обычно принимает ценные бумаги и иностранную валюту, а другие предметы оставляет у залогодателя. Предмет залога может быть оставлен у заемщика под замком или печатью кредитора, а также с наложением знаков, свидетельствующих о залоге. Такой залог называется твердым. При залоге имущественного права, подтвержденного ценной бумагой, последняя может быть передана на хранение нотариусу.

В зарубежной кредитной практике принято, что отношение суммы кредита к сумме залога должно составлять: под товарно-материальные ценности — не более 85% их стоимости; под обязательства дебиторов в зависимости от их надежности — от 50 до 90%; под акции — до 80%; под государственные ценные бумаги — до 95% их рыночной стоимости.

Финансовая служба предпринимательской фирмы должна следить за выполнением условий кредитного договора и договора о залоге, так как нарушения условий могут привести к прекращению кредитного договора, а это в свою очередь — к изъятию заемного капитала и снижению общего объема источников финансового обеспечения предпринимательской деятельности.

Возврат банковского кредита может быть обеспечен также поручительством или банковской гарантией.

По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором третьего лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или частично. Поручитель отвечает перед кредитором в том же объеме, что и фирма-должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств должником. Договор может предусматривать для поручителя как субсидиарную (единоличную), так и солидарную с должником ответственность.

При полном исполнении поручителем своего обязательства к нему переходят права кредитора по этому обязательству и права, принадлежащие кредитору как залогодержателю в том объеме, в каком поручитель удовлетворил требование кредитора.

Поручительство прекращается: после возврата кредита банку фирмой-заемщиком; в случае перевода долга на другое лицо, если поручитель не дал согласия отвечать за нового должника, а также в случае истечения указанного в договоре поручительства срока, на который оно дано.

Предпринимательская фирма использует поручительство для привлечения заемного капитала и при этом несет ответственность перед поручителем за четкое исполнение условий договора поручительства.

Банковская гарантия — это письменное обязательство кредитной организации, выданное по просьбе другого лица — принципала, уплатить кредитору принципала — бенефициару в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате.

Фирма использует банковскую гарантию также для дополнительного привлечения заемного капитала, при этом важна цена банковской гарантии, которая в совокупности с процентом за кредит должна обеспечивать требование самоокупаемости. Фирма должна убедиться в том, что гарант выполнит свои обязательства перед бенефициаром при получении от него соответствующего требования и документов.

Принцип целевого характера кредита распространяется на многие кредитные операции и выражается в обязательности целевого использования финансовых средств, полученных от кредитора. Практическое выражение этот принцип находит в соответствующем разделе кредитного договора, в котором устанавливается конкретная цель выдаваемого кредита. Нарушение обязательства целевого использования кредита может стать основанием для досрочного отзыва кредита или введения повышенного ссудного процента.

2.2. Основные виды банковского кредита

Особенность банковского кредитования на современном этапе развития российской экономики заключается в том, что этот кредит имеет широкую целевую направленность и привлекается в самых разнообразных видах. В последние годы в кредитовании предпринимательских фирм принимают участие как отечественные, так и зарубежные банки. Классифицировать банковский кредит можно на основании различных признаков, данная классификация приведена на рис. 7.3.

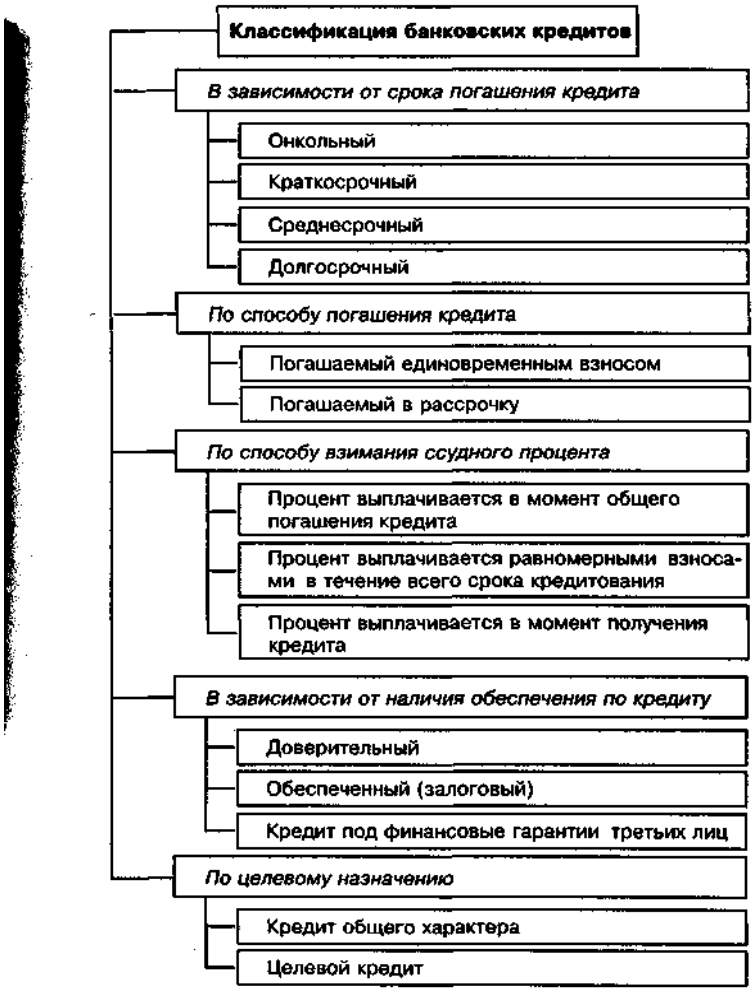


Рис. 7.3. Классификация основных форм банковских кредитов

В зависимости от указанного в кредитном договоре *срока погашения* выделяют кредиты:

онкольный;

краткосрочный;

среднесрочный;

долгосрочный.

Особенностью *онкольного кредита* является то, что он предоставляется фирме-заемщику без указания срока его использования с обязательством заемщика погасить его по первому требованию кредитора. Этот кредит подлежит возврату в фиксированный срок после поступления официального уведомления от кредитора. В большинстве стран онкольный кредит используется редко, так как требует стабильных условий на рынке ссудных капиталов и в экономике в целом.

Краткосрочный кредит предоставляется, как правило, на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств у фирмы-заемщика. Средний срок погашения по этому виду кредита в мировой практике обычно не превышает 6 месяцев, в России же к краткосрочным, как правило, относятся кредиты со сроком погашения не более 1 месяца.

Среднесрочный кредит предоставляется на срок до 1 года на цели как производственного, так и чисто коммерческого характера.

Долгосрочный кредит используется, как правило, в инвестиционных целях. Как и среднесрочный, он обслуживает движение основных средств, отличаясь большими объемами передаваемых кредитных ресурсов.

По способу погашения различают кредиты:

погашаемые единовременным взносом;

погашаемые в рассрочку.

Погашение кредита единовременным взносом заемщика является традиционной формой возврата краткосрочных кредитов. В случае же долгосрочных, а иногда и среднесрочных ссуд применяется такой способ погашения кредита, как рассрочка. Конкретные условия возврата определяются кредитным договором.

По способу взимания ссудного процента выделяют:

кредит, процент по которому выплачивается в момент его общего погашения;

кредит, процент по которому выплачивается равномерными взносами заемщика в течение всего срока действия кредитного договора;

кредит, процент по которому удерживается банком в момент непосредственной выдачи кредита фирме-заемщику.

Первый способ взимания ссудного процента является традиционным для рыночной экономики при выдаче краткосрочных кре-

дитов и наиболее распространен ввиду простоты его начисления. Вторая форма применяется при средне- и долгосрочном кредитовании. Последняя форма взимания ссудного процента для развитой рыночной экономики не характерна и используется в очень редких случаях.

В зависимости от наличия обеспечения различают:

доверительные кредиты (бланковые);

обеспеченные кредиты;

кредиты под финансовые гарантии третьих лиц.

Доверительные кредиты обычно применяются в процессе кредитования постоянных клиентов, которые пользуются полным доверием банка. Единственной формой обеспечения доверительного кредита является кредитный договор. Как правило, бланковый кредит предоставляется банком, осуществляющим расчетно-кассовое обслуживание фирмы. Хотя формально он носит необеспеченный характер, но фактически обеспечивается размером дебиторской задолженности фирмы и его средствами на расчетном, а также других счетах в этом же банке.

Обеспеченный кредит — это основная разновидность современного банковского кредита. В отечественных условиях при оформлении этого кредита из-за незавершенности процесса формирования ипотечного и фондового рынков сложной проблемой является процедура оценки стоимости имущества.

Кредиты, выдаваемые под финансовые гарантии третьих лиц, получили широкое распространение прежде всего в сфере долгосрочного кредитования. Реальным выражением финансовой гарантии служит юридически оформленное обязательство со стороны гаранта возместить фактически нанесенный кредитору ущерб при нарушении заемщиком условий кредитования.

По целевому назначению выделяют:

кредиты общего характера;

целевые кредиты.

Первые кредиты используются заемщиком по своему усмотрению для удовлетворения потребностей в финансовых ресурсах. В современных условиях хозяйствования имеют очень ограниченное распространение. В основном кредиты, выдаваемые банками, носят целевой характер.

Основные виды банковских кредитов, предоставляемые предпринимательским фирмам, наглядно изображены на рис. 7.4.

Контокоррентный кредит — кредит, при предоставлении которого банк открывает фирме-заемщику контокоррентный счет. На этом счете учитываются как кредитные, так и расчетные операции заемщика. По контокоррентному счету заемщик пользуется кредитом в пределах заранее определенного лимита (контокоррентный

Рис. 7.4. Основные виды банковских кредитов

лимит) и вносит на этот счет все освобождающиеся у него средства. По отрицательному, дебетовому остатку контокоррентного счета фирма уплачивает банку установленный кредитный процент. Если внесенные фирмой-заемщиком суммы превысят сумму ее задолженности, возникает кредитовый остаток. Для такого случая кредитным договором может быть определено, что на этот остаток банк начисляет фирме депозитный процент. Поэтому в договоре о контокоррентном кредите устанавливаются размеры процентной ставки по дебетовому и кредитовому остаткам по счету, а также предусматривается возможность изменения процентной ставки в течение контокоррентного периода и сроков расчетов по контокоррентному счету.

В договоре должно быть указано, составляются ли контокорренты четыре, два или один раз в год. При отсутствии в договоре указания сроков расчетов считается, что заключение контокоррента должно быть произведено раз в год. Для фирмы-заемщика выгодны полугодовые и годовые контокорренты, так как при каждом заключении контокоррента проценты, комиссия и прочие расходы прибавляются к сальдо и в следующем контокорренте уже начисляются проценты на проценты.

Используя контокоррент, предпринимательская фирма получает определенные преимущества. Во-первых, обеспечив себе максимум необходимого кредита, фирма-заемщик пользуется им лишь по мере действительной надобности и не должна уплачивать проценты по тем суммам, которые в данный момент не могут найти себе производительного применения. Во-вторых, каждую освободившуюся сумму фирма может немедленно внести в оплату своего долга и таким образом экономить на процентах по кредиту. В-третьих, имея свободные кредитные ресурсы (в пределах установленных лимитов), фирма-заемщик может в размере этой суммы быстро получать необходимые средства.

Ломбардный кредит — кредит в твердо фиксированной сумме, предоставляемый кредитором фирме-заемщику на определенный срок под залог имущества или имущественных прав. Широко распространены ломбардные кредиты под залог ценных бумаг. «Чистый» ломбардный кредит — это краткосрочный кредит, со сроком погашения до года, чаще всего он предоставляется сроком на три месяца под залог ценных бумаг.

Ипотечный кредит — долгосрочный кредит, полученный под залог или части основных средств, или имущественного комплекса фирмы-заемщика в целом. Банки, специализирующиеся на выдаче ипотечных кредитов, называются ипотечными банками. Фирма-заемщик, получая такой кредит, обязана застраховать передаваемое в залог имущество в полном объеме в пользу банка-кредитора. При этом заложенное в банке имущество фирма продолжает использовать. Ипотечный кредит является основной формой долгосрочного банковского кредитования.

Платежный кредит — кредит, предоставляемый фирмам-плательщикам на оплату ими расчетных документов, выполнение денежных обязательств, при наличии у фирм временных финансовых трудностей, возникающих вследствие опережения сроков платежей по отношению к срокам поступления средств на счет фирм-плательщиков. Обычно платежный кредит предоставляется банками предпринимательским фирмам на оплату материальных ресурсов, оборотных средств, на погашение дебетового сальдо по зачету взаимных требований, на выплату заработной платы.

Револьверный кредит — это автоматически возобновляемый кредит. Данный вид банковского кредита предоставляется на определенный период, в течение которого фирме-заемщику разрешается как поэтапное привлечение кредитных средств, так и поэтапное частичное или полное погашение обязательств по кредиту. При этом внесенные в счет погашения обязательств средства фирма может вновь заимствовать в течение периода действия кредитного договора.

Ролловерный кредит — долгосрочный кредит с периодически пересматриваемой процентной ставкой. Обычно пересмотр процентной ставки осуществляется один раз в квартал или полугодие, в зависимости от темпов инфляции.

Открытие кредитной линии. В связи с тем что потребность в краткосрочном банковском кредите не всегда может быть предусмотрена с привязкой к конкретным срокам его использования, предпринимательская фирма может по договоренности с банком-кредитором оформить открытие кредитной линии. В договоре на открытие кредитной линии обусловливаются сроки, условия и предельная сумма предоставления банковского кредита, когда в

нем возникает реальная потребность. При этом договор не носит характера безусловного контрактного обязательства и может быть аннулирован банком при ухудшении финансового состояния фирмы-заемщика.

Для фирмы-заемщика преимущество данного вида кредитования заключается в том, что она использует заемные средства в строгом соответствии со своими реальными потребностями в них. Как правило, кредитная линия открывается на срок до одного года.

2.3. Кредитный договор фирмы с банком

Кредитные отношения между фирмой-заемщиком и банком-кредитором регулируются заключаемым между ними кредитным договором.

Кредитный договор заключается только в письменной форме и предусматривает обязательное наличие следующих разделов (см. Приложение 7).

1. Наименование сторон, участвующих в договоре, краткое изложение предмета договора.
2. Обязанности сторон:
   банка,
   заемщика.
3. Ответственность сторон за выполнение своих обязательств.
4. Особые условия, характерные только для данного договора.
5. Условия изменения договора.
6. Подписи, печати, юридические адреса сторон с указанием счетов.

В первом разделе рекомендуется указать объект кредитования, срок кредитования и особые условия обеспечения возврата кредита — залог или финансовые гарантии.

Обязанностью банка-кредитора по кредитному договору, как правило, является предоставление фирме кредита в сроки, размере, под процент и под обеспечение, согласованные при заключении договора. Кредит при этом предоставляется путем перечисления средств на расчетный счет фирмы-заемщика или путем оплаты за счет кредита счетов поставщиков или других расчетных документов фирмы. Сроком кредита считается срок от момента списания средств со счета банка-кредитора до зачисления их на счет банка, обслуживающего фирму. Как правило, банк обязуется также оказывать фирме-заемщику консультационные услуги.

К обязанностям заемщика относятся:
погашение кредита в установленные сроки;
оплата процентов по кредиту;

предоставление банку ежеквартального баланса основной деятельности фирмы и других документов, подтверждающих ее платежеспособность;

предоставление банку в залог принадлежащего фирме имущества в соответствии с договором залога;

оплата штрафных санкций в согласованном с банком размере при непогашении кредита и неуплате процентов по нему в установленные сроки.

Во втором же разделе кредитного договора, как правило, указываются сумма предоставляемого кредита, процентная ставка, комиссионное вознаграждение банка и т.п. Здесь же указывается способ предоставления кредита: оплата платежных требований со ссудного счета, прямое перечисление средств на расчетный счет фирмы-заемщика и т.д.

В третьем разделе договора должны быть точно указаны размеры пени, неустоек и перечислены случаи их применения. Кроме этого, должен быть точно указан срок, после которого наступает право банка-кредитора на взыскание задолженности с заемщика или вступает в силу залоговое право банка.

В четвертый раздел кредитного договора включаются специальные условия данного договора — возможность замены поставщика или покупателя, передача банку части производимой продукции по цене производителя; предоставление копий договоров с поставщиками, оптовыми покупателями фирмы-заемщика.

В пятом разделе указываются условия вступления договора в силу — с момента подписания или после выполнения сторонами определенных обязательств.

Фирме-заемщику при принятии решения о привлечении банковского кредита следует обращать внимание на ряд первоочередных кредитных условий. Предельный срок кредита устанавливается каждым банком индивидуально в соответствии со своей кредитной политикой.

Валюта кредита для фирмы-заемщика имеет значение только в том случае, если она занимается внешнеэкономической деятельностью. Очень редко встречаются мультивалютные формы кредита, когда кредит предоставляется в нескольких видах иностранных валют.

Уровень процентной ставки является определяющим условием при оценке целесообразности привлечения заемных средств фирмой-заемщиком. Процентная ставка формируется на основе стоимости межбанковского кредита, которая определяется на базе учетной ставки Центрального банка. Как уже было сказано, банковский кредит может предоставляться на условиях фиксированной и плавающей кредитной ставки. Для фирмы-заемщика фиксированная ставка является более привлекательной.

Для многих малых предприятий именно коммерческий кредит является важнейшим источником финансирования.

К недостаткам коммерческого кредита можно отнести риск для поставщика при изменении цены товара, несоблюдении покупателем сроков оплаты, банкротстве покупателя, а также незначительный срок пользования этим видом кредита — период его предоставления ограничивается обычно несколькими месяцами.

Существует несколько особенностей коммерческого кредита, которые принципиально отличают его от банковского:

в роли кредитора при коммерческом кредитовании выступают не специализированные кредитные организации, а предпринимательские фирмы, связанные с производством либо реализацией товаров или услуг;

кредит предоставляется исключительно в товарной форме;

средняя стоимость коммерческого кредита всегда ниже средней процентной ставки по банковским кредитам на данный период;

плата за коммерческий кредит, как правило, включается в цену товара, а не определяется специально, через фиксированный процент от базовой суммы.

В зарубежной практике коммерческий кредит получил достаточно широкое распространение.

По способу оформления в хозяйственной практике выделяют несколько видов коммерческого кредита, основные из них отображены на рис. 7.5.

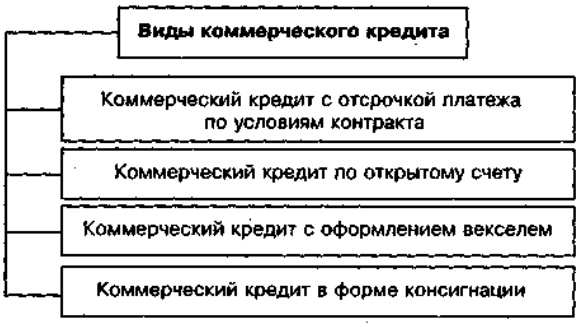


Рис. 7.5. Основные виды коммерческого кредита

Коммерческий кредит с отсрочкой платежа по условиям контракта получил наибольшее распространение в хозяйственной практике как отечественных, так и зарубежных предприятий. Этот кредит оговаривается условиями договора на поставку товаров, который заключается поставщиком и покупателем и не требует

специального оформления. Поставщик после отгрузки продукции выписывает накладную с указанием размера, цены, стоимости, условий поставки и срока платежа. Эта накладная и является для покупателя основанием предоставления кредита.

Коммерческий кредит по открытому счету используется в хозяйственных отношениях фирмы с ее постоянными поставщиками при многократных поставках заранее оговоренного перечня продукции небольшими партиями. Условия предоставления этого вида коммерческого кредита также оговариваются в контракте на поставку продукции. В данном случае фирма-поставщик относит стоимость отгруженных товаров на дебет счета, открытого фирме-покупателю, которая погашает свою задолженность в обусловленные сроки.

Коммерческий кредит с оформлением задолженности векселем. Его название говорит само за себя — фирма-покупатель, получив товар, выписывает вексель с указанием срока платежа. Данная форма коммерческого кредита наиболее перспективна. Вексельный оборот по коммерческому кредиту обслуживается простыми и переводными векселями. Сущность вексельного оборота рассмотрена в главе 6.

Коммерческий кредит в форме консигнации представляет собой вид комиссионной операции, при которой фирма-поставщик отгружает товары на склад торгового предприятия с поручением реализовать его. Расчеты с поставщиком осуществляются лишь после того, как поставленный товар реализован.

4. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ

Еще одна форма финансирования деятельности предпринимательских фирм — это инвестиционный налоговый кредит. В соответствии со ст. 66 Налогового кодекса РФ (часть I) инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии соответствующих оснований предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Данный кредит может быть предоставлен предпринимательской фирме по налогу на прибыль, а также по региональным и местным налогам на срок от 1 года до 5 лет.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен фирме, являющейся налогоплательщиком, в следующих случаях:

при проведении этой фирмой научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ (НИОКР) либо технического пе-

ревооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами;

при осуществлении этой фирмой внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов;

при выполнении этой фирмой особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставлении ею особо важных услуг населению.

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется на основании заявления предпринимательской фирмы и оформляется договором установленной формы между фирмой и финансовым органом субъекта РФ. Решение о предоставлении инвестиционного коммерческого кредита принимается в течение одного месяца со дня получения заявления. При этом предпринимательская фирма имеет право заключать одновременно несколько договоров об инвестиционном налоговом кредите.

Договор об инвестиционном налоговом кредите должен содержать следующие сведения:

сумма кредита с указанием налога, по которому этот кредит предоставлен;

срок действия договора;

начисляемые на сумму кредита проценты;

порядок погашения суммы кредита и начисленных процентов;

документы об имуществе, которое является предметом залога, либо поручительство;

ответственность сторон.

В течение срока действия договора не допускаются реализация или передача во владение, пользование или распоряжение другим лицам оборудования или иного имущества, приобретение которого фирмой явилось условием предоставления инвестиционного налогового кредита, либо в договоре должны быть определены условия такой реализации. Копия договора должна быть представлена предпринимательской фирмой в налоговый орган по месту ее учета в пятидневный срок со дня заключения договора.

Фирма, получившая инвестиционный налоговый кредит, вправе уменьшать свои платежи по налогу в течение срока действия договора об инвестиционном налоговом кредите. При этом уменьшение производится по каждому платежу за каждый отчетный период до тех пор, пока сумма, не уплаченная фирмой в результате всех таких уменьшений (накопленная сумма кредита), не станет равной сумме кредита, указанной в соответствующем договоре.

В том случае, если фирмой заключено более одного договора об инвестиционном налоговом кредите, срок действия которых не истек к моменту очередного платежа по налогу, накопленная сумма кредита определяется отдельно по каждому из этих договоров. При этом увеличение накопленной суммы кредита производится вначале в отношении первого по сроку заключения договора, а при достижении этой накопленной суммой кредита размера, предусмотренного указанным договором, фирма может увеличивать накопленную сумму кредита по следующему договору.

Независимо от числа договоров об инвестиционном налоговом кредите, в каждом отчетном периоде суммы, на которые уменьшаются платежи по налогу, не могут превышать 50% соответствующих платежей по налогу, определенных без учета наличия данных договоров. При этом накопленная в течение налогового периода сумма кредита не может превышать 50% суммы налога, подлежащего уплате фирмой за этот налоговый период.

В случае проведения предпринимательской фирмой НИОКР инвестиционный налоговый кредит предоставляется в сумме, составляющей 30% стоимости приобретенного фирмой оборудования, используемого исключительно для проведения НИОКР или технического перевооружения. В остальных случаях инвестиционный налоговый кредит предоставляется на суммы, определяемые соглашением сторон при заключении соответствующего договора.

Проценты на сумму кредита устанавливаются по ставке, не менее $1/2$ и не превышающей $3/4$ ставки рефинансирования Центрального банка РФ.

Кроме инвестиционного налогового кредита Налоговый кодекс РФ предусматривает возможность получения предпринимательскими фирмами налогового кредита, который представляет собой изменение срока уплаты налога на срок от 3 месяцев до 1 года. Предоставляется налоговый кредит в следующих случаях:

при причинении фирме ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;

при задержке фирме финансирования из бюджета или оплаты выполненного этой фирмой государственного заказа;

при угрозе банкротства фирмы в случае единовременной выплаты ей налога.

В случае предоставления налогового кредита по первым двум основаниям проценты на сумму кредита не начисляются. Если же кредит предоставлен по последнему основанию, проценты на сумму задолженности начисляются исходя из ставки рефинансирования Центрального банка РФ, действовавшей в период предоставления налогового кредита.

Договор о налоговом кредите должен предусматривать: сумму задолженности, с указанием на налог, по уплате которого предоставлен налоговый кредит; срок действия договора; начисляемые на сумму задолженности проценты; порядок погашения суммы задолженности и начисленных процентов; документы об имуществе, которое является предметом залога, либо поручительство; ответственность сторон.

5. ФАКТОРИНГ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ

5.1. Сущность факторинга

Одним из методов финансирования предпринимательской деятельности являются факторинговые операции — разновидность расчетных операций. ***Факторинг*** — переуступка банку или специализированной факторинговой компании неоплаченных долговых требований (дебиторской задолженности), возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг на условиях коммерческого кредита, в сочетании с элементами бухгалтерского, информационного, сбытового, страхового, юридического и другого обслуживания фирмы-поставщика.

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

факторинговая компания или факторинговый отдел банка — специализированное учреждение, покупающее у своих клиентов требования к их покупателям. Фактически происходит покупка дебиторской задолженности и финансирование фирм-клиентов;

фирма-клиент (поставщик товара, кредитор) — фирма, заключающая соглашение с факторинговой компанией;

фирма-заемщик — покупатель товара.

Покупка дебиторской задолженности клиентов факторинговой компанией производится чаще всего без права обратного требования и предусматривает оказание ряда услуг до окончания погашения счетов. Факторинговая компания оценивает кредитоспособность имеющихся и потенциальных должников своего клиента и заранее устанавливает предельный размер аванса. Дебиторы получают копии счетов за вычетом дисконта и комиссионных. Факторинговая компания получает комиссионные и ссудный процент с ежедневного остатка, выплаченного клиенту аванса против неинкассированных средств.

Факторинговые операции способствуют ускорению расчетов, экономии оборотных средств фирмы, а также ускорению оборачиваемости оборотных средств фирмы. Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних фирм, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения дебиторской задолженности и ограничены

в получении банковского кредита. Таким образом, факторинг обеспечивает для предпринимательской фирмы-поставщика ряд преимуществ:

возможность финансирования за счет средств факторинговой компании до наступления срока платежа;

уменьшение финансового риска фирмы;

возможность получения от факторинговой компании информации о платежеспособности покупателей — клиентов фирмы.

Однако факторинговому обслуживанию подлежат не все предпринимательские фирмы. Так, факторинговые компании, как правило, не принимают на обслуживание:

фирмы с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;

фирмы, занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции;

фирмы, работающие с субподрядчиками;

фирмы, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания;

фирмы, заключающие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок.

Факторинговые операции также не производятся по долговым обязательствам филиалов или отделений предпринимательских фирм.

5.2. Виды факторинговых операций

Различают несколько основных видов факторинговых операций, классифицируя их на основании различных признаков.

Факторинговые операции могут быть внутренними и международными. В том случае, если фирма-поставщик и ее клиент, т.е. стороны по договору купли-продажи, а также факторинговая компания находятся на территории одной страны — это *внутренний* факторинг. Если же участники факторингового соглашения находятся на территориях разных стран — это *международный* факторинг.

Выделяют открытые и скрытые факторинговые операции, *открытые* — если должник уведомлен о том, что требование продано факторинговой компании. При *скрытом (тихом)* факторинге клиент заключает договор с факторинговой компанией, не извещая об этом своих покупателей. Данный признак классификации является основным, так как от вида соглашения зависит организация факторинговой операции. Принципиально отличаются адресаты оплаты. При открытом факторинге оплата производится не-

посредственно факторинговой компании, а при скрытом — фирме-поставщику, так как покупатель не уведомлен об участии факторинговой компании. На рис. 7.6 приведена схема организации открытого факторинга.

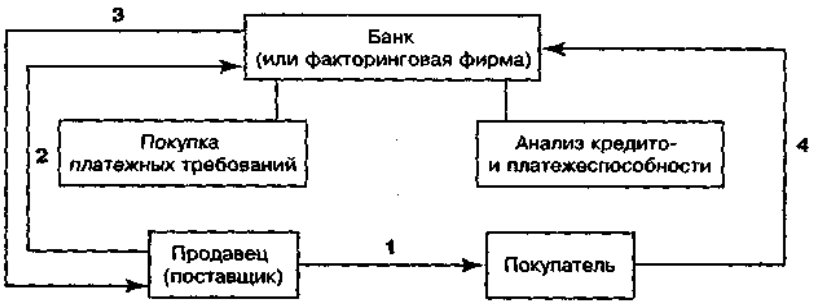


Рис. 7.6. Схема организации открытого факторинга

1 — поставка продукции;
2 — передача платежных документов;
3 — оплата продукции;
4 — оплата покупателем платежных документов.

Кроме этого, факторинговое соглашение может быть с правом регресса и без права регресса. *Наличие права регресса* предусматривает возможность обратного требования к фирме-поставщику возместить уплаченную сумму при отказе покупателя от выполнения своих обязательств, т.е. в данном случае кредитный риск несет фирма-поставщик. Если же заключается факторинговое *соглашение без права регресса*, то вместе с продажей денежных требований факторинговой компании передается и кредитный риск.

При заключении соглашения с правом регресса фирма-поставщик продолжает нести определенный кредитный риск по долговым требованиям, проданным факторинговой компании. Данное условие обычно предусматривается, если поставщик уверен, что у него не появятся сомнительные долговые обязательства, либо в силу того, что он достаточно тщательно оценивает кредитоспособность своих клиентов-покупателей, поэтому фирма-поставщик не считает целесообразным оплачивать услуги по страхованию кредитного риска.

Факторинговые соглашения могут быть заключены с условием о кредитовании поставщика в форме предварительной оплаты или оплаты требований к определенной дате. В случае наличия условия о *предварительной оплате* оплачивается до 80% переуступаемых

фирмой-поставщиком требований в виде аванса, оставшаяся часть выплачивается факторинговой компанией после поступления средств от плательщика. При *оплате требований к определенной дате* сумма переуступленных долговых требований (за минусом издержек) перечисляется фирме-поставщику на определенную дату или по истечении определенного времени.

5.3. Заключение договора о факторинговом обслуживании

Соглашение о факторинговом обслуживании заключается между фирмой-поставщиком и факторинговой компанией обычно на срок от 1 года до 4 лет. Его действие может быть прекращено по следующим причинам:

по взаимному согласию сторон;

по желанию поставщика или факторинговой компании;

из-за фактической или ожидаемой неплатежеспособности поставщика.

В факторинговом соглашении должны быть оговорены права и обязанности каждой из сторон; процедуры предоставления кредитов поставщику, переуступки долговых требований и их инкассирования; порядок осуществления взаимных требований; лимиты сумм, в рамках которых осуществляется страхование кредитных рисков.

Конкретные положения факторингового соглашения определяются на основе предварительной оценки факторинговой компанией кредитоспособности фирмы-поставщика и ее клиентов.

В договоре также должна быть определена взимаемая с поставщика плата, которая состоит из двух частей:

комиссия за факторинговое обслуживание — ведение учета, страхование кредитного риска, проверка платежеспособности клиентов поставщика и т.п. Размер данной платы рассчитывается как процент от годового оборота поставщика, и его конкретная величина зависит от степени кредитного риска, кредитоспособности покупателей, масштабов и структуры производственной деятельности поставщика. Комиссионные, как правило, колеблются в пределах 0,5—3% суммы переданных счетов. При наличии регресса обычно делается скидка на 0,2—0,5%;

плата за учетные операции, которая взимается факторинговой компанией с суммы средств, предоставляемых поставщику досрочно, за период между досрочным получением и датой инкассирования требований. Ставка данного процента, как правило, превышает на 2—4% текущую банковскую ставку, используемую при краткосрочном кредитовании, что обусловлено наличием кредитного риска.

5.4. Договор финансирования под уступку денежного требования

В современных условиях хозяйствования в России факторинговые операции фактически не осуществляются, но в Гражданском кодексе РФ предусмотрена возможность финансирования под уступку денежного требования. По данному договору одна сторона — финансовый агент передает или обязуется передать другой стороне — клиенту денежные средства в счет денежного требования клиента-кредитора к третьему лицу — должнику (за предоставленные клиентом товары, выполненные им работы или оказанные услуги), а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование.

Обязательства финансового агента по договору финансирования под уступку денежного требования могут включать ведение бухгалтерского учета фирмы, предоставление других финансовых услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки.

В качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать кредитные организации, а также другие коммерческие организации при наличии у них лицензии.

Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил, так и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем. При уступке будущего требования оно считается перешедшим к финансовому агенту после того, как возникло право на получение с должника денежных средств, которые являются предметом уступки.

Должник должен произвести платеж финансовому агенту при условии, что он получил от поставщика или от финансового агента письменное уведомление об уступке денежного требования данному финансовому агенту.

6. ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

Лизинг является эффективной формой финансирования вложений на приобретение основных средств. Лизинг позволяет фирме использовать в денежном обороте средства другого предприятия на долгосрочной основе. Данная форма финансирования осуществляется через лизинговую компанию, приобретающую для третьего лица право собственности на имущество и отдающего его в аренду на определенный срок. Особую роль играет лизинг в техническом перевооружении предприятий.

Субъектами лизинга являются:

лизингодатель;

лизингополучатель;

продавец лизингового имущества (предприятие — изготовитель машин, оборудования или другое юридическое лицо, продающее имущество, являющееся объектом лизинга).

Лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования покупки. Поскольку лизинговая компания по поручению фирмы-лизингополучателя полностью оплачивает объект лизинга за счет собственных средств, то к ней переходит право собственности на предмет покупки.

Для финансовой службы важны следующие аспекты лизинговой сделки:

срок аренды;

сумма арендных платежей и периодичность их выплаты;

условия страхования объекта сделки;

порядок владения имуществом после истечения срока аренды;

ответственность сторон;

обязанности лизингодателя и лизингополучателя.

Для предприятия-арендатора необходимость привлечения к сделке лизинговой компании вызвана в основном отсутствием финансовых ресурсов для приобретения основных средств и сложностью получения долгосрочных ссуд. Лизинг стимулирует эффективное использование основных средств и полностью исключает наличие неустановленного оборудования, его нерациональное использование, так как получаемый доход от эксплуатации предмета лизинга должен покрывать все расходы, включая арендную плату и приносить прибыль.

Общая сумма лизинговых платежей включает:

сумму, возмещающую полную или близкую к ней стоимость лизингового имущества;

сумму, выплачиваемую лизингодателю за использование кредитных ресурсов;

комиссионное вознаграждение лизингодателю;

сумму, выплачиваемую за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингодателем;

другие затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга.

Лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции, товаров, работ, услуг, произведенных лизингополучателем.

7. ФИНАНСИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ПУТЕМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО КРЕДИТА

Указ Президента РФ от 8 июля 1994 г. № 1484 «О порядке предоставления финансовой поддержки предприятиям за счет средств федерального бюджета» предусматривает возможность предоставления предприятиям ссуд из федерального бюджета. Бюджетная ссуда — это бюджетные средства, предоставляемые другому бюджету на возвратной, безвозмездной или возмездной основах на срок не более 6 месяцев в пределах финансового года. Краткосрочная финансовая поддержка из средств федерального бюджета может предоставляться предприятиям всех форм собственности. Бюджетный кодекс (БК) РФ, введенный в действие с 1 января 2000 г., устанавливает правовые основы предоставления бюджетных средств.

Бюджетные кредиты (процентные и беспроцентные) предоставляются государственным или муниципальным унитарным предприятиям. Другим организациям бюджетный кредит может быть предоставлен на условиях возмездности и только при условии предоставления заемщиком обеспечения исполнения своего обязательства по возврату указанного кредита.

Способами обеспечения исполнения обязательств по возврату бюджетного кредита могут быть поручительства, банковские гарантии, залог имущества, в том числе в виде акций, иных ценных бумаг, паев, в размере не менее 100% предоставляемого кредита. Обеспечение исполнения обязательств должно иметь высокую степень ликвидности. В случае неспособности заемщика обеспечить исполнение обязательств по бюджетному кредиту перечисленными способами кредит не предоставляется.

Кроме этого, бюджетный кредит может быть предоставлен только тем юридическим лицам, которые не имеют просроченной задолженности по ранее предоставленным бюджетным средствам на возвратной основе.

Ссуды из средств федерального бюджета могут предоставляться предприятиям:

на проведение структурной перестройки производства;

для расчетов по целевым кредитам, направленным на закупку оборудования и материалов;

на разработку, внедрение и приобретение новейших технологий, оборудования и материалов, в том числе за рубежом.

Обязательное условие предоставления бюджетного кредита — предварительная проверка финансового состояния получателя бюджетного кредита финансовым органом или по его поручению уполномоченным органом. Уполномоченные органы имеют право

на проверку получателя бюджетного кредита в любое время действия кредитного договора. Министерство финансов РФ организует проверки финансового состояния получателя бюджетного кредита и его использования через Главное управление федерального казначейства, территориальные органы федерального казначейства и территориальные контрольно-ревизионные органы.

Ссуды выделяются на основании решений Правительства РФ предприятиям на определенный Правительством срок на основании следующих документов, представляемых организацией:

копии документов о государственной регистрации предприятия;

сведений о предполагаемом использовании ссуды с утвержденным техническим обоснованием;

заверенной в налоговой инспекции или аудитором копии баланса предприятия за предыдущий финансовый год;

заключения федерального органа исполнительной власти, ответственного за состояние соответствующей отрасли экономики;

заключения органов исполнительной власти субъекта РФ, на территории которого расположено предприятие;

банковской гарантии возврата ссуды, которая предоставляется только акционерными обществами и предприятиями с иностранными инвестициями.

На основании перечисленных документов Министерство экономики и Министерство финансов РФ готовят заключение о целесообразности предоставления ссуды. Правительство РФ не позднее 20 дней с момента получения документов на основе этого заключения принимает решение о предоставлении ссуды либо об отказе в ее предоставлении.

Бюджетные кредиты предоставляются юридическим лицам на основании договора, заключенного в соответствии с законодательством РФ, БК РФ и иными нормативными правовыми актами на условиях и в пределах лимитов, предусмотренных федеральным бюджетом на соответствующий год.

Текст кредитного договора содержит следующие существенные условия:

размер предоставляемого бюджетного кредита;

размер процентной ставки за предоставление бюджетного кредита;

срок возврата кредита.

В кредитном договоре указываются и иные положения, касающиеся цели кредита, порядка и сроков предоставления кредита, порядка и сроков начисления процентов на сумму кредита, а также возврата кредита и уплаты процентов, условий и форм контроля за целевым использованием бюджетных средств, обя-

занностей сторон, их ответственности за нарушение обязательств, обеспечения исполнения обязательств заемщика, порядка рассмотрения споров по договору и досрочного расторжения договора, реквизитов банковских счетов как кредитора, так и заемщика.

При заключении кредитного договора применяется процентная ставка, установленная федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год.

Средства бюджетного кредита перечисляются заемщику на его бюджетный счет в банке. Статья 163 БК РФ предусматривает, что получатели бюджетных средств обязаны эффективно использовать бюджетные средства в соответствии с их целевым назначением, своевременно и в полном объеме возвращать их, своевременно и в полном объеме вносить плату за пользование бюджетными средствами, своевременно предоставлять отчет и иные сведения об их использовании.

В случае невыполнения или ненадлежащего выполнения заемщиком обязательств, возникших из кредитного договора, Министерство финансов РФ применяет санкции, предусматривающие принудительное осуществление тех действий, которые заемщик должен был совершить в силу возложенных на него обязанностей. В частности, за использование средств федерального бюджета на цели, не соответствующие условиям кредитного договора, в соответствии с Налоговым кодексом РФ налагается штраф на руководителей получателя бюджетного кредита, изымаются в бесспорном порядке бюджетные средства, используемые не по целевому назначению, а также при наличии состава преступления применяются в установленном порядке уголовные наказания, предусмотренные Уголовным кодексом РФ.

За невозврат либо несвоевременный возврат средств бюджетного кредита, неперечисление либо несвоевременное перечисление процентов за пользование средствами бюджетного кредита применяются аналогичные санкции, а также взыскиваются пени за несвоевременный возврат бюджетных средств, предоставляемых на возвратной основе, и за просрочку уплаты процентов за пользование бюджетным кредитом в размере одной трехсотой действующей ставки рефинансирования Банка России за каждый день просрочки. Невозврат организацией-заемщиком средств бюджетного кредита влечет сокращение или прекращение всех других форм финансовой поддержки из федерального бюджета, в том числе предоставление отсрочек и рассрочек по уплате платежей в федеральный бюджет.

Контрольные вопросы

1. Какие формы внешнего финансирования деятельности фирмы вы знаете?
2. Какие ценные бумаги являются эмиссионными?
3. Какие сведения должен содержать проспект эмиссии ценных бумаг?
4. На основе каких признаков можно классифицировать банковские кредиты?
5. Перечислите основные принципы банковского кредитования.
6. В чем заключается сущность коммерческого кредитования?
7. Раскройте сущность факторинга.
8. Что такое налоговый кредит?
9. В каких случаях предоставляется инвестиционный налоговый кредит?
10. Охарактеризуйте бюджетный кредит.

Глава 8
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ

1. ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Сущность инвестиций и их классификация

Одной из важнейших сфер деятельности любой предпринимательской фирмы является инвестиционная деятельность. Финансовые ресурсы предприятия направляются на финансирование текущих расходов и на инвестиции. Определение инвестиций дано в Федеральном законе РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г. В соответствии с этим Законом ***инвестиции*** — это 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.

Инвестиции обеспечивают динамичное развитие фирмы и позволяют решать такие задачи, как:

расширение собственной предпринимательской деятельности за счет накопления финансовых и материальных ресурсов;

приобретение новых предприятий;

диверсификация деятельности вследствие освоения новых областей бизнеса.

Предпринимательские фирмы могут осуществлять инвестиции в различных формах, так как существует достаточное многообразие объектов инвестиций (см. рис. 8.1).

Инвестиции можно классифицировать по различным признакам (см. рис. 8.2). Главным признаком классификации является объект вложения капитала, на основании которого выделяют реальные (прямые) и финансовые (портфельные) инвестиции.

Реальные (прямые) инвестиции — любое вложение денежных средств в реальные активы, связанное с производством товаров и услуг для извлечения прибыли. Это вложения, направленные на увеличение основных фондов предприятия как производственного, так и непроизводственного назначения. Реальные инвестиции реализуются путем нового строительства основных фондов, рас-

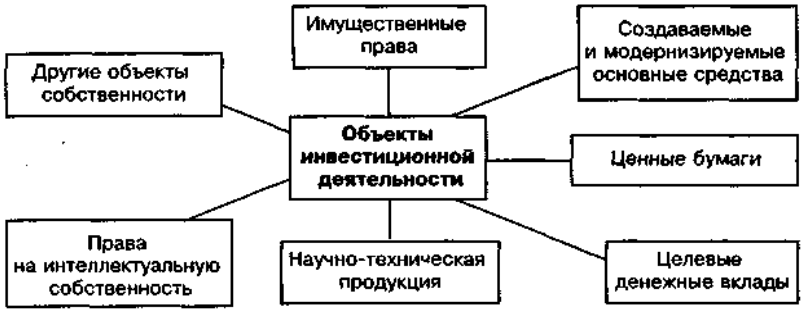


Рис. 8.1. Объекты инвестиционной деятельности в РФ

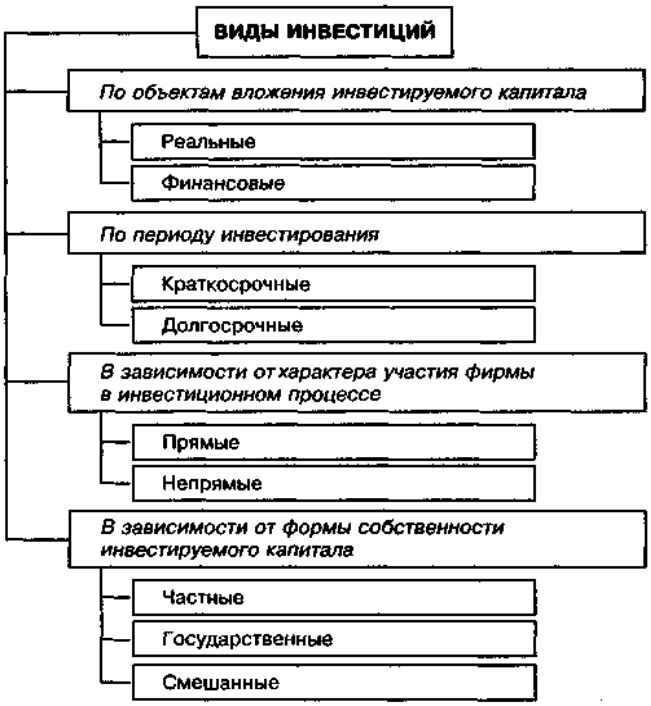


Рис. 8.2. Классификация инвестиций по основным признакам

ширения, технического перевооружения или реконструкции действующих предприятий.

Финансовые (портфельные) инвестиции — приобретение активов в форме ценных бумаг для извлечения прибыли. Это вложения, направленные на формирование портфеля ценных бумаг.

Следующий признак классификации инвестиций — период инвестирования, на основании которого выделяют краткосрочные и долгосрочные инвестиции.

Краткосрочные инвестиции — вложения денежных средств на период до одного года. Как правило, финансовые инвестиции фирмы являются краткосрочными.

Долгосрочные инвестиции — вложения денежных средств в реализацию проектов, которые будут обеспечивать получение фирмой выгод в течение периода, превышающего один год. Основной формой долгосрочных инвестиций фирмы являются ее капитальные вложения в воспроизводство основных средств.

По характеру участия фирмы в инвестиционном процессе выделяют прямые и непрямые инвестиции. В случае прямых инвестиций подразумевается непосредственное участие фирмы-инвестора в выборе объектов вложения капитала, к ним относятся капитальные вложения, вложения в уставные фонды других фирм, в некоторые виды ценных бумаг. Непрямые инвестиции подразумевают участие в процессе выбора объекта инвестирования посредника, инвестиционного фонда или финансового посредника. Чаще всего это инвестиции в ценные бумаги.

В зависимости от формы собственности инвестируемых средств различают частные и государственные инвестиции. Частные инвестиции характеризуют вложения средств физических лиц и предпринимательских организаций негосударственных форм собственности. Государственные инвестиции — это вложения средств государственных предприятий, а также средств государственного бюджета разных его уровней и государственных внебюджетных фондов.

Кроме этого, отдельно выделяют венчурные инвестиции и аннуитет. ***Венчурные инвестиции*** — это рискованные вложения капитала, обусловленные необходимостью финансирования мелких инновационных фирм в областях новых технологий. Это вложения в акции новых предприятий или предприятий, осуществляющих свою деятельность в новых сферах бизнеса и связанных с большим уровнем риска. В расчете на быструю окупаемость вложенных средств венчурные инвестиции направляются в проекты, не связанные между собой, но имеющие высокую степень риска.

Аннуитет — инвестиции, приносящие вкладчику определенный доход через регулярные промежутки времени. В основном это вложение средств в страховые и пенсионные фонды.

1.2. Субъекты инвестиционной деятельности

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, различные предпринимательские организации — банковские, страховые и посреднические. Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица (в том числе иностранные), а также государства и международные организации. Субъекты инвестиционной деятельности вправе совмещать функции двух и более субъектов. Отношения между субъектами инвестиционной деятельности осуществляются на основе договора и (или) государственного контракта.

Основным субъектом инвестиционной деятельности является инвестор, осуществляющий вложение собственных, заемных и (или) привлеченных средств в форме инвестиций. В качестве инвесторов могут выступать:

физические и юридические лица;

создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц;

государственные органы;

органы местного самоуправления;

иностранные субъекты предпринимательской деятельности.

С учетом направленности основной хозяйственной деятельности, осуществляемой инвесторами, их разделяют на индивидуальных и институциональных инвесторов. ***Индивидуальный инвестор*** — это физическое или юридическое лицо, осуществляющее вложения средств в форме инвестиций для развития основной производственно-хозяйственной деятельности. ***Институциональный инвестор*** — это финансовый посредник, аккумулирующий средства индивидуальных инвесторов и осуществляющий инвестиционную деятельность. В качестве институциональных инвесторов выступают инвестиционные компании, инвестиционные фонды, специализирующиеся, как правило, на операциях с ценными бумагами.

В зависимости от целей инвестирования, которые ставят перед собой инвесторы, выделяются стратегические и портфельные инвесторы. ***Стратегический инвестор***, осуществляя инвестиции, ставит для себя целью приобретение контрольного пакета акций или преобладающую долю уставного капитала другого предприятия для получения возможности реального управления этим предприятием. ***Портфельный инвестор*** вкладывает инвестируемые средства в разнообразные объекты инвестирования с целью получения текущего дохода или прироста капитала.

Все инвесторы имеют равные права на:

осуществление инвестиционной деятельности в любой форме;

владение, пользование и распоряжение объектами инвестирования;

самостоятельное определение объемов и направлений инвестиций;

привлечение на договорной, преимущественно конкурсной, основе других субъектов инвестиционной деятельности;

осуществление контроля за целевым использованием инвестируемых средств;

объединение собственных и привлеченных средств со средствами других инвесторов для осуществления совместного инвестирования.

Следующий субъект инвестиционной деятельности — заказчики. Заказчиками могут быть инвесторы, а также физические и юридические лица, уполномоченные на то инвесторами, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов, не вмешиваясь при этом в предпринимательскую и иную деятельность других субъектов инвестиционной деятельности, если иное не предусмотрено договором между ними.

Подрядчиками являются физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда и (или) государственному контракту, заключаемым с заказчиками. Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятельности, которые подлежат лицензированию в соответствии с законодательством РФ.

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

Субъекты инвестиционной деятельности действуют в инвестиционной сфере, где осуществляется практическая реализация финансовых вложений. В состав инвестиционной сферы включаются:

сфера капитального строительства, где происходит вложение инвестиций в основные средства производственного и непроизводственного назначения. Эта сфера объединяет деятельность заказчиков-инвесторов, подрядчиков, проектировщиков, поставщиков оборудования и других субъектов инвестиционной деятельности;

инновационная сфера, в которой реализуются научно-техническая продукция и интеллектуальный потенциал;

сфера обращения финансового капитала: денежного, ссудного и финансовых обязательств в различных формах.

Деятельность субъектов инвестиционной деятельности регулируется: Гражданским кодексом РФ, Федеральными законами «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ (в ред. Федерального закона от 26 ноября 1998 г. № 182-ФЗ); «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ и другими законодательными актами.

В соответствии с законодательством РФ государство гарантирует защиту инвестиций (в том числе иностранных), независимо от форм собственности. При этом инвесторам (в том числе иностранным) обеспечиваются равноправные условия деятельности, исключающие применение мер дискриминационного характера, которые могли бы препятствовать управлению и распоряжению инвестициями. Инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы, реквизированы, к ним также не могут быть применены меры, равные указанным по последствиям. Применение таких мер возможно только при условии возмещения инвестору всех убытков, причиненных отчуждением инвестируемого имущества, включая упущенную выгоду, и только на основе законодательных актов РФ и субъектов РФ.

1.3. Особенности инвестиционной деятельности

Существуют определенные особенности инвестиционной деятельности предпринимательской фирмы. Рассмотрим основные из них. В первую очередь следует отметить, что инвестиционная деятельность фирмы является составной частью общей экономической стратегии развития предпринимательской фирмы. Основные задачи экономического развития фирмы требуют расширения объема или обновления состава ее активов, что достигается в процессе различных форм инвестиционной деятельности.

Особенностью инвестиционной деятельности является также и то, что объемы инвестиционной деятельности фирмы позволяют оценить темпы ее экономического развития. Объемы инвестиционной деятельности фирмы характеризуются двумя показателями: сумма валовых инвестиций и сумма чистых инвестиций фирмы. ***Валовые инвестиции*** — это общий объем инвестированных средств в определенном периоде деятельности фирмы, направленных на создание, расширение или обновление производственных основных фондов, приобретение нематериальных активов, прирост запасов товарно-материальных ценностей. ***Чистые инвестиции*** — это сумма валовых инвестиций за определенный период, уменьшенная на сумму амортизационных отчислений за этот же период.

Именно динамика суммы чистых инвестиций определяет характер экономического развития предпринимательской фирмы и потенциал формирования ее прибыли. Когда сумма чистых инвестиций представляет собой положительную величину, т.е. объем валовых инвестиций превышает сумму амортизационных отчислений, это означает, что на предпринимательской фирме обеспечивается расширенное воспроизводство внеоборотных активов и такая фирма называется растущей.

Когда сумма чистых инвестиций равна нулю, у предпринимательской фирмы отсутствует экономический рост, так как производственный потенциал фирмы, несмотря на инвестиции, остается неизменным. Такая фирма «топчется на месте». Если же сумма чистых инвестиций фирмы составляет отрицательную величину, то можно делать вывод о снижении ее производственного потенциала, т.е. фирма «проедает» свой капитал.

Особенностью инвестиционной деятельности фирмы является ее цикличность, которая определяется рядом факторов:

необходимостью предварительного накопления или формирования инвестиционных ресурсов;

влиянием внешней предпринимательской среды на активность инвестиционной деятельности, в плане создания благоприятного или неблагоприятного климата для осуществления этой деятельности;

постепенностью формирования внутренних условий для так называемых «инвестиционных рывков».

В процессе инвестиционной деятельности предпринимательской фирмы затраты носят долговременный характер, в результате чего, как правило, между этапом осуществления затрат и этапом получения инвестиционной прибыли проходит достаточно много времени. Величина этого периода зависит от формы протекания инвестиционного процесса, осуществляемого фирмой. Существуют три основные формы протекания инвестиционного процесса: последовательное, параллельное и интервальное. При параллельном протекании инвестиционного процесса формирование инвестиционной прибыли начинается обычно еще до полного завершения процесса инвестирования капитала. При последовательном протекании инвестиционного процесса инвестиционная прибыль формируется сразу после окончания инвестирования средств. В случае интервального протекания инвестиционного процесса между периодом завершения инвестирования капитала и формированием инвестиционной прибыли фирмы существует определенный временной интервал.

Инвестиционная деятельность предпринимательских фирм сопровождается возможностью возникновения специфических видов

рисков, которые носят название инвестиционных рисков. Как правило, уровень инвестиционного риска превышает уровень производственного риска.

1.4. Управление инвестициями

Управление инвестициями включает в себя:

управление инвестиционной деятельностью на государственном уровне, что предполагает регулирование, контроль, стимулирование инвестиционной деятельности законодательными и регламентирующими методами;

управление отдельными инвестиционными проектами, которое включает в себя планирование, организацию, координацию, контроль в течение жизненного цикла инвестиционного проекта путем применения системы современных методов и техники управления;

управление инвестиционной деятельностью отдельного хозяйствующего субъекта — предпринимательской фирмы, которое предполагает выбор объектов инвестирования и контроль за протеканием процесса инвестирования.

На уровне фирмы управление инвестиционной деятельностью направлено на обеспечение реализации наиболее эффективных форм вложения капитала. Исходя из этого управление инвестициями включает в себя несколько этапов, основные из них перечислены на рис. 8.3.

Рис. 8.3. Процесс управления инвестициями

Первый этап управления инвестициями на уровне предприятия — это анализ инвестиционного климата страны. Он включает в себя изучение следующих прогнозов:

динамики валового внутреннего продукта, национального дохода и объемов производства промышленной продукции;

динамики распределения национального дохода (накопление и потребление);

развития приватизационных процессов;

государственного законодательного регулирования инвестиционной деятельности;

развития отдельных инвестиционных рынков, в особенности денежного и фондового.

Следующий этап — выбор конкретных направлений инвестиционной деятельности фирмы с учетом стратегии ее экономического и финансового развития. На этом этапе фирма определяет отраслевую направленность своей инвестиционной деятельности, а также основные формы инвестирования на отдельных этапах деятельности. Для этого изучается инвестиционная привлекательность отдельных отраслей экономики — их конъюнктура, динамика и перспективы спроса на продукцию этих отраслей.

Инвестиционная привлекательность отраслей экономики оценивается в ходе индустриального анализа, состоящего из трех частей:

определение стадии жизненного цикла отрасли;

определение позиции отрасли в отношении делового цикла;

качественный анализ и прогнозирование перспектив развития отрасли.

Существуют следующие стадии жизненного цикла отрасли:

1) пионерная стадия, характеризующаяся ростом объема продаж и прибылей с ускорением, высоким уровнем риска и конкуренции, наличием новых участников рынка и относительно низким уровнем капиталовложений;

2) стадия расширения, основные черты которой — рост объема продаж без ускорения или с некоторым замедлением, прекращение роста цен или небольшое их снижение, резкий приток инвестиций и высокие затраты на создание, приобретение машин, оборудования, увеличение выплачиваемых дивидендов;

3) стадия стабилизации — прекращается или замедляется рост продаж и прибылей, заканчивается модернизация продукции, ассортимент стабилизируется, останавливается рост капитальных затрат и наблюдается их снижение;

4) стадия затухания, характеризующаяся уменьшением числа компаний, занятых в отрасли, прибылей, продаж и капиталовложений.

Для инвестора наиболее благоприятно вложение капитала в объекты тех отраслей, которые находятся в стадии расширения, когда наблюдается наибольший прирост курсовой стоимости их акций и четко просматриваются положительные перспективы бизнеса.

Оценка цикличности отрасли основана на сравнении ее динамики развития с общеэкономическими тенденциями. По этому признаку различают:

растущие отрасли, рост которых затушевывается общеэкономическим спадом, поэтому их выявляют путем сопоставления общего роста с отраслевым;

защищенные отрасли, на которых не сказывается изменение состояния экономики в целом (производство продуктов питания);

циклические отрасли, в которых колебания цен и объемов происходят в унисон с общеэкономическими изменениями (производство электроприборов);

контрциклические отрасли, в первую очередь добыча минерального сырья, особенно золота и нефти. Развитие этих отраслей часто достигает максимума во время относительно непродолжительных и неглубоких экономических спадов. Глубокая депрессия может привести к падению производства в любой отрасли, в том числе и в золотодобыче;

чувствительные к изменению доходности. В отраслях этой группы колебания происходят в зависимости от изменения процентных ставок (например, финансовое обслуживание).

Данный анализ позволяет предвидеть рост процентных ставок и возможные изменения общеэкономической конъюнктуры.

Качественный анализ, проводимый в заключение отраслевых исследований, проясняет следующие вопросы:

исторический аспект развития отрасли в данной стране и в мире;

условия конкуренции — наличие входных барьеров в отрасли, отношения между существующими конкурентами, возможность появления товаров-аналогов;

производственный потенциал производителей и платежеспособность покупателей;

законодательные положения, действующие в отрасли.

По указанным материалам делаются выводы о перспективности вложения средств в предприятия данной отрасли.

Основным показателем оценки инвестиционной привлекательности отраслей является уровень прибыльности используемых активов, который рассчитывается в двух вариантах:

прибыль от реализации продукции (товаров, услуг), отнесенная к общей сумме используемых активов;

балансовая прибыль, отнесенная к общей сумме используемых активов.

Кроме оценки инвестиционной привлекательности отраслей в процессе управления инвестициями фирма проводит и оценку инвестиционной привлекательности регионов, так как продукция фирм одной отрасли, находящихся в различных регионах, имеет различную привлекательность. Привлекательность регионов формируется такими факторами, как месторасположение, развитие транспортной сети, характеристика социальных условий; развитие предпринимательской инфраструктуры; природно-климатические условия; наличие ресурсов и т.п.

Оценка инвестиционной привлекательности регионов РФ проводится по различным значимым факторам, и показатели региона сравниваются со средними показателями по РФ.

На основе полученных результатов предпринимательская фирма принимает решение о выборе конкретных направлений и форм инвестиций.

Следующий этап — выбор конкретных объектов инвестирования, который начинается с анализа предложений на инвестиционном рынке. Затем отбираются отдельные реальные инвестиционные проекты и финансовые инструменты, соответствующие основным направлениям инвестиционной деятельности и экономической стратегии фирмы. Все отобранные объекты инвестирования анализируются с позиции их экономической эффективности. По результатам этого анализа проводится ранжирование объектов по критерию их эффективности — доходности и из этого перечня отбираются к реализации те объекты, которые обеспечивают наибольшую эффективность.

Следующий этап — определение ликвидности инвестиций. В процессе осуществления инвестиционной деятельности предпринимательские фирмы должны учитывать, что в результате изменения инвестиционного климата по отдельным объектам инвестирования ожидаемая доходность может значительно снизиться. Поэтому необходимо тщательно отслеживать все эти изменения и своевременно принимать решение о выходе из отдельных инвестиционных программ и реинвестировании капитала. С учетом возможности такой ситуации по каждому объекту инвестирования первоначально следует оценить степень ликвидности инвестиций и предпочтение отдать тем из них, которые имеют наибольший потенциальный уровень ликвидности.

Важный этап управления инвестициями — определение необходимого объема инвестиционных ресурсов и поиск источников их формирования. На этом этапе прогнозируется общая потреб-

ность в инвестиционных ресурсах, необходимых для осуществления инвестиционной деятельности предпринимательской фирмы в запланированных направлениях. Исходя из потребности в инвестиционных ресурсах, определяют источники их формирования. При недостатке собственных финансовых средств принимается решение о привлечении заемных средств.

В результате осуществления всех перечисленных мероприятий формируется инвестиционный портфель, который представляет собой совокупность инвестиционных программ, осуществляемых фирмой.

Заключительный этап управления инвестициями — это управление инвестиционными рисками. На этом этапе необходимо вначале выявить риски, с которыми может столкнуться фирма в процессе инвестирования по всем объектам инвестирования, а затем разработать мероприятия по минимизации инвестиционных рисков.

1.5. Источники осуществления инвестиционной деятельности

Для фирм источниками осуществления инвестиционной деятельности могут служить:

собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвестора, которые включают в себя первоначальные взносы учредителей в момент организации фирмы и часть денежных средств, полученных в результате хозяйственной деятельности, т.е. за счет прибыли, амортизационных отчислений, средств, выплачиваемых органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и т.п.;

заемные финансовые средства инвестора, в качестве которых выступают банковский кредит, инвестиционный налоговый кредит, бюджетный кредит и другие средства;

привлеченные финансовые средства инвестора, средства, получаемые от продажи акций, паевых и иных взносов юридических лиц и работников фирмы;

денежные средства, поступающие в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов концернов, ассоциаций и других объединений предприятий;

инвестиционные ассигнования из государственных бюджетов РФ, республик и прочих субъектов Федерации в составе РФ, местных бюджетов и соответствующих внебюджетных фондов. Эти средства выделяются в основном на финансирование федеральных, региональных или отраслевых целевых программ. Безвозмездное финансирование из этих источников фактически превращает их в источник собственных средств;

средства иностранных инвесторов, предоставляемые в форме финансового или иного участия в уставном капитале совместных предприятий, а также в форме прямых вложений в денежной форме международных организаций и финансовых институтов, государств, предприятий различных форм собственности, частных лиц. Привлечение иностранных инвестиций обеспечивает развитие международных экономических связей и внедрение передовых научно-технических достижений.

В зависимости от того, какие источники финансирования привлекает фирма для финансирования своей инвестиционной деятельности, выделяют три основные формы финансирования инвестиций:

самофинансирование;

кредитное финансирование;

долевое или смешанное финансирование.

Самофинансирование — это финансирование инвестиционной деятельности полностью за счет собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников. Данная форма финансирования обычно используется при реализации краткосрочных инвестиционных проектов с невысокой нормой рентабельности.

Кредитное финансирование используется, как правило, в процессе реализации краткосрочных инвестиционных проектов с высокой нормой рентабельности инвестиций. Особенность заемного капитала заключается в том, что его необходимо вернуть на определенных заранее условиях, при этом кредитор не претендует на участие в доходах от реализации инвестиций.

Долевое финансирование представляет собой комбинацию нескольких источников финансирования. Это самая распространенная форма финансирования инвестиционной деятельности, она может применяться при реализации разнообразных инвестиционных проектов.

При выборе источников финансирования инвестиционной деятельности вопрос должен решаться фирмой с учетом многих факторов: стоимости привлекаемого капитала, эффективности отдачи от него, соотношения собственного и заемного капитала, определяющего уровень финансовой независимости фирмы, риска, возникающего при использовании того или иного источника финансирования, а также экономических интересов инвесторов.

2. СУЩНОСТЬ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

2.1. Формы реальных инвестиций

Основу инвестиционной деятельности предпринимательской фирмы составляет реальное инвестирование. В современных ус-

ловиях хозяйствования данная форма инвестирования для многих фирм является единственным направлением инвестиционной деятельности. Реальные инвестиции позволяют фирмам осваивать новые товарные рынки и обеспечивать постоянное увеличение своей рыночной стоимости.

В зависимости от задач, которые ставит перед собой фирма в процессе инвестирования, все возможные реальные инвестиции сводятся в следующие основные группы:

обязательные инвестиции (или инвестиции ради удовлетворения требований государственных органов управления) — это инвестиции, которые необходимы для того, чтобы предпринимательская фирма могла и далее продолжать свою деятельность. В эту группу включаются инвестиции, цель которых — организация экологической безопасности деятельности фирмы или улучшение условий труда работников фирмы до уровня, отвечающего нормативным требованиям и т.п.;

инвестиции в повышение эффективности деятельности фирмы. Их цель — прежде всего создание условий для снижения затрат фирмы за счет обновления оборудования, совершенствования применяемых технологий, улучшения организации труда и управления. Осуществление данных инвестиций необходимо предпринимательской фирме для того, чтобы выстоять в конкурентной борьбе;

инвестиции в расширение производства. Их цель — увеличение объема выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств;

инвестиции в создание новых производств. В результате осуществления таких инвестиций создаются совершенно новые предприятия, которые будут выпускать ранее не изготавливавшиеся фирмой товары или оказывать новый тип услуг.

В целом же реальные инвестиции осуществляются предпринимательскими фирмами в конкретных формах, они представлены на рис. 8.4.

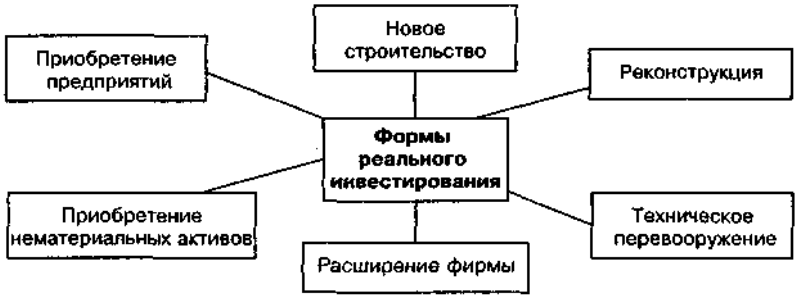


Рис. 8.4. Основные формы реального инвестирования

Основное направление реальных инвестиций — это капитальные вложения. В соответствии с Федеральным законом РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г. под капитальными вложениями понимаются инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты. Поэтому к капитальным вложениям относятся инвестиции, которые осуществляются в форме: нового строительства, расширения фирмы, реконструкции, технического перевооружения и приобретения действующих предприятий.

Под *новым строительством* принято понимать возведение нового объекта с законченным технологическим циклом по типовому или индивидуально разработанному проекту, который после ввода в эксплуатацию будет иметь статус юридического лица. Как правило, к новому строительству предпринимательская фирма прибегает в случае необходимости увеличения объемов производственно-хозяйственной деятельности или в целях осуществления диверсификации основной деятельности фирмы.

В результате расширения фирмы осуществляется возведение новых объектов производственного назначения на новых площадях в дополнение к действующим или расширение отдельных производственных зданий и помещений. Расширение осуществляется в том случае, если для размещения дополнительного или нового оборудования не хватает имеющихся производственных мощностей.

Реконструкция — это проведение строительно-монтажных работ на действующих площадях без остановки основного производства с частичной заменой оборудования — морально устаревшего и физически изношенного. Реконструкция осуществляется обычно в целях увеличения производственного потенциала предпринимательской фирмы, значительного повышения качества выпускаемой продукции, внедрения ресурсосберегающих технологий и т.п. Реконструкция может осуществляться также и в целях изменения профиля предпринимательской фирмы и организации выпуска новой продукции на уже существующих производственных площадях.

Техническое перевооружение — это мероприятия, направленные на замену и модернизацию оборудования, при этом расширение производственных площадей не осуществляется. Чаще всего техническое перевооружение осуществляется путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, модернизации и замены устаревшего и физи-

чески изношенного оборудования новым. Техническое перевооружение осуществляется с целью обеспечения роста производительности труда и объема выпускаемой продукции, улучшения качества производимой продукции, а также совершенствования условий и организации труда.

Такая форма инвестирования, как *приобретение предприятий,* осуществляется только крупными предпринимательскими фирмами, так как требует большого объема инвестируемых средств. Данная форма инвестиций приводит к возрастанию совокупной стоимости активов обоих предприятий и дает им определенные преимущества перед конкурентами, за счет взаимодополнения технологий и номенклатуры выпускаемой продукции, за счет появления возможностей снижения уровня затрат путем экономии на крупнооптовых закупках сырья и материалов, за счет совместного использования сбытовой сети и т.п.

Приобретение нематериальных активов представляет собой долгосрочные вложения фирмы путем приобретения патентов, лицензий, торговых марок, товарных знаков, других прав по использованию производственной информации, прав на пользование землей и природными ресурсами, программных продуктов для ЭВМ, прав на интеллектуальную собственность и т.п.

В процессе функционирования предпринимательской фирмы выбор конкретной формы реального инвестирования определяется многими факторами:

во-первых, задачами отраслевой, товарной и региональной диверсификации деятельности фирмы;

во-вторых, возможностями внедрения новых технологий;

в-третьих, наличием собственных инвестиционных ресурсов и (или) возможностью использования заемных или привлеченных ресурсов.

2.2. Основные стадии реального инвестирования

Процесс реального инвестирования включает в себя ряд этапов и стадий. В международной практике принято различать три основных этапа:

предынвестиционный этап, в процессе которого осуществляется выбор конкретного инвестиционного проекта и проводится его оценка;

этап инвестирования, который связан непосредственно с реализацией конкретного инвестиционного проекта;

постынвестиционный этап — этап эксплуатации объекта инвестирования.

Прединвестиционный этап составляет основу процесса реального инвестирования, так как именно на этом этапе разрабатывают-

ся варианты альтернативных инвестиционных решений, осуществляется подготовка инвестиционного проекта. В свою очередь данный этап включает в себя четыре стадии, выделенные в справочнике ЮНИДО (*United Nations Industrial Development Organisation, UNYDO* — Организация ООН по промышленному развитию):

стадия поиска инвестиционной идеи (концепции);

стадия предварительной подготовки инвестиционного проекта;

стадия оценки технико-экономической и финансовой привлекательности инвестиционного проекта;

стадия принятия окончательного решения по инвестиционному проекту.

Действительно, в процессе осуществления реального инвестирования первоначально необходимо определить объект инвестирования. Затем необходимо основательно проработать все аспекты реализации инвестиционной идеи и разработать инвестиционный проект. Очень часто он разрабатывается в форме бизнес-плана. В случае если такой инвестиционный проект удается разработать и он представляет интерес, перед предпринимательской фирмой стоит задача оценить его эффективность. Если же результаты такой оценки оказываются для фирмы привлекательными, наступает стадия принятия окончательного решения о реализации инвестиционного проекта и определения источников его финансирования.

Преимущество такого постадийного осуществления реального инвестирования состоит в том, что оно не требует большого объема единовременных затрат, а позволяет фирме постепенно увеличивать объем средств, вкладываемых в подготовку инвестиционного проекта. Каждая из перечисленных стадий включает в себя оценку полученных результатов, на основании которой отбираются наиболее перспективные инвестиционные идеи и проекты и дальнейшая работа проводится только с этими проектами. Инвестиционные проекты, которые не заинтересовали предпринимательскую фирму, отвергаются уже на первой стадии, что позволяет сэкономить значительные средства, которые в противном случае необходимо было бы потратить на оценку эффективности этих проектов. Конечно, значительные затраты времени и денежных средств происходят именно на трех первых стадиях предынвестиционного периода реального инвестирования, поэтому они будут рассмотрены более подробно.

2.3. Поиск инвестиционной идеи

Именно с поиска и выбора инвестиционной идеи начинается процесс осуществления реального инвестирования. Первоначально

предпринимательская фирма должна очертить границы поиска инвестиционной идеи с учетом целей своего развития. Решение об осуществлении реальных инвестиций может приниматься на основе следующих целевых установок фирмы:

удержание или увеличение доли рынка для производимого товара или оказываемой услуги;

необходимость выпуска нового товара или услуги;

формирование или поддержание имиджа фирмы;

достижение максимального использования ресурсов фирмы.

Кроме этого, при определении инвестиционной идеи предпринимательская фирма учитывает накопленный опыт в сфере реальных инвестиций, отраслевой профиль своей деятельности, квалификацию персонала фирмы, наличие финансовых ресурсов для инвестирования и другие факторы.

Выбор инвестиционной идеи может основываться на принятой в международной практике классификации исходных возможностей для такого выбора. Эта классификация включает в себя следующие возможности:

наличие полезных ископаемых или иных природных ресурсов, пригодных для переработки и производственного использования;

возможные в будущем сдвиги в величине и структуре спроса под влиянием демографических или социально-экономических факторов либо в результате появления на рынке новых типов товаров;

структура и объем импорта, которые могут стать толчком для разработки проектов, направленных на создание импортозамещающих производств;

опыт и тенденции развития структуры производства в других странах;

потребности, которые уже возникли или могут возникнуть в отраслях-потребителях в рамках отечественной или мировой экономики;

информация о планах увеличения производства в отраслях-потребителях или растущем спросе на мировом рынке на уже производимую продукцию;

возможности диверсификации производства;

целесообразность увеличения масштабов производства ради снижения издержек при массовом выпуске продукции;

общеэкономические условия.

Конечно, на основе перечисленных возможностей предпринимательская фирма может сформулировать только очень укрупненную идею инвестиционного проекта, т.е. выбрать направление осуществления реального инвестирования. В том случае, если выбранная концепция отвечает задачам, которые ставит перед собой

фирма, и получает одобрение руководителей фирмы, ответственных за принятие решений в сфере инвестиционной деятельности, концепция прорабатывается более тщательно, что подразумевает сбор и анализ дополнительной информации и разработку конкретного инвестиционного проекта.

2.4. Разработка инвестиционного проекта

Инвестиционный проект представляет собой обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимую проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

В зависимости от конкретного вида реального инвестирования фирма формулирует требования, предъявляемые к разрабатываемому инвестиционному проекту. Для таких форм инвестирования, как замена оборудования или приобретение отдельных видов нематериальных активов, т.е. для форм инвестирования, которые не требуют больших финансовых вложений и финансируются только за счет собственных средств фирмы, инвестиционный проект является внутренним документом. Такой проект, как правило, включает в себя сокращенный перечень разделов и показателей, при этом в обязательном порядке рассматриваются цель осуществления инвестиционного проекта, его основные параметры, объем необходимых финансовых ресурсов, а также показатели эффективности данного инвестиционного проекта и календарный план его осуществления.

В случае осуществления таких форм реального инвестирования, как новое строительство, реконструкция, которые требуют большого объема финансирования и для осуществления которых привлекаются внешние источники финансирования, перечень требований к инвестиционному проекту значительно возрастает. Поскольку это связано с привлечением внешнего финансирования, инвестор или кредитор должен иметь полное представление об инвестиционном проекте, в финансировании которого он принимает участие. В этом случае инвестиционный проект включает в себя стратегическую концепцию инвестирования, основные показатели маркетинговой, экономической и финансовой результативности, объемы необходимых финансовых ресурсов, сроки возврата средств, дополнительно привлеченных из внешних источников.

Таким образом, инвестиционный проект позволяет в первую очередь предпринимательской фирме, а затем и внешним инвес-

торам всесторонне оценить ожидаемую эффективность и целесообразность осуществления конкретных реальных инвестиций.

В соответствии с рекомендациями ЮНИДО инвестиционный проект должен содержать определенный перечень основных разделов, эти разделы приведены ниже.

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	
1	Краткая характеристика инвестиционного проекта
2	Основная идея проекта
3	Анализ рынка и концепция маркетинга
4	Обоснование объемов материальных ресурсов, необходимых в процессе реализации инвестиционного проекта
5	Характеристика технических основ реализации проекта
6	Месторасположение проекта
7	Организация управления
8	Необходимые трудовые ресурсы
9	График реализации проекта
10	Характеристика финансового обеспечения проекта и оценка его эффективности

Любой инвестиционный проект начинается с краткой его характеристики, фактически данный раздел является обобщающим и разрабатывается, как правило, в последнюю очередь, после того, как подготовлены все остальные разделы. Характеристика проекта включает в себя перечень всех ресурсов, в том числе финансовых, необходимых для реализации проекта, сроки реализации проекта и возврата вложенных средств, а также оценку экономической и финансовой эффективности проекта и его социальной значимости.

Следующий раздел инвестиционного проекта — «Основная идея проекта». В данном разделе рассматриваются наиболее важные параметры анализируемого проекта, которые служат определяющими показателями для его реализации. Здесь же, как правило, приводится характеристика инициатора инвестиционного проекта.

В разделе, отведенном анализу рынка и концепции маркетинга, приводятся результаты анализа потенциала рынка, а также результаты маркетинговых исследований, предметами которых служат: спрос и предложение, существующие цены, сегментация рынка, эластичность спроса, основные конкуренты. Рассматривается выбранная концепция маркетинга, которая будет использоваться при реализации данного инвестиционного проекта, т.е. фактически программа удержания продукции или услуги на рынке.

Обоснование объемов материальных ресурсов, необходимых в процессе реализации инвестиционного проекта, включает в себя классификацию используемых видов сырья и материалов, объем потребности в них на всех стадиях реализации инвестиционного проекта. Анализируется также наличие основного сырья в регионе осуществления проекта. Разрабатывается программа поставок сырья и материалов, оцениваются связанные с ними затраты.

Раздел «Характеристика технических основ реализации проекта» должен содержать производственную программу и анализ производственной мощности предприятия. В этом разделе приводится обоснование будущей технологии, а также рассматривается парк оборудования, необходимого для ее реализации.

Раздел «Месторасположение проекта» содержит обоснование выбора конкретного региона для реализации проекта, анализ производственной и коммерческой инфраструктуры, рыночной и ресурсной среды; описание социально-экономических условий в регионе и инвестиционного климата. Здесь же приводится характеристика окружающей среды и оценивается возможность возникновения экологических проблем при реализации инвестиционного проекта.

«Организация управления» включает в себя характеристику организационной структуры фирмы с обоснованием ее конкретной формы и существующей системы управления. В этом разделе рассматривается организация трудовой деятельности производственного и управленческого персонала, включая вопросы оплаты труда, а также размер и структура накладных расходов, связанных с обеспечением работы производственного и управленческого персонала.

В разделе «Необходимые трудовые ресурсы» приводятся требования к основным категориям персонала фирмы, указывается система формирования персонала и возможности поиска в регионе наиболее важных для производства специалистов.

График реализации проекта является достаточно важным разделом, так как здесь осуществляется обоснование отдельных стадий реализации инвестиционного проекта и рассматривается потребность в финансовых, материальных и трудовых ресурсах на каждой стадии.

Заключительным разделом является характеристика финансового обеспечения проекта и оценка его эффективности. Этот раздел содержит оценку необходимых сумм инвестиций, возможных производственных затрат, а также обоснование способов получения инвестиционных ресурсов и расчет эффективности инвестиций.

2.5. Оценка эффективности инвестиционных проектов

Оценка эффективности инвестиционных проектов является одним из наиболее важных этапов в процессе управления реальными инвестициями. От того, насколько качественно выполнена такая оценка, зависит правильность принятия окончательного решения.

В процессе осуществления оценки эффективности для получения объективных результатов необходимо учитывать следующие моменты:

оценка эффективности инвестиционных проектов должна осуществляться на основе сопоставления объема инвестиционных затрат, а также сумм планируемой прибыли и сроков окупаемости инвестированного капитала;

оценка объема инвестиционных затрат должна охватывать все используемые ресурсы, задействованные при реализации проекта;

оценка окупаемости инвестируемых средств должна осуществляться на основе показателя чистого денежного потока, который формируется за счет сумм чистой прибыли и амортизационных отчислений в процессе эксплуатации инвестиционного проекта;

в процессе оценки суммы инвестиционных затрат и чистого денежного потока должны быть приведены к настоящей стоимости с помощью дисконтной ставки, которая должна быть дифференцирована для различных инвестиционных проектов.

Оценку эффективности реальных инвестиционных проектов предпринимательские фирмы осуществляют, как правило, на основе «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования» от 31 марта 1994 г. № 7-12/47, утвержденных Госстроем РФ, Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Госкомпромом РФ.

Эти методические рекомендации предлагают использовать при сравнении различных инвестиционных проектов несколько показателей, основные из которых указаны на рис. 8.5.

Рис. 8.5. Основные критерии оценки эффективности инвестиционных проектов

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) определяется как разница между приведенными к настоящей стоимости суммой чистого денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммой инвестиционных затрат на его реализацию. Если в течение расчетного периода не происходит инфляционного изменения цен или расчет производится в базовых ценах, то величина ЧДД для постоянной нормы дисконта рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^{T}(R_t - З_t) \times \frac{1}{(1+E)^t},$$

где R_t — результаты, достигаемые на t-м шаге расчета;

$З_t$ — затраты, осуществляемые на том же шаге;

T — горизонт расчета, равный номеру шага расчета, на котором производится ликвидация объекта;

E — норма дисконта, равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал.

В том случае, если ЧДД инвестиционного проекта положителен, проект является эффективным (при данной норме дисконта) и фирме следует принять его к реализации. При этом чем больше ЧДД, тем эффективнее инвестиционный проект. Если же ЧДД проекта отрицательный, то такой инвестиционный проект следует отвергнуть, так как в случае его реализации инвестор понесет потери.

Индекс доходности (ИД) представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений и рассчитывается по формуле

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} \times \sum_{t=0}^{T}(R_t - З_t) \times \frac{1}{(1+E)^t},$$

где K — сумма капитальных затрат на реализацию инвестиционного проекта.

ИД тесно связан с ЧДД, но в отличие от последнего является относительным показателем. Благодаря этому он достаточно удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных проектов, имеющих примерно одинаковые значения ЧДД. В целом же если ИД > 1, проект эффективен, а если ИД < 1 — неэффективен.

Внутренняя норма доходности (ВНД) является наиболее сложным показателем оценки эффективности инвестиционных проектов и представляет собой ту норму дисконта ($E_{вн}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капитало-

вложениям. Таким образом, ВНД определяется решением уравнения:

$$\sum_{t=0}^{T} \frac{R_t - З_t}{(1 + E_{вн})^t} = \sum_{t=0}^{T} \frac{K_t}{(1 + E_{вн})^t}.$$

Если расчет ЧДД инвестиционного проекта дает ответ на вопрос, является он эффективным или нет при некоторой заданной норме дисконта, то ВНД проекта определяется в процессе расчета и затем сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В ситуации, когда ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, инвестиции в данный инвестиционный проект оправданы. В противном случае инвестиции в инвестиционный проект нецелесообразны и такой проект должен быть отвергнут предпринимательской фирмой.

Срок окупаемости (СО) — это период (измеряемый в месяцах, кварталах, годах), начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными результатами его осуществления. Этот показатель — один из наиболее распространенных показателей оценки эффективности инвестиционного проекта, расчет его осуществляется по формуле:

$$СО = \frac{ИЗ}{ЧДП_{ср.г.}},$$

где *ИЗ* — сумма инвестиционных затрат, необходимых для реализации проекта;

$ЧДП_{ср.г.}$ — среднегодовая сумма чистого денежного потока за период эксплуатации проекта (в случае осуществления краткосрочных инвестиций этот показатель определяется как среднемесячный).

Недостатком данного показателя является то, что он не учитывает чистые денежные потоки, которые формируются после срока окупаемости инвестиционного проекта.

Для дополнительной оценки эффективности инвестиционных проектов могут использоваться другие показатели и коэффициенты согласно «Методическим рекомендациям по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования». Ни один из критериев в отдельности не является достаточным для принятия инвестиционного проекта к реализации. Решение об инвестировании средств в проект должно приниматься с учетом значений всех рассмотренных критериев и интересов всех участников инвестиционного проекта. При этом обязательно следует учитывать структуру и распределение во времени капитала, привлекаемого для реализации проекта.

3. ФИНАНСОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ФИРМЫ

3.1. Формы финансового инвестирования

Финансовое инвестирование в самом общем плане рассматривается как форма использования временно свободных денежных средств и может осуществляться предпринимательской фирмой в трех основных формах:

вложение денежных средств в ценные бумаги;

вложение денежных средств в доходные виды денежных инструментов;

вложение денежных средств в уставные фонды других предприятий и организаций.

Первая форма является наиболее распространенной формой финансового инвестирования. Она предполагает вложение денежных средств в различные виды ценных бумаг, свободно обращающихся на фондовом рынке, и характеризуется следующими особенностями:

большим выбором альтернативных ценных бумаг;

высоким уровнем государственного регулирования;

развитой инфраструктурой фондового рынка;

возможностью оперативного получения информации о состоянии и конъюнктуре фондового рынка.

Вложение временно свободных денежных средств в ценные бумаги, как правило, осуществляется либо с целью получения дополнительной прибыли, либо с целью установления финансового контроля за деятельностью других компаний, путем приобретения акций этих компаний.

Вторая форма финансового инвестирования — вложение капитала в доходные виды денежных инструментов — направлена прежде всего на эффективное использование временно свободных денежных средств предпринимательской фирмы. Основным видом денежных инструментов инвестирования в современных российских условиях хозяйствования является депозитный вклад в кредитных организациях. Особенностью этой формы инвестирования является ее краткосрочный характер.

Вложение денежных средств в уставные фонды других предприятий и организаций в какой-то степени можно сравнить с реальным инвестированием, хотя данная форма инвестирования более оперативна и менее капиталоемка. Основной целью вложения капитала в уставные фонды других компаний является возможность финансового влияния на эти компании и обеспечения таким образом стабильности работы самой предпринимательской фирмы. Предпринимательской фирме эта форма финансового инвестирования позволяет:

усилить стратегические хозяйственные связи с теми контрагентами, в формировании уставного капитала которых фирма принимает участие;

возможность развития собственной производственной инфраструктуры;

возможность использования различных форм отраслевой и товарной диверсификации основной деятельности фирмы;

расширение возможностей сбыта продукции;

возможность проникновения на другие региональные рынки и т.п.

Выбор конкретной формы финансового инвестирования осуществляется предпринимательской фирмой самостоятельно исходя из планируемого объема денежных средств, выделяемых на эти цели, а также с учетом целей, которые ставит перед собой фирма, осуществляя данное инвестирование.

3.2. Понятие и классификация ценных бумаг

Направленность финансовых инвестиций предпринимательских фирм в современных условиях хозяйствования в основном ориентируется на фондовые инструменты, т.е. ценные бумаги. Инвестиции в ценные бумаги составляют в среднем 80% общего объема финансовых инвестиций фирм. Это определяет необходимость более подробной характеристики ценных бумаг.

Ценная бумага — финансовый документ, удостоверяющий имущественное право или отношение займа владельца документа лицу, выпустившему такой документ (эмитенту). Иными словами, ценная бумага — это особая форма существования капитала наряду с его существованием в денежной, производительной и товарной формах. Суть ее состоит в том, что у владельца капитала сам капитал отсутствует, но имеются права на него, зафиксированные в форме ценной бумаги.

Ценная бумага выполняет ряд общественно значимых функций:

перераспределяет денежные средства (капиталы) между отраслями и сферами экономики, территориями и странами;

предоставляет определенные дополнительные права ее владельцам, помимо права на капитал, например, право на участие в управлении, право на первоочередное получение соответствующей информации и т.п.;

обеспечивает получение дохода на капитал и (или) сохранение и возврат самого капитала.

Ценные бумаги классифицируются по многим признакам, на рис. 8.6 приведена классификация ценных бумаг в зависимости от присущих им инвестиционных качеств.

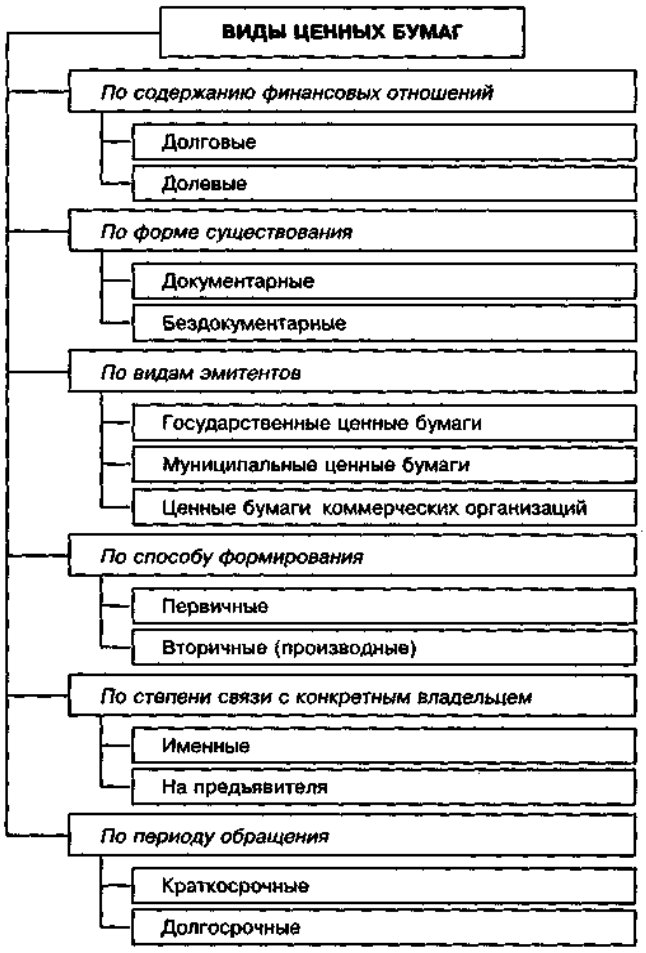


Рис. 8.6. Классификация ценных бумаг по основным признакам

По содержанию финансовых отношений различают долевые ценные бумаги (акции), выражающие отношения имущественного права и долговые ценные бумаги (облигации), выражающие отношения займа.

По форме существования ценные бумаги могут быть в документарной форме, т.е. иметь бумажную форму, и в бездокументарной форме, т.е. существовать в виде бухгалтерских записей.

По видам эмитентов выделяют государственные ценные бумаги; ценные бумаги субъектов РФ; ценные бумаги хозяйствующих

субъектов. Данная классификация интересна с точки зрения риска, который несут в себе ценные бумаги различных эмитентов.

Государственные ценные бумаги представлены в основном долговыми обязательствами и имеют наименьший уровень инвестиционного риска, однако и уровень инвестиционного дохода по ним, как правило, наиболее низкий. Кроме этого, следует отметить, что путем изменения учетной ставки Центрального банка государство имеет возможность влиять на реальный уровень инвестиционного дохода по эмитированным ценным бумагам в периоды резких колебаний конъюнктуры финансового рынка.

Уровень инвестиционных качеств ценных бумаг субъектов РФ в значительной степени определяется уровнем инвестиционной привлекательности соответствующих регионов, уровень риска по таким бумагам обычно также невысок, невысок и уровень дохода.

Ценные бумаги коммерческих организаций являются достаточно рискованными, но при этом уровень доходности по ним обычно выше указанных ранее ценных бумаг. Поэтому в мировой практике инвестиционные качества этих ценных бумаг считаются достаточно высокими, однако в российских экономических условиях в связи с низкой эффективностью хозяйственной деятельности большинства организаций ценные бумаги этих организаций обладают низкими инвестиционными качествами.

По способу формирования различают первичные (акция, облигация, вексель) и вторичные или производные ценные бумаги (варранты, опционы, финансовые фьючерсы).

По степени связи с конкретным владельцем выделяют именные ценные бумаги и ценные бумаги на предъявителя. В связи со сложной процедурой оформления именных ценных бумаг и существованием контроля со стороны эмитента за их обращением эти ценные бумаги обладают низкой ликвидностью и, как правило, вызывают незначительный интерес со стороны инвесторов.

По периоду обращения ценные бумаги делятся на краткосрочные и долгосрочные. Период обращения краткосрочных ценных бумаг определяет достаточно высокий уровень их ликвидности, для этого вида бумаг характерен относительно низкий уровень инвестиционного риска и незначительный уровень доходности. Для долгосрочных ценных бумаг наоборот характерен высокий уровень риска, но и значительный уровень инвестиционного дохода.

3.3. Основные виды ценных бумаг

Основными видами ценных бумаг с точки зрения их экономической сущности являются акции, облигации, векселя, казначейские обязательства, опционы, варранты и финансовые фьючерсы.

Акция — это эмиссионная ценная бумага (определение дано в главе 7). Акции, обращающиеся на отечественном фондовом рынке, классифицируются по ряду признаков, основные из них приведены на рис. 8.7.

Рис. 8.7. Классификация акций по основным признакам

Перечисленные признаки классификации акций играют разную роль в процессе их выбора как объекта инвестирования. Наиболее существенное значение для инвестора с позиций различия их инвестиционных качеств играет деление акций на простые и привилегированные.

Риск пользования обыкновенными акциями уравновешивается тем, что доходы по ним не фиксируются, а представляют собой соответствующую долю прибыли. На практике это означает, что при убыточном бизнесе на владельцев обыкновенных акций ложится основная часть убытков, а при удачном — основная масса прибыли.

Основой для реализации прав по обыкновенной акции служит ее номинальная стоимость (или номинальная цена). Она всегда

указывается на лицевой стороне акции. Номинальная цена акции является не столько ее фактической ценой, сколько показателем закрепленного за ее владельцем объема прав. Что касается купли-продажи акций, то номинальная стоимость очень редко используется в этих целях. Как правило, это бывает при первом появлении акций, т.е. при их первичной распродаже. Затем действуют балансовая (или книжная) стоимость и рыночные цены.

Балансовая стоимость является реальной ценой собственных активов корпорации, приходящихся на одну акционерную долю. Другими словами, при создании какого-либо предприятия или коммерческого учреждения его имущество оценивается в сумму общей номинальной стоимости всех обыкновенных акций. В процессе функционирования эта стоимость может возрасти. Вместе с тем возрастет и стоимость, приходящаяся на одну акцию.

Рыночная цена акции, как и любого другого типа ценных бумаг, может сколь угодно отличаться от ее номинальной и балансовой стоимости. Она складывается из усредненных общественных представлений о перспективности и надежности того бизнеса, который эти акции финансирует. Вторым, не менее важным обстоятельством является конкуренция на рынке ценных бумаг, количество других более привлекательных предложений.

Простые акции обладают следующими основными преимуществами:

по ним возможно получение более высоких дивидендов в периоды эффективной деятельности акционерной компании;

владельцы этих акций имеют возможность прямого влияния на хозяйственный процесс путем участия в управлении акционерным обществом;

ликвидность простых акций на фондовом рынке более высокая, чем привилегированных;

доходы по этим акциям увязаны с темпами инфляции в стране;

владельцы акций имеют возможность участвовать в разработке дивидендной политики компании.

Вместе с тем этим акциям присущи следующие недостатки:

нестабильность доходов компании существенным образом влияет на размер выплачиваемых ею дивидендов;

при неэффективной деятельности акционерного общества дивиденды по ним могут быть не выплачены;

при банкротстве и ликвидации акционерного общества владелец простых акций может потерять инвестированный в них капитал частично или полностью;

простые акции не защищены ни от систематического (рыночного) риска, ни от несистематического (специфического) риска.

Привилегированные акции также обладают преимуществами:

они обеспечивают их владельцу стабильный доход в виде заранее оговоренного размера дивидендов;

выплата по этим акциям осуществляется вне зависимости от результатов хозяйственной деятельности акционерной компании в отчетном периоде;

привилегированные акции полностью защищены от систематического риска и частично — от несистематического.

Однако этим акциям присущи и недостатки:

в периоды эффективной деятельности акционерного общества уровень дивидендных выплат по ним может быть ниже, чем по простым акциям;

владельцы этих акций лишены права участия в управлении акционерной компанией;

реальный дивидендный доход по этим акциям практически не увязан с темпами инфляции в стране;

эти акции менее ликвидны в сравнении с простыми акциями.

Облигация — это эмиссионная ценная бумага (определение см. в главе 7), которая удостоверяет такие моменты, как факт предоставления владельцем бумаги денежных средств эмитенту; обязательство эмитента вернуть долг через определенное время; право инвестора получать в виде вознаграждения за предоставленные денежные средства определенный процент от номинальной стоимости облигации.

В отличие от дивидендов по акциям, которые существенно варьируют во времени, а могут и не выплачиваться совсем, процент по облигациям остается постоянным или изменяется незначительно. Проценты по облигациям выплачиваются в установленные сроки независимо от прибыли и финансового состояния эмитента до выплаты дивидендов по акциям. Держатели облигаций имеют также преимущественное право на распределяемую прибыль и активы эмитента при его ликвидации по сравнению с владельцами акций.

Еще одной особенностью облигации является выплата процентов в течение строго определенного срока, оговоренного условиями займа, акции же приносят доход не ограниченное время.

Облигации, обращающиеся на отечественном фондовом рынке, классифицируются по ряду признаков, основные из них приведены на рис. 8.8. Однако перечисленные признаки классификации играют разную роль в процессе выбора облигаций как объекта инвестирования.

Деление облигаций по видам эмитентов имеет существенное значение для инвесторов, прежде всего с позиции уровня их риска. Наименее рискованными являются облигации внутреннего госу-

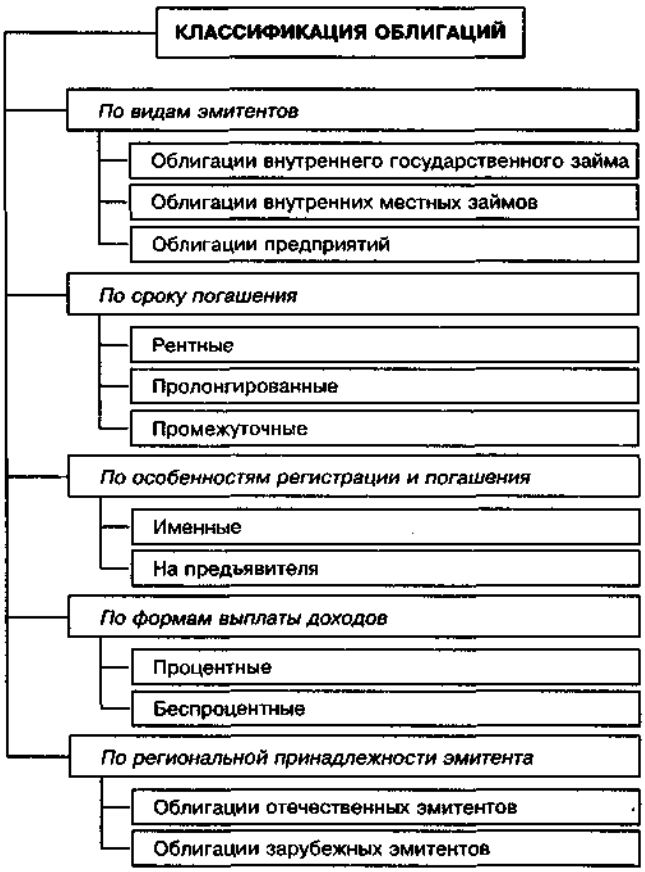


Рис. 8.8. Классификация облигаций по отдельным признакам

дарственного займа — в ряде стран с развитой рыночной экономикой они служат эталоном безрисковых инвестиций. Наибольшим уровнем риска в данной группе обладают облигации предприятий. Соответственно дифференцируется и уровень доходов по этим облигациям: наибольший доход обычно предлагается по облигациям предприятия.

Деление облигаций по сроку погашения определяет те же инвестиционные особенности, что и в предыдущем случае. Чем больше срок погашения облигаций, тем больше риск инфляции. По уровню риска для инвестора наиболее предпочтительны краткосрочные облигации. Рентная облигация — это бессрочная об-

лигация, не имеющая фиксированной даты погашения. Особенностью пролонгированной облигации является то, что она не погашается по истечении срока ее обращения, а пролонгируется и продолжает приносить прибыль инвестору. Промежуточная облигация или временная облигация — это облигация, выпускаемая на период до эмиссии постоянных облигаций с целью удовлетворения потребности эмитента в капитале.

Деление облигаций по формам выплаты доходов представляет для инвестора интерес с точки зрения целей инвестирования. Если такой целью является рост текущего дохода, то в наибольшей степени ее удовлетворяют процентные облигации с периодическими выплатами суммы процента (купонные облигации).

Если же целью инвестирования является рост капитала в более отдаленном периоде, то в этом случае предпочтительными могут оказаться облигации беспроцентные (эти облигации предусматривают также выплату дохода по ним в виде определенного товара или услуги).

Остальные признаки классификации облигаций играют менее значимую роль в оценке их инвестиционных качеств.

Вексель — письменное денежное обязательство должника строго установленной формы, дающее его владельцу безусловное право при наступлении срока требовать от должника или акцептанта уплаты оговоренной в нем суммы.

Казначейские обязательства — ценные бумаги, дающие держателю право на получение фиксированной суммы в качестве выплаты основного долга и дохода с купона.

Ценные бумаги, которые будут рассмотрены далее, являются производными.

Варранты — ценные бумаги, выражающие льготное право на покупку акций эмитента в течение определенного (обычно несколько лет) периода по определенной цене.

Опцион — краткосрочные ценные бумаги, дающие право ее владельцу купить или продать другую ценную бумагу в течение определенного периода по определенной цене контрагенту, который за денежное вознаграждение принимает на себя обязательство реализовать это право.

Фьючерсные контракты — стандартные краткосрочные контракты на покупку или продажу определенной ценной бумаги по определенной цене в течение обусловленного между сторонами периода. Если владелец опциона может отказаться от реализации своего права, потеряв при этом денежную премию, которую он выплатил контрагенту, то фьючерсная сделка является обязательной для последующего исполнения.

3.4. Основные характеристики ценных бумаг

Для того чтобы правильно определить объект инвестирования, предпринимательской фирме необходимо комплексно проанализировать основные характеристики ценных бумаг, планируемых к приобретению, а затем уже принимать окончательное решение.

Ценная бумага обладает определенным набором характеристик (признаков), которые можно объединить в группы:

временные характеристики;

пространственные характеристики;

рыночные характеристики.

Временные характеристики:

срок существования ценной бумаги: когда выпущена в обращение, на какой срок или бессрочно;

происхождение: ведет ли начало ценная бумага от своей первичной основы (товар, деньги) или от других ценных бумаг.

Пространственные характеристики:

форма существования: бумажная (документарная) или безбумажная (бездокументарная) форма;

национальная принадлежность: ценная бумага отечественная или иностранная;

территориальная принадлежность: в каком регионе страны выпущена данная ценная бумага.

Рыночные характеристики:

тип актива, лежащего в основе данной ценной бумаги, или ее исходная основа (товар, деньги, совокупные активы фирмы и др.);

форма выпуска: эмиссионная или неэмиссионная (индивидуальная);

форма собственности и вид эмитента: государство, корпорации, частные лица;

характер обращаемости: свободно обращаются на рынке или есть ограничения;

экономическая сущность с точки зрения вида прав, которые предоставляет ценная бумага;

уровень риска: высокий, низкий и т.д.;

наличие дохода: выплачивается ли по данной ценной бумаге какой-то доход или нет;

форма вложения средств: инвестируются ли деньги в долг или для приобретения прав собственности.

Анализ характеристик ценных бумаг осуществляется с целью оценки инвестиционных качеств ценной бумаги. Чтобы получить комплексную оценку инвестиционной привлекательности ценной бумаги, предпринимательская фирма должна также получить сведения об отрасли, в которой осуществляет свою деятельность эмитент; о порядке эмиссии; выяснить, чем занимается эмитент; про-

анализировать основные показатели хозяйственной деятельности и финансового состояния эмитента и т.п. Такую информацию можно найти в проспекте эмиссии ценных бумаг, финансовой отчетности эмитента, биржевых бюллетенях и обзорах.

3.5. Понятие портфеля ценных бумаг и принципы его формирования

Вложения, осуществляемые предпринимательскими фирмами в ценные бумаги разного вида, разного срока действия и разной ликвидности, управляемые как единое целое, формируют портфель ценных бумаг. В сложившейся мировой практике фондового рынка под ***инвестиционным портфелем*** понимается некая совокупность ценных бумаг, принадлежащих физическому или юридическому лицу, выступающая как целостный объект управления.

Любой инвестиционный портфель представляет собой определенный набор акций, облигаций и других ценных бумаг с различной степенью риска и доходности. Портфель ценных бумаг является инструментом, с помощью которого инвестору обеспечивается требуемая устойчивость дохода при минимальном риске.

Основная цель формирования инвестиционного портфеля — обеспечение реализации основных задач финансового инвестирования фирмы путем подбора наиболее доходных и наименее рискованных ценных бумаг. Исходя из основной цели фирма строит систему конкретных локальных целей формирования инвестиционного портфеля, основными из которых являются:

обеспечение высокого уровня инвестиционного дохода в текущем периоде;

сохранность и приращение капитала в перспективе;

обеспечение необходимой ликвидности инвестиционного портфеля;

доступ через приобретение ценных бумаг к дефицитным видам продукции и сырья, имущественным и неимущественным правам;

расширение сферы влияния и перераспределение собственности.

Перечисленные конкретные цели формирования инвестиционного портфеля в значительной степени являются альтернативными. В зависимости от выбранных целей предпринимательская фирма может формировать различные типы портфелей ценных бумаг.

Существуют два основных признака, по которым классифицируют портфели ценных бумаг. Они приведены на рис. 8.9.

В зависимости от цели формирования инвестиционного дохода выделяют три типа портфеля ценных бумаг.

Портфель роста формируется из акций компаний, курсовая стоимость которых растет. Цель данного типа портфеля — рост

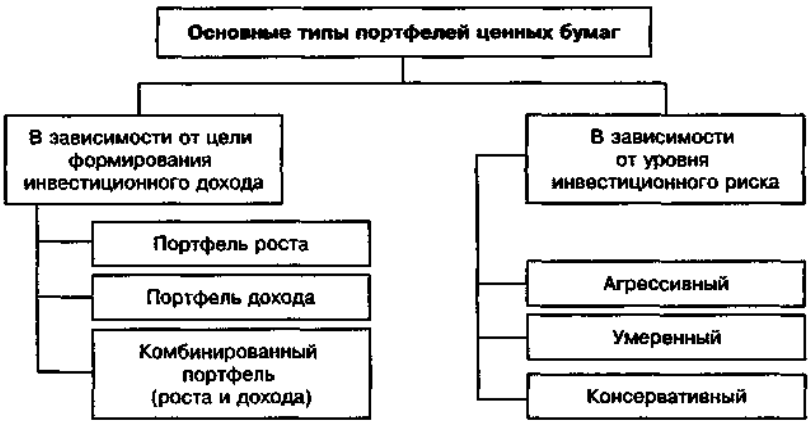


Рис. 8.9. Классификация портфелей ценных бумаг

капитальной стоимости портфеля вместе с получением дивидендов. Однако дивидендные выплаты производятся в небольшом размере. Темпы роста курсовой стоимости совокупности акций, входящих в портфель, определяют виды портфелей, составляющих данную группу.

Портфель дохода ориентирован на получение высокого текущего дохода — процентных и дивидендных выплат. Портфель дохода составляется в основном из акций дохода, т.е. таких акций, которые характеризуются умеренным ростом курсовой стоимости и высокими дивидендами, облигаций и других ценных бумаг, инвестиционным свойством которых являются высокие текущие выплаты. Особенность этого типа портфеля в том, что цель его создания — получение определенного уровня дохода, величина которого соответствовала бы минимальной степени риска, приемлемого для консервативного инвестора. Поэтому объектами портфельного инвестирования являются надежные инструменты фондового рынка, у которых высокое соотношение стабильно выплачиваемого процента и курсовой стоимости.

Комбинированный портфель (роста и дохода) формируется для избежания возможных потерь на фондовом рынке как от падения курсовой стоимости, так и низких дивидендных или процентных выплат. Одна часть финансовых активов, входящих в состав данного портфеля, приносит предпринимательской фирме — владельцу рост капитальной стоимости, а другая — доход. Потеря одной части может компенсироваться возрастанием другой.

В зависимости от уровня инвестиционного риска различают три основных типа портфеля ценных бумаг.

Агрессивный портфель сформирован по критерию максимизации текущего дохода вне зависимости от сопутствующего уровня инвестиционного риска. В состав данного типа портфеля входят акции молодых, быстро растущих компаний. Инвестиции в портфеле являются достаточно рискованными, но вместе с тем могут приносить самый высокий доход.

Консервативный портфель наименее рискованный. Он состоит в основном из акций крупных, хорошо известных компаний, характеризующихся хотя и невысокими, но устойчивыми темпами роста курсовой стоимости. Состав портфеля остается стабильным в течение длительного периода. Инвестиции портфеля консервативного типа нацелены на сохранение капитала. Консервативный портфель ценных бумаг обеспечивает предпринимательской фирме наиболее высокий уровень безопасности финансового инвестирования.

Умеренный портфель представляет собой сочетание инвестиционных свойств портфеля агрессивного и консервативного типа. В данный тип портфеля включаются наряду с надежными ценными бумагами, приобретаемыми на длительный срок, рискованные фондовые инструменты, состав которых периодически обновляется. При этом гарантируется средний прирост капитала и умеренная степень риска вложений. Портфель среднего роста является наиболее распространенной моделью портфеля и пользуется большой популярностью у инвесторов, не склонных к высокому риску.

Кроме этого, выделяют *региональные* и *отраслевые портфели*, которые включают либо ценные бумаги, выпускаемые отдельными регионами (как частные, так и муниципальные), либо ценные бумаги каких-либо компаний, участвующих в данной отрасли экономики и обеспечивающих высокую доходность по своим бумагам.

Портфель иностранных ценных бумаг предусматривает вложения исключительно в ценные бумаги частных иностранных компаний и формирование из них инвестиционного портфеля.

3.6. Формирование портфеля ценных бумаг

Портфельные инвестиции связаны с формированием портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг. Принципами формирования инвестиционного портфеля являются безопасность и доходность вложений, их рост и ликвидность. Главная цель при формировании портфеля состоит в достижении наиболее оптимального сочетания риска и дохода.

Можно выделить следующие этапы формирования портфеля ценных бумаг:

выбор оптимального типа портфеля;

оценка приемлемого сочетания риска и дохода портфеля;

определение количественного состава портфеля;

определение первоначального состава портфеля;

выбор схемы управления портфелем.

Мы перечислили качественные принципы формирования портфеля, но количественный аспект не менее важен. Для предпринимательской фирмы достаточно важно правильно определить, сколько должно быть ценных бумаг в портфеле. Теория инвестиционного анализа утверждает, что простая диверсификация, т.е. распределение средств портфеля по принципу «не клади все яйца в одну корзину», ничуть не хуже, чем диверсификация по отраслям, предприятиям и т.д. Кроме того, увеличение различных активов, т.е. видов ценных бумаг, находящихся в портфеле (как правило, более 8) не дает значительного уменьшения портфельного риска. Максимальное сокращение риска достижимо, если в портфеле отобрано от 10 до 15 различных ценных бумаг; дальнейшее увеличение состава портфеля нецелесообразно, возникает эффект излишней диверсификации. Этого необходимо избегать, поскольку излишняя диверсификация может привести к таким отрицательным результатам, как:

невозможность качественного портфельного управления;

покупка недостаточно надежных, доходных, ликвидных ценных бумаг;

рост издержек, связанных с поиском ценных бумаг (расходы на предварительный анализ и т.д.);

высокие издержки по покупке мелких партий ценных бумаг и т.д.

3.7. Определение доходности финансовых вложений

Важнейшей величиной, рассчитываемой с целью оценки эффективности инвестиций, является величина доходности. Доходность рассчитывается как отношение величины совокупного дохода инвестора, который он получил в результате владения ценной бумагой, к величине затрат, которые инвестор произвел в начале операции инвестирования. Таким образом, доходность всегда относительная величина, выраженная либо в процентах, либо в долях единицы к сумме первоначальных инвестиций.

Определенная таким образом величина называется полной конечной доходностью (ПКД) от операции инвестирования, полученной за период владения ценной бумагой:

$$ПКД = Д_и/З_и \times 100\%,$$

где $Д_и$ — доход инвестора;
$З_и$ — затраты инвестора в начале операции инвестирования.

Доход инвестора складывается из следующих компонентов:

доход от операций отчуждения-приобретения ($Д_{оп}$), определяемый как финансовый результат от реализации ценной бумаги;

доход от владения ($Д_{вл}$) — сумма тех процентных или купонных выплат, которые получил инвестор за время владения ценной бумагой;

издержки инвестора ($И_и$), связанные с обслуживанием инвестиций, — издержки по хранению, издержки реализации и т.д.

Таким образом, $Д_и = Д_{оп} + Д_{вл} - И_и$.

Однако величина ПКД показывает относительный прирост либо убыток за время владения, т.е. за время осуществления операции инвестирования. Для того чтобы привести вычисленную таким образом величину доходности к среднегодовой величине, используют понятие среднегодовой доходности (СГД).

$$СГД = ПКД/T,$$

где T — длительность операции инвестирования (в годах).

Этот показатель отражает доходность операции инвестирования в процентах годовых.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение инвестиций.
2. Перечислите объекты инвестиционной деятельности в РФ.
3. На основе каких признаков классифицируются инвестиции?
4. Дайте определение реальных инвестиций.
5. Опишите процесс управления инвестициями.
6. За счет каких источников может осуществляться инвестиционная деятельность?
7. В каких формах фирмы осуществляют реальные инвестиции?
8. Раскройте содержание инвестиционного проекта.
9. На основе каких критериев осуществляется оценка эффективности инвестиционных проектов?
10. Дайте определение финансовых инвестиций.
11. Раскройте классификацию ценных бумаг.
12. Перечислите основные виды акций.
13. Перечислите основные виды облигаций.
14. Какие ценные бумаги относятся к производным?
15. Дайте определение портфеля ценных бумаг и перечислите его основные виды.
16. Как определяется доходность финансовых инвестиций?

Глава 9
СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

Налогообложение предприятий (организаций) осуществляется в соответствии с первой частью Налогового кодекса РФ и до введения в действие второй части Кодекса — отдельными федеральными законами о налогах, устанавливающими порядок уплаты конкретных налогов, а также используются нормативные документы Министерства РФ по налогам и сборам.

1. ВИДЫ НАЛОГОВ И СБОРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Под налогом понимается обязательный, индивидуальный безвозмездный платеж, взимаемый с организаций (предприятий) и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований. Под сбором понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Налоговое законодательство РФ устанавливает систему налогов и сборов, взимаемых в федеральный бюджет, а также общие принципы налогообложения и сборов в РФ, в том числе:

виды налогов и сборов, взимаемых в РФ;

основания возникновения (изменения, прекращения) и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов;

принципы установления, введения в действие и прекращения ранее введенных налогов и сборов субъектов РФ и местных налогов и сборов;

права и обязанности налогоплательщиков, налоговых органов и других участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах;

формы и методы налогового контроля;

ответственность за совершение налоговых правонарушений;

порядок обжалования актов налоговых органов и действий (бездействия) их должностных лиц.

Каждое лицо (юридическое и физическое) должно уплачивать законно установленные налоги и сборы, которые не могут иметь дискриминационный характер. Не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов, налоговые льготы в зависимости от формы собственности, гражданства лиц или места происхождения капитала.

Не допускается устанавливать налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство РФ и, в частности, прямо или косвенно ограничивающие свободное перемещение в пределах территории РФ товаров (работ, услуг) или финансовых средств, либо иначе ограничивать или создавать препятствия не запрещенной экономической деятельности организаций (предприятий) и физических лиц.

В соответствии с налоговым законодательством в РФ устанавливаются следующие виды налогов и сборов: федеральные налоги и сборы, налоги и сборы субъектов РФ (региональные налоги и сборы) и местные налоги и сборы. Федеральными являются налоги и сборы, обязательные к уплате на всей территории РФ, региональными — обязательные к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ, а муниципальными — обязательные к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

Федеральные налоги и сборы. К ним относятся следующие налоги и сборы:

1) налог на добавленную стоимость;

2) акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья;

3) налог на прибыль (доход) организаций;

4) налог на доходы от капитала;

5) подоходный налог с физических лиц;

6) взносы в государственные социальные внебюджетные фонды;

7) государственная пошлина;

8) таможенная пошлина и таможенные сборы;

9) налог на пользование недрами;

10) налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы;

11) налог на дополнительный доход от добычи углеводородов;

12) сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами;

13) лесной налог;

14) водный налог;

15) экологический налог;

16) федеральные лицензионные сборы.

Все вышеперечисленные федеральные налоги вводятся в действие со дня введения в действие второй части Налогового кодекса РФ, а в настоящее время действуют в соответствии с Федеральными законами об отдельных налогах.

Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» (в ред. от 17 июня 1999 г. № 112-ФЗ) к федеральным отнесены следующие налоги:

а) налог на добавленную стоимость;

б) акцизы на отдельные группы и видов товаров;

в) налог на доходы банков;

г) налог на доходы от страховой деятельности;

д) налог с биржевой деятельности (биржевой налог);

е) налог на операции с ценными бумагами;

ж) таможенная пошлина;

з) отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, зачисляемые в специальный внебюджетный фонд РФ;

и) платежи за пользование природными ресурсами;

к) подоходный налог (налог на прибыль) с предприятий;

л) подоходный налог с физических лиц;

м) налоги, служащие источниками образования дорожных фондов;

н) гербовый сбор;

о) государственная пошлина;

п) налог с имущества, переходящего в порядке наследования;

р) сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация» и образованных на их основе слов и словосочетаний;

с) налог на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте;

т) налог на игорный бизнес;

у) сбор за пограничное оформление;

ф) плата за пользование водными объектами;

х) сборы за выдачу лицензий и право на производство и оборот этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции.

Как видно из вышеизложенного, в соответствии с федеральным законом число действующих федеральных налогов и сборов почти в 2 раза больше, чем предусмотрено Налоговым кодексом РФ.

Все суммы поступлений от налогов, указанных в пунктах а)— ж), р) и у), зачисляются в федеральный бюджет, указанные в пунктах с), т), ф), х) — зачисляются в соответствующие бюджеты в порядке, определенном законодательными актами РФ об этих налогах. Налоги, указанные в пунктах к), и л), являются регулирую-

щими доходными источниками и зачисляются в бюджеты субъектов РФ. Все суммы поступлений от налогов, указанных в пунктах н)—п), зачисляются в местный бюджет в порядке, определяемом при утверждении соответствующих бюджетов, если иное не установлено законом.

Региональные налоги и сборы. В соответствии с первой частью Налогового кодекса РФ к региональным налогам и сборам относятся:

1) налог на имущество организаций (предприятий);
2) налог на недвижимость;
3) дорожный налог;
4) транспортный налог;
5) налог с продаж;
6) налог на игорный бизнес;
7) региональные лицензионные сборы.

При введении в действие налога на недвижимость прекращается действие на территории соответствующего субъекта РФ налога на имущество предприятий, налога на имущество физических лиц и земельного налога.

В соответствии с Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» к региональным относятся следующие налоги:

а) налог на имущество предприятий;
б) лесной доход;
в) сбор на нужды образовательных учреждений, взимаемый с юридических лиц;
г) налог с продаж;
д) единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности.

Налоги, указанные в пунктах а) и б), устанавливаются законодательными актами РФ и взимаются на всей территории РФ, но конкретные ставки этих налогов определяются законами субъектов РФ. Конкретные ставки налогов не должны быть выше, чем установлено федеральными законами.

Местные налоги и сборы. К ним в соответствии с первой частью Налогового кодекса РФ относятся следующие налоги и сборы:

1) земельный налог;
2) налог на имущество физических лиц;
3) налог на рекламу;
4) налог на наследование и дарение;
5) местные лицензионные сборы.

В соответствии с Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» число местных налогов и сборов в несколько раз больше. К ним относятся:

а) налог на имущество физических лиц;

б) земельный налог;

в) регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью;

г) налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне;

д) курортный сбор;

е) сбор за право торговли;

ж) целевые сборы на содержание милиции, благоустройство территорий, на нужды образования и другие цели;

з) налог на рекламу;

и) налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров;

к) сбор с владельцев собак;

л) лицензионный сбор за право торговли винно-водочными изделиями;

м) лицензионный сбор за право проведения местных аукционов и лотерей;

н) сбор за выдачу ордера на квартиру;

о) сбор за парковку автотранспорта;

п) сбор за право использования местной символики;

р) сбор за участие в бегах на ипподромах;

с) сбор за выигрыш на бегах;

т) сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме;

у) сбор со сделок, совершаемых на биржах, за исключением сделок, предусмотренных законодательными актами о налогообложении операций с ценными бумагами;

ф) сбор за право проведения кино- и телесъемок;

х) сбор за уборку территорий населенных пунктов;

ц) сбор за открытие игорного бизнеса;

ч) налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы.

Однако с введением в действие представительными органами власти субъектов РФ налога с продаж на территориях соответствующих субъектов РФ не взимаются местные налоги, предусмотренные пунктами г), е), и), ц).

Условия установления налогов и сборов. В соответствии с налоговым законодательством налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и следующие элементы налогообложения: объект налогообложения; налоговая база; налоговый период; налоговая ставка; порядок исчисления налога; порядок и сроки уплаты налога. В необходимых случаях при установлении налога в акте законодательства о налогах и сборах

могут предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком.

Налогоплательщиками и плательщиками сборов признаются организации (предприятия) и физические лица, на которых в соответствии с налоговым законодательством возложена обязанность уплачивать соответственно налоги и (или) сборы. В законодательных актах об отдельных видах налогов и сборов в обязательном порядке определяются налогоплательщики и плательщики сборов.

Объектами налогообложения могут являться операции по реализации товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, стоимость реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг) либо иной объект, имеющий стоимостную, количественную или физическую характеристики, с наличием которого у налогоплательщика законодательство о налогах и сборах связывает возникновение обязанности по уплате налога. Каждый налог имеет самостоятельный объект налогообложения, устанавливаемый налоговым законодательством.

Налоговая база представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения.

Налоговая ставка представляет собой величину налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. Налоговая база и порядок ее определения, а также налоговые ставки по федеральным налогам определяются федеральным налоговым законодательством. В случаях, установленных Налоговым кодексом РФ, ставки федеральных налогов могут устанавливаться Правительством РФ.

Налоговым периодом считается календарный год или иной период применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате. Налоговый период может состоять из одного или нескольких отчетных периодов, по итогам которых уплачиваются авансовые платежи. Если предприятие (организация) создано после начала календарного года, первым налоговым периодом для него является период со дня его создания до окончания года. Днем создания является день государственной регистрации. Если предприятие было ликвидировано (организовано) до конца последующего года, последним налоговым периодом является период от начала этого года до дня завершения ликвидации (реорганизации). Если организация, созданная после начала календарного года, ликвидирована (реорганизована) до конца этого года, налоговым периодом для нее является период со дня создания до дня ликвидации (реорганизации).

Сроки уплаты налогов и сборов устанавливаются преимущественно к каждому налогу и сбору. Сроки уплаты налогов и сборов определяются календарной датой или истечением времени, исчис-

ляют годами, кварталами, месяцами и днями, а также указанием на событие, которое должно наступить или произойти, либо действие должно быть совершено. При уплате налога и сбора с нарушением срока уплаты налогоплательщик (плательщик сбора) уплачивает пени в порядке и на условиях, установленных налоговым законодательством.

Изменение срока уплаты налога и сбора допускается в исключительном порядке в соответствии с главой 9 Налогового кодекса РФ. Изменение срока уплаты налога и сбора осуществляется в форме отсрочки, рассрочки, налогового кредита, инвестиционного налогового кредита.

Порядок уплаты налогов и сборов. Уплата налогов производится разовой уплатой всей суммы налога либо в ином порядке, предусмотренном Налоговым кодексом РФ и другими актами законодательства о налогах и сборах. Уплата налогов производится в наличной или безналичной форме. Подлежащая уплате сумма налога уплачивается (перечисляется) в установленные сроки. При отсутствии банка налогоплательщики могут уплачивать налоги через кассу сельского или поселкового органа местного самоуправления либо через организацию связи. Порядок уплаты Федеральных налогов устанавливается Налоговым кодексом РФ, региональных и местных налогов — соответственно законами субъектов РФ и нормативными актами представительных органов местного самоуправления в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным налогоплательщикам и плательщикам сборов, предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

Ниже рассказывается о сущности основных налогов, которыми облагаются предприятия (организации).

2. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

Налог на прибыль предприятий и организаций (фирм) занимает ведущее место в действующей налоговой системе. В соответствии с действующим законодательством **плательщиками налога на прибыль являются:**

а) предприятия и организации, являющиеся юридическими лицами по законодательству РФ, включая созданные на территории РФ предприятия с иностранными инвестициями, а также международные объединения и организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность;

б) филиалы и другие обособленные подразделения предприятий и организаций, имеющие самостоятельный баланс и расчетный (текущий) счет;

в) другие хозяйствующие субъекты РФ, а также малые предприятия.

Не являются плательщиками налога на прибыль:

а) предприятия любых организационно-правовых форм по прибыли от реализации произведенной ими сельскохозяйственной и охотохозяйственной продукции, а также произведенной и переработанной на данных предприятиях собственной сельскохозяйственной продукции;

б) малые предприятия (фирмы), применяющие упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности;

в) предприятия, переведенные на уплату единого налога на вмененный доход для определенных видов деятельности в соответствии с Федеральным законом РФ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» от 31 июля 1998 г. № 148-ФЗ.

Налог на прибыль, полученную фирмами от предпринимательской деятельности в области игорного бизнеса, уплачивается в соответствии с Федеральным законом РФ «О налоге на игорный бизнес» от 31 июля 1998 г. № 142-ФЗ.

Объект обложения налогом на прибыль. Им является валовая прибыль фирмы, уменьшенная (увеличенная) в соответствии с федеральными правовыми нормативными актами. Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов (включая земельные участки), иного имущества фирмы (предприятия) и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг). Перечень затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ и услуг), и порядок формирования финансовых результатов при расчете налогооблагаемой прибыли, до принятия федерального закона, определяется в соответствии с Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденным постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552 в редакции последующих изменений и дополнений.

При определении **прибыли от реализации основных фондов** и иного имущества, кроме ценных бумаг, фьючерсных и опционных

контрактов для целей налогообложения принимается разница (превышение) между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью этих фондов и имущества с учетом их переоценки, производимой на основании постановлений Правительства РФ, увеличенной на индекс инфляции, исчисленный в порядке, установленном Правительством РФ. По основным фондам, нематериальным активам, малоценным и быстроизнашиваемым предметам, стоимость которых погашается путем исчисления износа, принимается остаточная стоимость этих фондов и имущества. Отрицательный результат от их реализации и от безвозмездной передачи в целях налогообложения не уменьшает налогооблагаемую прибыль. Индекс инфляции применяется к остаточной стоимости основных фондов и первоначальной стоимости иного имущества согласно данным бухгалтерского баланса по состоянию на момент их реализации.

Если остаточная (первоначальная) стоимость основных фондов и иного имущества, скорректированная на индекс инфляции, равна продажной цене или превышает ее, прибыль предприятия (фирмы) для целей налогообложения уменьшается на сумму фактически полученной прибыли от реализации этих основных фондов и иного имущества и не увеличивается на сумму превышения остаточной (первоначальной) стоимости основных фондов и иного имущества, пересчитанной на индекс инфляции, над их продажной ценой. Индекс инфляции не применяется в случае реализации основных фондов и иного имущества по цене, равной или ниже их остаточной или первоначальной стоимости.

Прибыль (убытки) от реализации ценных бумаг, фьючерсных и опционных контрактов определяется как разница между ценой реализации и ценой приобретения с учетом оплаты услуг по их приобретению и реализации. Убытки по операциям с ценными бумагами, не имеющими рыночной котировки или не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, могут быть отнесены на уменьшение доходов от реализации данной категории ценных бумаг.

По операциям с биржевыми фьючерсами и опционными контрактами, заключаемыми в целях уменьшения риска изменения рыночной цены предмета сделки (базисного актива) в период торговли этими контрактами, **доходы от купли-продажи фьючерсного или опционного контракта** либо осуществления расчетов по ним увеличивают, а убытки уменьшают налогооблагаемую базу по операциям с базисным активом.

В целях налогообложения **цена товара, работ или услуг** определяется в соответствии с положениями ст. 40 первой части Налогового кодекса РФ. Если иное не предусмотрено этой статьей, для

целей налогообложения принимается цена товара, работ или услуг, указанная сторонами сделки. Пока не доказано обратное, предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен. Рыночной ценой товара (работы, услуги) признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при отсутствии их — однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставляемых экономических (коммерческих) условиях. При определении и признании рыночной цены товара, работы или услуги должны использоваться официальные источники информации о рыночных ценах на товары, работы или услуги и биржевых котировках.

В состав **доходов (расходов) от внереализационных операций** включаются: доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, доходы (дивиденды, проценты) по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятиям, прибыль, полученная инвестором при исполнении соглашения о разделе продукции, а также доходы (расходы) от операций, непосредственно не связанных с производством продукции (работ, услуг) и ее реализацией, определяемые в соответствии с нормативными правовыми актами, устанавливающими перечень затрат, включаемых в себестоимость продукций (работ, услуг), и порядок формирования финансовых результатов, учитываемых при расчете налогооблагаемой прибыли.

В состав доходов от внереализационных операций включаются также суммы средств, полученных безвозмездно от других операций при отсутствии совместной деятельности (за исключением средств, зачисляемых в уставный капитал предприятий их учредителями в порядке, установленном законодательством), средств, полученных в качестве безвозмездной помощи (содействия) и подтвержденных соответствующим удостоверением; средств, переданных между основными и дочерними предприятиями при условии, что доля основного предприятия составляет 50% в уставном капитале дочерних предприятий; средств, передаваемых на развитие производственной и непроизводственной базы в пределах одного юридического лица. В случае нецелевого использования безвозмездной помощи (содействия) ее получатель, использующий предоставленные ему налоговые льготы, уплачивает сумму налога в бюджеты всех уровней, а также начисленные на эти суммы пени и штрафы по действующим ставкам.

По предприятиям, получившим безвозмездно от других предприятий основные средства, товары и иное имущество, налогооблагаемая прибыль увеличивается на стоимость этих средств и имущества, но не ниже их балансовой (остаточной — по основным средствам) стоимости, числящейся у передающих предпри-

ятий. При определении размера налогооблагаемой прибыли необходимо руководствоваться законодательными актами, устанавливающими перечень основных средств и имущества, стоимость которых не включается в налогооблагаемую базу.

Суммы, внесенные в бюджет или в государственные внебюджетные фонды в виде санкций в соответствии с законодательством РФ, в состав расходов от внереализационных операций не включаются, а относятся на уменьшение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

В целях налогообложения необходимо доходы предприятий, полученные в иностранной валюте, пересчитать в рубли по текущему курсу рубля, котируемому Банком России. При определении размера облагаемой прибыли валовая прибыль уменьшается на сумму отчислений в резервный и другие аналогичные по назначению фонды, создаваемые предприятиями в соответствии с законодательством РФ. При этом сумма отчислений в указанные фонды не должна превышать 50% налогооблагаемой прибыли предприятий.

Ставки налога на прибыль. Ставка налога на прибыль предприятий и организаций, зачисляемого в федеральный бюджет, установлена в размере 11% с прибыли, полученной с 1 апреля 1999 г. (до 1 апреля 1999 г. ставка налога составляла 13%). В бюджеты субъектов РФ зачисляется налог на прибыль предприятий и организаций по ставкам, устанавливаемым законодательными представительными органами субъектов РФ в размере не свыше 19%, а для предприятий по прибыли, полученной от посреднических операций и сделок, страховщиков, бирж, брокерских контор, банков, других кредитных организаций, — по ставкам в размере не свыше 27% с прибыли, полученной с 1 апреля 1999 г.

Льготы по налогу на прибыль. Определенная в соответствии с вышеизложенным при фактически произведенных затратах и расходах за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, облагаемая прибыль уменьшается на суммы:

направляемые предприятиями отраслей сферы материального производства на финансирование капитальных вложений производственного назначения, а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, включая проценты по кредитам;

направляемые предприятиями всех отраслей народного хозяйства на финансирование строительства, а также на погашение кредитов банка, полученных и использованных на эти цели, включая проценты по кредитам;

затрат предприятий (в соответствии с утвержденными местными органами власти нормативами) на содержание находящихся на

их балансе объектов здравоохранения, народного образования, культуры и спорта и других объектов социальной сферы;

в соответствии с утвержденным перечнем взносов на благотворительные цели, но не более 10% облагаемой налогом прибыли;

затрат предприятий на развитие социальной и коммунально-бытовой сферы для содержания специального контингента;

направленные предприятиями на проведение НИОКР, а также в Российский фонд технологического развития, но не более 10% суммы облагаемой прибыли.

Ставка налога на прибыль понижается на 50%, если от общего числа работников предприятия инвалиды составляют не менее 50%, при этом в среднесписочную численность инвалидов не включаются инвалиды, работающие по совместительству, договорам подряда и другим договорам гражданско-правового характера.

Для предприятий и организаций, получивших в предыдущем году убыток (по данным годового бухгалтерского учета, за исключением убытков, полученных по операциям с ценными бумагами), освобождается от уплаты налога часть прибыли, направленная на его покрытие в течение последующих пяти лет (при условий полного использования на эти цели средств резервного и других аналогичных по назначению фондов, создание которых предусмотрено законодательством РФ).

Не подлежит налогообложению прибыль:

предприятий, уставный капитал которых полностью состоит из вклада религиозных объединений;

предприятий, уставный капитал которых полностью состоит из вклада общественных организаций инвалидов;

специализированных протезно-ортопедических предприятий;

от производства технических средств профилактики инвалидности и реабилитации инвалидов в соответствии с утвержденным перечнем;

предприятий, в которых инвалиды составляют не менее 50% общего числа работников, при условии использования не менее половины прибыли на социальные нужды инвалидов;

специализированных реставрационных предприятий в части прибыли, направленной на реставрацию. Не облагается налогом прибыль и других видов (типов) предприятий в соответствии с Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» и Инструкцией МНС РФ «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций».

Льготы по налогу на прибыль малых предприятий. Данные льготы имеют предприятия, отнесенные к категории малых предприятий в соответствии с Федеральным законом РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 80-ФЗ.

В первые два года не уплачивают налог на прибыль малые предприятия, осуществляющие производство и одновременно переработку сельскохозяйственной продукции; производство продовольственных товаров, товаров народного потребления, строительных материалов, медицинской техники, лекарственных средств и изделий медицинского назначения; строительство объектов жилищного, производственного, социального и природоохранного назначения (включая ремонтно-строительные работы) при условии, если выручка от указанных видов деятельности превышает 70% общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг). Днем начала работы предприятия считается день его государственной регистрации.

В третий и четвертый год работы указанные выше малые предприятия уплачивают налог в размере соответственно 25 и 50% установленной ставки налога на прибыль, если выручка от указанных видов деятельности превышает 90% общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Указанные льготы не предоставляются малым предприятиям, образованным на базе ликвидированных (реорганизованных) предприятий, их филиалов и структурных подразделений.

В общую сумму выручки от реализации продукции (работ, услуг) не включается выручка по видам деятельности, доходы от которых облагаются в соответствии с положениями, предусмотренными отдельными федеральными законами, а также выручка, полученная малым предприятием от реализации основных фондов и иного имущества. При прекращении малым предприятием деятельности, в связи с которой ему были предоставлены налоговые льготы, до истечения пятилетнего срока (начиная со дня его государственной регистрации) сумма налога на прибыль, исчисленная в полном размере за весь период его деятельности и увеличенная на сумму дополнительных платежей, определенных исходя из ставки рефинансирования Банка России за пользование банковским кредитом, действовавшей в соответствующих отчетных периодах, подлежит внесению в федеральный бюджет.

Порядок исчисления и сроки уплаты налога на прибыль. Сумма налога определяется предприятиями-плательщиками самостоятельно на основании данных бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» и нормативными актами МНС РФ. Предприятия уплачивают в бюджет в течение квартала взносы налога на прибыль, определяемые из предполагаемой суммы прибыли за налогооблагаемый период и ставки налога. Уплата основных взносов на прибыль должна производиться не позднее 15-го числа каждого месяца равными долями в размере $1/3$ квартальной суммы налога.

Предприятия, за исключением малых предприятий, имеют право перейти на ежемесячную уплату налога на прибыль исхода из фактически полученной прибыли за предшествующий месяц и ставки налога.

Предприятия, являющиеся плательщиками авансовых взносов налога на прибыль, исчисляют сумму этого налога исходя из фактически полученной прибыли, подлежащей налогообложению с учетом предоставленных льгот и ставки налога на прибыль нарастающим итогом с начала года по окончании первого квартала, полугодия, девяти месяцев и года. Сумма налога на прибыль, подлежащая уплате в бюджет, определяется с учетом ранее начисленных сумм платежей.

Малые предприятия уплату в бюджет налога на прибыль производят ежеквартально, исходя из фактически полученной прибыли за предшествующий отчетный период.

Порядок уплаты в бюджет налога на прибыль определяется предприятием и действует без изменения до конца календарного года, о чем до начала года в письменном виде уведомляется налоговый орган по месту нахождения предприятия.

Предприятия — плательщики налога на прибыль должны представлять налоговым органам по месту своего нахождения бухгалтерские отчеты и балансы в порядке и сроки, установленные законодательством, и по установленной МНС РФ форме расчета налога от фактической прибыли.

Налогообложение отдельных видов доходов предприятий. В соответствии с законодательством предприятия уплачивают налоги со следующих видов доходов:

а) доходов в виде дивидендов, полученных по акциям, принадлежащим предприятию-акционеру и удостоверяющим право владельца этих ценных бумаг на участие в распределений прибыли предприятия-эмитента, а также доходов в виде процентов, полученных владельцем государственных ценных бумаг РФ, субъектов РФ и ценных бумаг органов местного самоуправления;

б) доходов от долевого участия в других предприятиях, созданных на территории РФ.

Налоги с вышеуказанных доходов взимаются у источника этих доходов по ставке 15% и зачисляются в доход федерального бюджета.

Устранение двойного налогообложения. Сумма прибыли (дохода), полученная за пределами РФ, включается в общую сумму прибыли, подлежащую налогообложению в РФ, и учитывается при определении размера налога. Сумма налога на прибыль (доход), уплаченная российскими предприятиями за границей в соответствии с законодательством иностранных государств, рассчи-

тывается при уплате налога на прибыль в РФ только в пределах сумм налога, уплаченных с дохода от источников за пределами РФ. Засчитываемая сумма не может превышать сумму налога на прибыль, подлежащую уплате в РФ по прибыли (доходу), полученной за границей.

3. НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Налог на добавленную стоимость представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемой как разница между стоимостью реализованных товаров, работ и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения.

Плательщики налога на добавленную стоимость (НДС). Ими в соответствии с законодательством являются:

а) российские предприятия, имеющие статус юридических лиц;

б) предприятия с иностранными инвестициями, осуществляющие производственную и иную коммерческую деятельность;

в) полные товарищества, реализующие товары (работы, услуги) от своего имени;

г) филиалы, отделения и другие обособленные подразделения предприятий, находящиеся на территории РФ и самостоятельно реализующие товары (работы, услуги);

д) компании, фирмы, любые организации, образованные в соответствии с законодательством иностранных государств, и международные организации, их филиалы и представительства, осуществляющие производственную или иную коммерческую деятельность на территории РФ.

Объекты налогообложения. Ими являются:

а) обороты по реализации на территории РФ товаров, выполненных работ и оказанных услуг;

б) товары, ввозимые на территорию РФ, в соответствии с таможенными режимами, установленными таможенным законодательством;

в) объектами налогообложения считаются обороты по реализации всех товаров как собственного производства, так и приобретенных на стороне, а также: обороты по реализации товаров (работ, услуг) внутри предприятия для собственных нужд, затраты по которым не относятся на издержки производства и обращения, а также своим работникам; обороты по реализации товаров (работ, услуг) в обмен на другие товары (работы, услуги); обороты по передаче безвозмездно или с частичной оплатой товаров (работ, услуг) другим предприятиям или физическим лицам; оборо-

ты по реализации предметов залога, включая их передачу залогодержателю при неисполнении обеспеченного залогом обязательства.

Определение облагаемого оборота. Облагаемый оборот определяется на основе стоимости реализуемых товаров (работ, услуг), исходя из применяемых цен и тарифов, без включения в них налога на добавленную стоимость. В облагаемый оборот включаются также любые получаемые предприятием денежные средства, если их получение связано с расчетами по оплате товаров (работ, услуг). При изготовлении товаров из давальческого сырья облагаемым оборотом является стоимость их обработки. Для строительных, строительно-монтажных и ремонтных предприятий облагаемым оборотом является стоимость реализованной строительной продукции (работ, услуг). Если предприятия осуществляют посреднические услуги, облагаемым оборотом является сумма дохода, полученная в виде надбавок, вознаграждений и сборов. У предприятий розничной торговли и общественного питания облагаемый оборот при реализации товаров определяется в виде разницы между ценами их реализации и ценами, по которым они производят расчеты с поставщиками, включая сумму налога на доставленную стоимость. У заготовительных, снабженческо-сбытовых, оптовых и других предприятий, занимающихся продажей и перепродажей товаров, в том числе по договорам комиссии и поручения, облагаемый оборот определяется на основе стоимости реализуемых товаров исходя из применения цен без включения в них налога на добавленную стоимость. По товарам, ввозимым на территорию РФ, в налогооблагаемую базу включается таможенная стоимость товара, таможенная пошлина, а по подакцизным товарам — и сумма акциза.

Ставки налога. В соответствии с законодательством ставки НДС устанавливаются в следующих размерах:

10% по производственным товарам (за исключением подакцизных) по перечню, утвержденному Правительством РФ, и по товарам для детей — по перечню, утверждаемому Правительством РФ;

10% — по зерну, сахару-сырцу, рыбной муке, рыбе и морепродуктам, реализуемым для использования в технических целях, кормопроизводства и производства лекарственных препаратов;

20% — по оставленным товарам (работам, услугам), включая подакцизные продовольственные товары. Указанные ставки применяются при исчислении НДС по товарам, ввозимым на территорию РФ.

Федеральным законом РФ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации “О налоге на добавленную стоимость”» от

2 января 2000 г. № 36-ФЗ утверждены Перечень продовольственных товаров (Приложение № 1) и Перечень товаров для детей (Приложение № 2), по которым применяется ставка налога на добавленную стоимость в размере 10%.

Порядок исчисления НДС. Реализация товаров (работ, услуг) предприятиям производится по ценам (тарифам), увеличенным на сумму НДС, а в расчетных документах на реализуемые товары (работы, услуги) сумма налога указывается отдельной строкой. Налоги на приобретаемое сырье, материалы, топливо, комплектующие на другие изделия, основные средства и нематериальные активы для производственных целей, на издержки производства и обращения не относятся.

Сумма НДС, подлежащая внесению в бюджет, определяется как разница между суммами налога, полученными от покупателей за реализованные им товары (работы, услуги), и суммами налога, фактически уплаченными поставщикам за материальные ресурсы (работы, услуги), стоимость которых относится на издержки производства и обращения.

Суммы налога, уплаченные на приобретение основных средств и нематериальных активов, в полном объеме вычитаются из сумм налога, подлежащих взносу в бюджет, в момент принятия на учет основных средств и нематериальных активов. Законом установлен перечень товаров (работ, услуг), по которым не исключаются из общей налоговой суммы, подлежащей перечислению в бюджет, налоги, уплаченные за эти товары (работы, услуги) (см. п. 2 ст. 7 Закона РФ «О налоге на добавленную стоимость»).

В случае превышения сумм налога по товарно-материальным ценностям, стоимость которых фактически отнесена (списана) на издержки производства и обращения, а также по основным средствам и нематериальным активам над суммами налога, исчисленными по реализации товаров (работ, услуг), возникающая разница засчитывается в счет предстоящих платежей или возмещается за счет общих платежей в 10-дневный срок со дня получения расчета за соответствующий отчетный период.

Сроки уплаты НДС. Уплата налога производится ежемесячно исходя из фактических оборотов по реализация товаров (работ, услуг) за истекший календарный месяц в срок не позднее 20-го числа следующего месяца. Малые предприятия уплачивают НДС ежеквартально, но в срок не позднее 20-го числа месяца, следующего за последним месяцем отчетного квартала.

Датой совершения оборота считается день поступления средств за товары (работы, услуги) на счета в учреждения банка, а при расчетах наличными деньгам — день поступления выручки в кассу. Для предприятий, которым разрешено определять срок реализа-

ции по отгрузке товаров (выполнению работ, оказанию услуг), датой совершения оборота считается день их отгрузки (выполнения) и предъявления покупателем расчетных документов. При безвозмездной передаче или обмене товаров (работ, услуг) днем совершения оборота является день их передачи (выполнения). Плательщики НДС должны ежемесячно представлять налоговым органам по месту своего нахождения расчеты по установленной форме до 20-го числа месяца, следующего за отчетным.

Перечень товаров (работ, услуг), освобождаемых от НДС. Законом РФ «О налоге на добавленную стоимость» (ст. 5) установлен перечень товаров, освобождаемых от НДС. Приведем некоторые из них:

экспортируемые товары как собственного производства, так и приобретенные экспортируемые работы и услуги, а также работы по транспортировке, погрузке, разгрузке, перегрузке экспортируемых товаров и по транзиту иностранных грузов через территорию РФ;

продукция собственного производства отдельных предприятий общественного питания;

НИОКР, выполняемые за счет бюджета, а также средств Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития;

патентно-лицензионные операции (кроме посреднических), связанные с объектами промышленной собственности и получением авторских прав;

товары (за исключением подакцизных, минерального сырья и полезных ископаемых, а также других товаров по перечню, утвержденному Правительством РФ), работы и услуги, производимые и реализуемые предприятиями, в которых инвалиды составляют не менее 50% общей численности работников;

оборудование и приборы, используемые для научно-исследовательских целей. Не подлежат обложению НДС и другие товары, работы и услуги в соответствии с законом.

Предприятия, реализующие товары (работы, услуги), как освобождаемые от НДС в соответствии с законом, так и облагаемые НДС, имеют право на получение льготы освобождения от НДС только при ведении раздельного учета затрат по производству и реализации таких товаров (работ, услуг).

4. УПЛАТА ПРЕДПРИЯТИЯМИ АКЦИЗОВ

Плательщики акцизов. В соответствии с законодательством плательщиками акцизов являются:

а) по подакцизным товарам, производимым на территории РФ, включая переработку (доработку) и розлив, в том числе из давальческого сырья, — производящие и реализующие их пред-

приятия и организации, являющиеся в соответствии с законодательством РФ юридическими лицами, их филиалы и другие обособленные подразделения, имеющие отдельный баланс и расчетный (текущий) счет, иностранные юридические лица, международные организации, филиалы и другие обособленные подразделения иностранных юридических лиц и международных организаций, созданные на территории РФ. Если производственная деятельность осуществляется по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), плательщиками акцизов являются те его участники (товарищи), которые производят и реализуют (отгружают, передают) подакцизные товары;

б) по подакцизным товарам, используемым для производства товаров, не облагаемых акцизами, и (или) для собственных нужд — производящие их предприятия;

в) по подакцизным товарам, производимым за пределами территории РФ из давальческого сырья, принадлежащим предприятиям, подлежащим регистрации в качестве налогоплательщиков РФ, — предприятия — собственники давальческого сырья. Давальческим сырьем считается сырье, материалы, продукция, передаваемые их владельцам без оплаты другим организациям (предприятиям) для переработки (доработки), включая розлив;

г) организации, осуществляющие первичную реализацию (в том числе на переработку) конфискованных и (или) бесхозных подакцизных товаров и подакцизных товаров, от которых произошел отказ в пользу государства (за исключением таких товаров, подлежащих промышленной переработке под контролем таможенных и (или) налоговых органов);

д) организации, осуществляющие первичную реализацию подакцизных товаров, ввезенных на территорию РФ без таможенного оформления (при наличии соглашений о едином таможенном пространстве с другими государствами), или использующие эти товары при производстве неподакцизных товаров.

Товары, подлежащие обложению акцизами. Акцизами облагаются следующие товары (продукция): спирт этиловый из всех видов сырья (за исключением спирта коньячного, спирта-сырца и спирта денатурированного), спиртосодержащая продукция (за исключением денатурированной), алкогольная продукция (спирт питьевой, водка, ликероводочные изделия, коньяки, вино натуральное, вино специальное и иная пищевая продукция с содержанием этилового спирта более 1,5% объема единицы алкогольной продукции, за исключением виноматериалов), пиво, табачные изделия, ювелирные изделия, нефть, включая стабилизированный газовый конденсат, бензин автомобильный, легковые автомобили (за исключением автомобилей с ручным управлением, в том числе

ввозимых на территорию РФ, реализуемых инвалидам, а также отдельные виды минерального сырья в соответствии с перечнем, утвержденным Правительством РФ. Все вышеуказанные товары являются подакцизными товарами в порядке, определяемом Правительством РФ). Спирт этиловый из всех видов сырья (за исключением спирта коньячного, спирта-сырца и спирта денатурированного) облагается акцизами независимо от вида нормативно-технической документации, по которой он выпускается (по государственным стандартам, техническим условиям, фармакопейным статьям). Этиловый спирт и алкогольная продукция облагаются акцизами независимо от того, в какой упаковке, соответствующей требованиям нормативно-технической документации, они реализуются. К спиртосодержащей подакцизной продукции относятся растворы, эмульсии, суспензии и другие виды продукции с объемной долей этилового спирта свыше 12%, содержащегося в подакцизной продукции, за исключением отдельных видов спиртосодержащей продукции, не облагаемой акцизами.

К ювелирным изделиям, подлежащим обложению акцизами, относятся изделия, применяемые в качестве различных украшений, предметов быта и (или) в декоративных и иных целях, для выполнения различных ритуалов и обрядов, монеты, памятные, юбилейные и другие знаки и медали (за исключением монет, имеющих статус законного платежного средства и прошедших эмиссию, государственных наград, медалей, знаков отличия и различия, статус которых определяется федеральными законами и указами Президента РФ), изготовленные из драгоценных металлов и их сплавов, драгоценных камней и (или) культивированного жемчуга, недрагоценных материалов и с вставками из драгоценных камней и (или) культивированного жемчуга. Не относятся к ювелирным изделиям, подлежащим обложению акцизами, предметы культа и религиозного назначения, предназначенные для использования в храмах, при священнодействии и (или) богослужении (за исключением обручальных колец). Отдельные виды подакцизных товаров подлежат обязательной маркировке марками акцизного сбора установленного образца.

Объект обложения акцизами. Объектом налогообложения являются:

а) стоимость подакцизных товаров, определяемая исходя из отпускных цен без учета акциза, — для организаций, производящих и реализующих подакцизные товары, на которые установлены адвалорные (в %) ставки, за исключением подакцизных товаров из давальческого сырья, а также для организаций, использующих произведенные подакцизные товары для производства товаров, не облагаемых акцизами, и (или) для собственных нужд;

б) стоимость товаров, определяемая исходя из применяемых данной организацией максимальных отпускных цен без учета акциза на аналогичные товары собственного производства на момент передачи подакцизных товаров, а при их отсутствии — исходя из рыночных цен без учета акциза, сложившихся в данном регионе на аналогичные товары в предыдущем периоде, — для организаций, производящих подакцизные товары из давальческого сырья, для организаций, осуществляющих первичную реализацию конфискованных и (или) бесхозных подакцизных товаров и подакцизных товаров, от которых произошел отказ в пользу государства, а также товаров, ввезенных на территорию РФ без таможенного оформления (при наличии соглашения о едином таможенном пространстве с другими странами) и на которые установлены адвалорные (в %) ставки акцизов;

в) стоимость реализуемых подакцизных товаров, определяемая исходя из отпускных цен без акциза, — по подакцизным товарам, на которые установлены адвалорные (в %) ставки акцизов и которые производятся за пределами территории РФ из давальческого сырья, принадлежащего организациям, подлежащим регистрации в качестве налогоплательщиков в РФ;

г) объем реализованных подакцизных товаров в натуральном выражении — по подакцизным товарам, на которые установлены твердые (специфические) ставки акцизов в абсолютной сумме на единицу обложения;

д) таможенная стоимость, увеличенная на сумму таможенной пошлины и таможенных сборов, — по товарам, ввозимым на таможенную территорию РФ;

е) объем ввозимых на таможенную территорию РФ подакцизных товаров в натуральном выражении — при установлении специфических ставок акцизов;

ж) объем переданных подакцизных товаров в натуральном выражении — при натуральной оплате труда подакцизными товарами собственного производства, по которым установлены твердые (специфические) ставки акцизов, при обмене с участием этих подакцизных товаров, при их передаче безвозмездно.

Акцизы уплачиваются также с сумм денежных средств, получаемых предприятиями (организациями) за производимые и реализуемые ими подакцизные товары, по которым установлены адвалорные (в %) ставки акцизов, в виде финансовой помощи, пополнения фондов специального назначения, а также со стоимости опциона.

Ставки акцизов по подакцизным товарам утверждаются федеральными законами в процентах или в рублях и копейках за единицу измерения. Так, ставки акцизов за различные виды спирта,

вин и других видов алкогольной продукции установлены в рублях за 1 л. Ставки акциза на табак установлены в рублях за 1 кг, на сигареты — в рублях и копейках за 1 тыс. штук. Федеральным законом РФ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "Об акцизах"» от 2 февраля 2000 г. № 2-ФЗ утверждены новые ставки акцизов (в % или в рублях и копейках за единицу измерения подакцизных товаров).

Ставки акцизов по отдельным видам подакцизных товаров: ювелирные изделия — 5%; нефть, включая стабилизированный газовый конденсат, — 55 руб. за 1 т; бензин автомобильный с октановым числом «80» включительно — 455 руб. за 1 т; бензин автомобильный с иными октановыми числами — 585 руб. за 1 т; автомобили легковые с рабочим объемом двигателя более 2500 куб. см — 10%; вина шампанские и игристые — 9 руб. за 1 л.

Ставки акцизов и порядок их определения по подакцизным видам минерального сырья (за исключением нефти, включая газовый конденсат) утверждаются Правительством РФ дифференцированно для отдельных месторождений в зависимости от их горно-геологических и экономико-географических условий. Плательщики акцизов, которые не ведут раздельного учета по товарам, облагаемым по разным ставкам акцизов, производят начисление и уплату сумм акцизов, применяя наивысший размер ставки акциза по данной группе товаров.

При **определении облагаемого оборота** по подакцизным товарам, ставки акцизов на которые установлены в процентах, принимается стоимость подакцизных товаров, исчисленная исходя из:

а) отпускных цен без учета акцизов;

б) максимальных отпускных цен без учета акциза на аналогичные товары собственного производства на момент отгрузки (передачи) готовых товаров, а при их отсутствии — исходя из рыночных цен без учета акциза, сложившихся в данном регионе на аналогичные товары.

Сумма акциза определяется плательщиком самостоятельно исходя из установленных ставок акциза и объема (количества) реализованных (переданных) товаров. Сумма акциза в расчетных документах на подакцизные товары (поручениях, требованиях-поручениях, требованиях, расчетно-кассовых ордерах), реестрах чеков и реестрах на получение средств с аккредитива и в первичных документах (в том числе счетах, счетах-фактурах, накладных и др.), а также в регистрах бухгалтерского учета выделяется отдельной строкой.

С суммы денежных средств, получаемых предприятиями (организациями) за производимые и реализуемые ими подакцизные товары в виде финансовой помощи, пополнения фондов специ-

ального назначения, а также для исчисления акциза рыночных цен сумма акциза определяется по формуле:

$$C = \frac{H \times A}{100\% + A},$$

где C — сумма акциза;
H — рыночная цена с учетом акциза, или суммы полученных денежных средств, или стоимость опциона;
A — ставка акциза в процентах.

Сумма акциза, уплаченная по подакцизным товарам, в дальнейшем использованным в качестве сырья для производства товаров, не облагаемых акцизами, относится на себестоимость этих товаров. Это положение не распространяется на спирт этиловый из всех видов сырья, за исключением пищевого, в случае его использования в качестве сырья для производства неподакцизных товаров. Сумма акциза по подакцизным товарам, которые не являются основным сырьем при производстве других подакцизных товаров, относится на себестоимость готовых подакцизных товаров. Сумма акциза по подакцизным товарам (за исключением этилового спирта, вырабатываемого из всех видов сырья, кроме пищевого), не реализуемым на сторону и используемым предприятием для производства товаров, не облагаемых акцизами, относится (списывается) на себестоимость неподакцизной продукции. Сумма акциза, подлежащая внесению в бюджет в данном отчетном периоде, определяется как сумма акциза, начисленная по подакцизным товарам, отгруженным в предыдущие отчетные периоды, срок оплаты по которым наступил в данном отчетном периоде (включая суммы акциза, начисленные и подлежащие оплате в данном отчетном периоде по экспорту), за вычетом сумм акциза, подлежащих зачету или возмещению из бюджета в данном отчетном периоде.

Сумма акциза, начисленная в данном отчетном периоде, срок уплаты которой в данном отчетном периоде не наступил, определяется как разница между суммами акциза, определенными в данном отчетном периоде исходя из облагаемых оборотов, и суммами акциза, подлежащими уменьшению в данном отчетном периоде.

В случае когда предприятие в данном отчетном периоде не оплатило стоимость подакцизных товаров (сырья), использованных (списанных) для производства готовых подакцизных товаров, а уплатило в бюджет сумму по готовым подакцизным товарам без уменьшения ее на сумму акциза по сырью, после оплаты в последующем отчетном периоде этим предприятием сырья, списан-

ного в данном отдельном периоде на себестоимость, эта сумма подлежит зачету в счет предстоящих платежей по акцизам в том отчетном периоде, в котором была проведена оплата этого сырья.

Авансовый платеж по акцизам. По подакцизным товарам, подлежащим обязательной маркировке **марками акцизного сбора** установленного образца, плательщики вносят авансовый платеж по акцизам в размере стоимости покупки марок акцизного сбора, определенной по формуле:

$$A = A_{тм} K_т,$$

где A — сумма авансового платеж по акцизам, руб.;

$A_{тм}$ — цена одной марки акцизного сбора (в руб.) в установленном размере;

$K_т$ — количество подакцизных товаров в натуральном выражении, подлежащих маркировке марками акцизного сбора (в единицах товара).

Сумма авансового платежа по подакцизным товарам, подлежащим маркировке, засчитывается в данном отчетном периоде при окончательном расчете суммы акциза, подлежащей уплате в бюджет, только в размере авансового платежа, приходящегося на фактический оборот реализованных и промаркированных марками акцизного сбора подакцизных товаров в этом же периоде.

Сроки уплаты акцизов. Акцизы зачисляются в бюджеты соответствующих уровней в порядке и на условиях, устанавливаемых федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год.

Акцизы уплачиваются в бюджет в следующие сроки:

не позднее 30-го (в феврале — не позднее 29-го или 28-го) числа месяца, следующего за отчетным месяцем, — по подакцизным товарам, реализованным с 1-го по 15-е число отчетного месяца включительно;

не позднее 15-го числа второго месяца, следующего за отчетным месяцем, — по подакцизным товарам, реализованным с 16-го по последнее число отчетного месяца.

Дополнительно начисленные в результате производственных документальных проверок суммы акцизов вносятся в бюджет в 10-дневный срок со дня вручения акта проверки руководителю предприятия (организации).

Ответственность за правильность и своевременность уплаты акцизов возлагается на предприятия-плательщиков и их должностных лиц в соответствии с федеральным законодательством.

Марки акцизного сбора. Ими являются установленные Правительством РФ специальные знаки, имеющие несколько степеней защиты и наклеиваемые непосредственно на подакцизные товары, подлежащие маркировке, которую осуществляют предприятия

(организации), производящие и реализующие соответствующие товары. Отдельной маркировке марками акцизного сбора подлежат: спирт пищевой, водка, ликероводочные изделия, коньяки (бренди), кальвадос, вино виноградное, вино плодово-ягодное и иная пищевая продукция с содержанием пищевого спирта, произведенного из пищевого сырья, табак и табачные изделия. Цена марки акцизного сбора устанавливается в рублях за единицу измерения товара, подлежащего маркировке марками акцизного сбора. Федеральным законодательством установлена административная и уголовная ответственность должностных лиц при реализации подакцизных товаров, подлежащих маркировке марками акцизного сбора, без применения последних.

5. НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ

Плательщиками налога являются: предприятия и организации, в том числе с иностранными инвестициями, являющиеся юридическими лицами по законодательству РФ; филиалы и другие аналогичные подразделения, имеющие отдельный баланс и расчетный (текущий) счет; компании, фирмы (включая простые товарищества), образованные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации и объединения, а также их обособленные подразделения, имеющие имущество на территории РФ, континентальном шельфе и в исключительной зоне РФ.

Объекты налогообложения. В соответствии с федеральным законом налогом облагаются основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе предприятия-налогоплательщика. Для целей налогообложения определяется среднегодовая стоимость имущества, которая за отчетный период (квартал, полугодие, 9 месяцев и год) рассчитывается путем деления на 4 суммы, полученной от сложения половины имущества на 1 января отчетного года и на 1-е число следующего за отчетным периодом месяца, а также суммы стоимости на каждое 1-е число всех остальных кварталов отчетного периода. Если предприятие создано в начале какого-либо квартала, кроме первого, среднегодовая стоимость имущества определяется как частное от деления на 4 суммы, полученной от сложения половины стоимости на 1-е число квартала создания (1 апреля, 1 июля, 1 октября), половины стоимости на 1-е число следующего за отчетным периодом месяца и стоимости имущества на 1-е число всех остальных кварталов отчетного период. Если предприятие создано в первой половине квартала (до 15-го числа второго месяца квартала включительно), то при исчислении среднегодовой стоимости имущества период создания принимается за полный квартал; если предпри-

ятие создано во второй половине квартала, среднегодовая стоимость рассчитывается начиная с 1-го числа квартала, следующего за кварталом создания.

При определении суммы стоимости имущества, подлежащего обложению, основные средства, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы учитываются по остаточной стоимости. Для определения налогооблагаемой базы налога на имущество необходимо руководствоваться пунктом 4 раздела II Инструкции ГНС РФ «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на имущество предприятий» от 8 июня 1995 г. № 33 (в ред. последующих изменений и дополнений). При этом необходимо руководствоваться положениями ст. 4 Закона РФ «О налоге на имущество предприятий» от 13 декабря 1991 г. № 2030-1 (в ред. Федерального закона от 4 мая 1999 г. № 95-ФЗ), которая содержит перечень имущества, не облагаемого налогом на имущество.

Перечень имущества предприятия, стоимость которого уменьшает налогооблагаемую базу. В соответствии со ст. 5 указанного Закона стоимость имущества предприятия, исчисленная для целей налогообложения, уменьшается на балансовую (нормативную) стоимость:

а) объектов жилищно-коммунальной и социально-культурной сфер, полностью или частично находящихся на балансе налогоплательщика;

б) объектов, используемых исключительно для охраны природы, пожарной безопасности или гражданской обороны;

в) имущества, используемого для производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, выращивания, лова и переработки рыбы;

г) имущества, полученного за счет безвозмездной помощи (содействия) в первые два года, а также имущества, используемого для непосредственного осуществления безвозмездной помощи (содействия), на срок его использования в данных целях;

д) другое имущество.

Законодательные (представительные) органы субъектов РФ, органы местного самоуправления могут устанавливать для отдельных категорий плательщиков дополнительные льготы по налогу в пределах сумм, зачисляемых в бюджеты субъектов РФ.

Ставки налога на имущество. Предельный размер ставки налога на имущество предприятий (организаций) не может превышать 2% налогооблагаемой базы, исчисленной в соответствии со ст. 3 и 5 Федерального закона РФ «О налоге на имущество предприятий». Конкретные ставки налога на имущество предприятий, определяемые в зависимости от видов деятельности предприятий, устанавливаются законодательными (представительными) органами субъектов РФ. Если отсутствуют решения законодательных (представительных) органов субъектов РФ об установлении конкретных ставок налога на имуще-

ство предприятий, применяется максимальная ставка налога, предусмотренная федеральным законом. Не разрешается устанавливать ставку налога для отдельных предприятий.

Порядок уплаты налога. Сумма налога исчисляется и вносится в бюджет нарастающим итогом, в конце года производится перерасчет. Сумма платежей по налогу на имущество предприятий зачисляется равными долями в республиканский бюджет республики в составе РФ, краевой, областной бюджеты края, области, областной бюджет автономной области, окружной бюджет автономного округа, в районный бюджет района или в городской: бюджет города по месту нахождения предприятия.

Исчисленная сумма налога вносится в бюджет в первоочередном порядке с отнесением затрат на финансовые результаты предприятия. Уплата налога производится по квартальным расчетам в 5-дневный срок со дня представления бухгалтерского отчета за квартал, а по годовым расчетам — в 10-дневный срок со дня, установленного для бухгалтерского отчета за год.

В целях обеспечения полного поступления платежей в бюджет предприятие обязано до наступления срока платежа сдать платежное поручение соответствующему учреждению банка на перечисление налога в соответствующие бюджеты, которое исполняется банком в первоочередном порядке.

Расчет налога на имущество предприятия осуществляется по следующей форме:

Штамп предприятия получено

Штампы или отметка налогового органа

В Государственную налоговую инспекцию по _____
(полное наименование предприятия)

« ___» _____ 200__ г.

Фамилия ответственного лица (исполнителя) _____
тел. _____

Расчет налога на имущество предприятия
за _____ 200___ г.
(квартал, полугодие, девять месяцев, год)

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Код строки	Данные плательщика	Данные налогового органа
1	2	3	4	5
1	Среднегодовая стоимость облагаемого налогом имущества за отчетный период	02300		

1	2	3	4	5
2	Установленная ставка налога на имущество	02400		
3	Сумма налога на имущество по расчету за отчетный период (стр. 1 х стр. 2) : 100	02500		
4	Начислено в бюджет налога на имущество за отчетный период	02600		
5	Причитается к уплате в бюджет налога на имущество по сроку (стр. 3 – стр. 4)	02700		

« ___» _____ 200__ г.

Руководитель _____ (подпись)
Главный бухгалтер _____ (подпись)

(на обратной стороне приводятся отметки и замечания инспектора налоговой инспекции и справка экономиста по учету).

6. НАЛОГ С ПРОДАЖ

Плательщиками налога с продаж признаются юридические лица, созданные в соответствии с законодательством РФ, их филиалы, представительства и другие обособленные подразделения; иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, их филиалы и представительства, созданные на территории РФ; индивидуальные предприниматели, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, самостоятельно реализующие товары (работы, услуги) на территории РФ.

Объектом налогообложения по налогу с продаж признается стоимость товаров (работ, услуг), реализуемых в розницу или оптом за наличный расчет, а именно: стоимость подакцизных товаров, дорогостоящей мебели, радиотехники, одежды, деликатесных продуктов питания, автомобилей, мехов, ювелирных изделий, видеопродукции и компакт-дисков, услуг туристических фирм, связанных с поездками за пределы РФ (за исключением стран СНГ), услуг по рекламе, услуг трех-, четырех- и пятизвездочных гостиниц, услуг по пассажирским авиаперевозкам в салонах первого и бизнес-классов и пассажирским железнодорожным перевозкам в вагонах классов «люкс» и «СВ», а также других товаров и услуг не первой необходимости по решению законодательных (представительных) органов субъектов РФ.

К продаже за наличный расчет в целях налогообложения приравнивается продажа с проведением расчетов с помощью кредит-

ных и иных платежных карточек, по расчетным чекам банков, по перечислениям со счетов в банках по поручениям физических лиц, а также передача товаров (выполнение работ, оказание услуг) населению в обмен на другие товары (работы, услуги).

При определении **налоговой базы** стоимость товаров (работ, услуг) включает налог на добавленную стоимость и акцизы — для подакцизных товаров.

Ставка налога с продаж устанавливается в размере до 5%. Конкретный размер ставки налога с продаж устанавливают законодательные (представительные) органы субъектов РФ, но она не должна быть выше 5%.

Одновременно определяются порядок и сроки уплаты налога, льготы и форма отчетности по данному налогу, а также может устанавливаться дополнительный перечень товаров (работ, услуг), реализация которых освобождается от налога с продаж.

Сумма налога с продаж определяется как соответствующая налоговой ставке процентная доля цены товара без учета налога с продаж и включается налогоплательщиком в цену товара, предъявляемую к оплате покупателю (заказчику).

В соответствии с федеральным законодательством **не является объектом налогообложения по налогу с продаж стоимость**:

хлеба и хлебобулочных изделий, молока и молокопродуктов, масла растительного, маргарина, круп, соли, сахара, картофеля, продуктов детского и диабетического питания;

детской одежды и обуви;

лекарств, протезно-ортопедических изделий;

жилищно-коммунальных услуг, а также услуг по сдаче внаем населению государственных или муниципальных жилых помещений, а также по предоставлению жилья в общежитиях;

услуг в сфере культуры и искусства, оказываемых государственными и муниципальными учреждениями и организациями культуры и искусства (театры, кинотеатры, концертные организации и коллективы, клубные учреждения (включая сельские библиотеки), цирки, лектории, планетарии, парки культуры и отдыха, ботанические сады, зоопарки) при проведении театрально-зрелищных, культурно-просветительских мероприятий, в том числе стоимость входных билетов и абонементов;

зданий, сооружений, земельных участков и иных объектов, относящихся к недвижимому имуществу, и ценных бумаг;

услуг по содержанию детей в дошкольных учреждениях и уходу за больными и престарелыми;

услуг по перевозке пассажиров транспортом общего пользования муниципального образования (за исключением такси), а также услуг по перевозкам пассажиров в пригородном сообщении

морским, речным, железнодорожным и автомобильным транспортом;

услуг, предоставляемых кредитными организациями, страховщиками, негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, оказываемых в рамках их деятельности, подлежащей лицензированию, а также услуг, предоставляемых коллегией адвокатов;

ритуальных услуг похоронных бюро, кладбищ и крематориев, проведения обрядов и церемоний религиозными организациями;

услуг, оказываемых уполномоченными органами государственной власти и органами местного самоуправления, за которые взимаются соответствующие виды пошлин и сборов;

товаров (работ, услуг), связанных с учебным, учебно-производственным, научным или воспитательным процессом и производимых государственными и муниципальными образовательными учреждениями;

путевок (курсовок) в санаторно-курортные и оздоровительные учреждения, учреждения отдыха, реализуемых для инвалидов;

других товаров первой необходимости по перечню, устанавливаемому законодательными (представительными) органами субъектов РФ с целью недопущения снижения уровня жизни малообеспеченных групп населения.

7. НАЛОГИ, ПОСТУПАЮЩИЕ В ДОРОЖНЫЕ ФОНДЫ

В соответствии с налоговым законодательством к таким налогам относятся налоги на реализацию горюче-смазочных материалов, на пользователей автомобильных дорог, с владельцев транспортных средств.

7.1. Налог на реализацию горюче-смазочных материалов (ГСМ)

Плательщиками этого налога являются юридические лица (предприятия, учреждения, организации), граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, реализующие автобензин, дизельное топливо, масла дизельные для карбюраторных двигателей, масла для карбюраторных и дизельных двигателей, сжатый и сжиженный газ, используемый в качестве моторного топлива.

Налогооблагаемой базой является сумма оборота по вышеуказанным видам ГСМ. При исчислении данного налога из налогооблагаемой базы исключаются обороты предприятий-изготовителей, а также остальных хозяйствующих субъектов по реализации продукции за пределы государств — участников СНГ по ценам, приближенным к мировым.

Объектом налогообложения для организаций — изготовителей ГСМ является оборот по реализации ГСМ исходя из фактических цен реализации (включая акциз) без налога на добавленную стоимость. При реализации ГСМ, ввозимых на территорию РФ, объектом налогообложения является оборот по реализации ГСМ исходя из фактических цен (включая акциз) без налога на добавленную стоимость. Организации, передающие сырье для переработки его в ГСМ, уплачивают налог исходя из фактических цен реализации ГСМ без налога на добавленную стоимость. Для организаций, осуществляющих обмен ГСМ на какой-либо товар (выполненные работы, услуги), для исчисления налога принимается стоимость этих товаров (работ, услуг), но не ниже рыночных цен обмениваемых ГСМ, сложившихся на момент совершения сделки (в том числе на биржах).

При перепродаже ГСМ объектом налогообложения является сумма разницы между выручкой от реализации ГСМ исходя из фактических цен реализации, но не ниже фактической себестоимости (без НДС) и стоимостью их приобретения (без НДС). К плательщикам, реализующим ГСМ, относятся как организации, так и индивидуальные предприниматели.

Налоговая ставка и сроки уплаты. Налог уплачивается по месту нахождения плательщика по ставке 25% в следующие сроки:

а) ежемесячно, исходя из фактических оборотов по реализации ГСМ за истекший календарный месяц в срок не позднее 20-го числа следующего месяца, — организациями со среднемесячными платежами налога от 3 тыс. руб.;

б) ежеквартально, исходя из фактических оборотов по реализации ГСМ за истекший квартал в срок не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, — организациями со среднемесячными платежами до 3 тыс. руб. и малыми предприятиями, не перешедшими на упрощенную сумму налогообложения, учета и отчетности.

Сумма платежей по налогу на реализацию ГСМ полностью направляется в Федеральный дорожный фонд.

7.2. Налог на пользователей автомобильных дорог

Плательщиками налога являются предприятия (организации) — юридические лица по законодательству РФ, предприятия с иностранными инвестициями, международные объединения и организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность через постоянные представительства; иностранные юридические лица; филиалы и другие аналогичные подразделения предприятий, имеющие отдельный баланс и расчетный счет.

Объектом налогообложения является выручка, полученная предприятиями (организациями) от реализации продукции (работ, услуг), и сумма разницы между продажной и покупной ценами реализованных в результате заготовительной, снабженческо-сбытовой и торговой деятельности.

При исчислении **налогооблагаемой базы** из выручки от реализации продукции (работ, услуг) исключаются НДС, акцизы (по организациям — изготовителям подакцизных товаров), налог на ГСМ (по организациям, реализующим ГСМ), экспортные пошлины (по организациям, осуществляющим экспортную деятельность), лицензионные сборы за производство, розлив и хранение алкогольной продукции, суммы установленных процентных надбавок к розничным ценам на радиоприемники и телевизоры.

Ставка налога устанавливается в размере:

2,5% выручки, полученной от реализации продукции (работ, услуг);

2,5% суммы разницы между продажной и покупной ценами товаров, реализованных в результате заготовительной, снабженческо-сбытовой и торговой деятельности. Средства налога зачисляются: в Федеральный дорожный фонд по ставке 0,5%, в территориальные дорожные фонды по ставке 2,0%.

Сумма налога на пользователей автомобильных дорог определяется плательщиками на основании данных бухгалтерского учета и отчетности самостоятельно в соответствии с нормативными актами МНС РФ.

Сумма платежей по налогу на пользователей автомобильных дорог включается плательщиками в состав затрат по производству и реализации продукции, выполненным работам и предоставленным услугам.

Сроки уплаты налога. Уплата налога производится ежемесячно на основании данных о реализации продукции (работ, услуг) и продаж товаров за истекший месяц до 15-го числа следующего месяца. Плательщики налога, имевшие по отчетным данным предыдущего квартала размер среднемесячного платежа не более 2 тыс. руб., а также малые предприятия, не перешедшие на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, уплату налога производят один раз в квартал по квартальным расчетам. По окончании первого квартала, полугодия, 9 месяцев и года плательщики начисляют сумму налога нарастающим итогом с начала года с учетом ранее уплаченных взносов и вносят в соответствующие дорожные фонды по квартальным расчетам в 5-дневный срок со дня, установленного для представления квартальной бухгалтерской отчетности, а по годовым расчетам — в 10-дневный срок со дня, установленного для представления бухгалтерского

отчета и баланса за год. Налог на пользователей автомобильных дорог перечисляется каждым плательщиком раздельно на счета Федерального дорожного фонда и территориальных дорожных фондов. Налоговым законодательством установлен перечень объектов налогообложения, освобожденных от уплаты налога на пользователей автомобильных дорог.

7.3. Налог с владельцев транспортных средств

Плательщиками налога являются предприятия, учреждения, организации, объединения, индивидуальные предприниматели, граждане РФ, иностранные юридические лица и граждане, лица без гражданства, имеющие в собственности транспортные средства (автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы) и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом ходу.

Не являются плательщиками налога с владельцев транспортных средств иностранные дипломатические и консульские представительства и приравненные к ним международные организации, сотрудники дипломатических и консульских представительств и приравненных к ним международных организаций, а также члены их семей. Налогом с транспортных средств облагаются транспортные средства, подлежащие государственной регистрации в соответствии с постановлением Правительства РФ.

Размер налога. Налог с владельцев транспортных средств уплачивается в следующих размерах (с каждой лошадиной силы):

Наименование объектов налогообложения	Размер годового налога
Автомобили легковые с мощностью двигателя	
до 100 л.с. (до 73,55 кВт) включительно	50 коп.
свыше 100 л.с. (свыше 73,55 кВт)	1 руб. 30 коп.
Мотоциклы и мотороллеры	30 коп.
Автобусы	2 руб.
Грузовые автомобили и тракторы с мощностью двигателя	
до 100 л.с. (до 73,55 кВт) включительно	2 руб.
свыше 100 до 150 л.с. (свыше 73,55 до 110,33 кВт)	4 руб.
свыше 150 до 200 л.с. (свыше 110,33 до 147,1 кВт)	4 руб. 80 коп.
свыше 200 до 250 л.с. (свыше 147,1 до 183,9 кВт)	5 руб. 20 коп.
свыше 250 л.с. (свыше 183,9 кВт)	7 руб. 15 коп.
Другие самоходные машины и механизмы на пневмоходу (кроме зерноуборочных и других специальных сельскохозяйственных комбайнов)	2 руб.

Законами субъектов РФ могут быть увеличены ставки налога, указанные в таблице, в связи с изменением уровня цен и зара-

ботной платы или установлено полное освобождение отдельных категорий плательщиков — физических лиц, предприятий, организаций и учреждений от уплаты налога.

Исчисление налога организациями осуществляется исходя из суммарной мощности двигателя (в лошадиных силах) каждого наименования объекта налогообложения, марки транспортного средства и других самоходных машин и механизмов на пневмоходу и размера годового налога с каждой единицы мощности двигателя.

Сроки уплаты налога. Уплата налога производится ежегодно в сроки, установленные законодательными (представительными) органами власти субъектов РФ.

Юридические лица, приобретающие автотранспортные средства в течение года, уплачивают налог в полном размере. Плательщики налога должны его уплачивать не позднее срока регистрации и перерегистрации и фактического проведения технического осмотра транспортного средства. Суммы платежей по налогу с транспортных средств включаются плательщиками в состав затрат по производству и реализации продукции, выполненных работ и предоставленных услуг (индивидуальных предпринимателями — в состав декларации о доходах). Федеральным законом установлены категории граждан, освобождаемых от уплаты налога на владельцев транспортных средств, а также перечень предприятий, организаций, которые не должны уплачивать этот налог.

7.4. Налог на приобретение автотранспортных средств

Плательщиками налога на приобретение автотранспортных средств являются предприятия, учреждения, организации, объединения и индивидуальные предприниматели, приобретающие автотранспортные средства путем купли-продажи, мены, лизинга, взносов в уставный капитал.

Ставки налога. Налог исчисляется от продажной цены автомобиля (без НДС, акциза) по следующим ставкам:

грузовые автомобили, пикапы и легковые фургоны, автобусы, специальные автомобили и легковые автомобили — 20%;

прицепы и полуприцепы — 10%.

При исчислении налога из продажной цены автомобиля акциз исключается только в случае приобретения автомобиля у организации, которая произвела и реализовала этот автомобиль. В случае приобретения автотранспортных средств путем мены на какой-либо товар (выполнение работ, услуг) для исчисления налога принимаются продажные цены, но не ниже рыночных цен на автотранспортные средства таких или аналогичных марок, сло-

жившихся на момент совершения сделок (в том числе и на биржах). В случае приобретения автотранспортных средств, бывших в употреблении, для исчисления налога принимается продажная цена (без НДС), но не ниже их балансовой стоимости за вычетом износа.

Если приобретаются автотранспортные средства за пределами территории РФ, налог на приобретение автотранспортных средств исчисляется по установленным ставкам от таможенной стоимости автотранспортных средств, определяемой в соответствии с таможенным законодательством. В случае приобретения автотранспортного средства за валюту налог исчисляется исходя из продажной цены автотранспортного средства, пересчитанной по курсу рубля, устанавливаемого Банком России на день приобретения автотранспортного средства.

Плательщики уплачивают налог по месту регистрации или перерегистрации автотранспортного средства в течение 5 дней со дня его приобретения, которым считается день приобретения автотранспортных средств по сделке купли-продажи, мены, лизинга и взносов в уставный капитал.

Сумма платежей по налогу на приобретение автотранспортных средств включается плательщиками в состав затрат по производству и реализации продукции, выполненных работ и предоставленных услуг (предпринимателями — в состав расходов декларации о доходах).

Налог на приобретение автотранспортных средств полностью зачисляется в территориальные дорожные фонды.

Налоговым законодательством РФ от уплаты налога на приобретение автотранспортных средств освобождаются отдельные категории предприятий, организаций, колхозов, совхозов, фермерских хозяйств и других юридических лиц.

8. НАЛОГ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Плательщиками налога признаются организации, являющиеся юридическими лицами в соответствии с законодательством РФ, иностранные организации, находящиеся на территории РФ, и физические лица, являющиеся собственниками отдельных видов транспортных средств.

Объектом налогообложения являются транспортные средства — легковые автомобили с рабочим объемом двигателя свыше 2500 куб. см, за исключением полноприводных автомобилей, произведенных на территории РФ, а также автомобилей, произведенных за 25 лет и более до дня уплаты налога.

Налоговой базой по данному налогу является рабочий объем двигателя транспортного средства (легкового автомобиля) в кубических сантиметрах. Налоговым периодом является один год.

Ставки налога устанавливаются в следующих размерах:

Виды транспортных средств и рабочий объем двигателя	Ставка налога на единицу измерения рабочего объема двигателя
свыше 2500 куб. см до 3000 куб. см включительно	2 руб.
свыше 3000 куб. см	3 руб.

Ставки налога, указанные выше, применяются с коэффициентом 0,4 в отношении легковых автомобилей, произведенных за 10 лет и более до дня уплаты налога, и с коэффициентом 0,7 — в отношении легковых автомобилей, произведенных за 5 лет и более, но не более чем за 10 лет до дня уплаты налога.

Налог исчисляется налогоплательщиком самостоятельно в отношении каждого автотранспортного средства исходя из налоговой базы и ставки налога, установленной на единицу рабочего объема двигателя. Налогоплательщики-организации уплату налога производят до 1 сентября календарного года, физические лица — до 1 октября календарного года. Суммы платежей по налогу зачисляются в федеральный бюджет.

9. ПЛАТА ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ВОДНЫМИ ОБЪЕКТАМИ

Плательщики за пользование водными объектами — организации и предприниматели, непосредственно осуществляющие пользование водными объектами с применением сооружений, технических средств или устройств, подлежащее лицензированию в порядке, установленном законодательством РФ.

Объекты платы — пользование поверхностными водными объектами, внутренними морями, территориальным морем РФ с применением технических средств, сооружений или устройств в целях:

осуществления забора воды из водных объектов для ее использования в производственном, технологическом процессе и для собственных нужд, хозяйственно-питьевых и бытовых нужд;

удовлетворения потребности гидроэнергии в воде;

использования акватории водных объектов для лесосплава, осуществляемого без применения судовой тяги, для добычи полезных ископаемых, организованной рекреации, размещения плавательных средств, коммуникаций, зданий, сооружений, установок и оборудования, для проведения буровых, изыскательских, строительных, ремонтных и иных работ;

осуществления сброса сточных вод, попадающих в водные объекты, от результата производственной и иной деятельности: дренажных, шахтных, карьерных (при концентрации в них вредных веществ выше, чем в водоприемнике); хозяйственно-бытовых стоков; сточных вод после использования забранной воды в технологическом процессе и для собственных нужд, для полива орошаемых земель.

Существуют виды заборов воды, не являющиеся объектом платы. Перечень их установлен законодательством.

Платежная база определяется в зависимости от вида пользования водными объектами:

а) объем воды, забранной из водного объекта;

б) объем продукции (работ, услуг), произведенной (выполненных, оказанных) при пользовании водным объектом без забора воды, в том числе:

для плательщиков, осуществляющих эксплуатацию гидроэлектростанций, — количество вырабатываемой электроэнергии;

для плательщиков, осуществляющих сплав леса, — объем сплавляемой без применения судовой тяги (в плотах и кошелях) древесины;

в) площадь акватории используемых водных объектов;

г) объем сточных вод, сбрасываемых в водные объекты.

Ставки платы установлены постановлением Правительства РФ от 22 июля 1998 г. № 818 «Об утверждении минимальных и максимальных ставок платы за пользование водными объектами по бассейнам рек, озерам, морям и экономическим районам». Так, установлены минимальные и максимальные ставки платы при использовании поверхностных водных объектов в целях забора воды в рублях за 1 тыс. куб. м забора воды в пределах установленных лимитов. Эти ставки дифференцированы по экономическим районам страны, бассейнам рек и озерам. Ставки платы за пользование водными объектами, связанные с забором воды для водоснабжения населения, установлены в размере, не превышающем 30,0 руб. за 1 тыс. куб. м воды, забранной из водного объекта.

Минимальные и максимальные ставки платы за использование территориального моря РФ и внутренних морских вод установлены (по отдельным морям) в рублях за 1 тыс. куб. м забора воды и в тысячах рублей за 1 кв. км используемой акватории в год.

При заборе воды (кроме забора для водоснабжения населения) и сбросе сточных вод **сверх установленных лимитов** (месячных или годовых) ставки платы для плательщика в части превышения увеличиваются в 5 раз по сравнению со ставками платы, устанавливаемыми законодательными (представительными) органами субъектов РФ в отношении пользования водными объектами в целях забора воды и сброса сточных вод.

Сумма платы по итогам каждого отчетного периода определяется каждым плательщиком самостоятельно исходя из соответствующих ставок платы, платежной базы и предусмотренных законодательством льгот. Для исчисления суммы платы необходимо руководствоваться положениями Инструкции МНС РФ «О порядке исчисления и внесения в бюджет платы за пользование водными объектами» от 12 августа 1998 г. № 46 (в ред. последующих дополнений).

Отчетным периодом, за который, взимается плата за пользование водными объектами, является:

для индивидуальных предпринимателей, малых предприятий и плательщиков, использующих акваторию водного объекта, — каждый календарный квартал;

для остальных плательщиков — каждый календарный месяц.

Суммы платы за пользование водными объектами зачисляются в следующей пропорции:

40% — в федеральный бюджет;

60% — в бюджет субъекта РФ, на территории которого находятся водные объекты.

Суммы платы за пользование водными объектами включаются в себестоимость продукции (работ, услуг).

10. ПЛАТА ЗА ЗЕМЛЮ

Целью введения платы за землю является стимулирование рационального использования, охраны и освоения земель, повышения плодородия почв, выравнивание социально-экономических условий хозяйствования на землях разного качества, обеспечение развития инфраструктуры в населенных пунктах, формирование специальных фондов финансирования этих мероприятий.

Формами платы за землю являются: земельный налог, арендная плата, нормативная цена земли. Собственники земли — землевладельцы и землепользователи, кроме арендаторов, облагаются ежегодным земельным налогом, размер которого не зависит от результатов хозяйственной деятельности собственников земли, землевладельцев, землепользователей и устанавливается в форме стабильных платежей за единицу земельной площади в расчете на год. За земли, переданные в аренду, взимается арендная плата. Для покупки и выкупа земельных участков в случаях, предусмотренных законодательством РФ, а также для получения под залог земли банковского кредита устанавливается нормативная цена земли.

Плательщиками земельного налога и арендной платы являются предприятия, организации, учреждения независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, совместные

предприятия, граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства, которым предоставлена земля в собственность, владение, пользование или в аренду на территории РФ. Не являются плательщиками земельного налога малые предприятия, применяющие в соответствии с законодательством упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности.

Объектами обложения земельным налогом и взимания арендной платы являются земельные участки, части земельных участков, земельные доли (при общей долевой собственности на земельный участок), предоставленные предприятиям (организациям) и гражданам в собственность, владение или пользование (аренду). К ним, в частности, относятся:

земельные участки, предоставленные сельскохозяйственным коммерческим предприятиям (организациям), крестьянским (фермерским) хозяйствам и другим юридическим лицам для ведения сельскохозяйственного производства и подсобного сельского хозяйства;

земли промышленности, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики и космического обеспечения, энергетики;

земли лесного фонда, на которых проводится заготовка древесины, а также сельскохозяйственные угодья в составе лесного фонда;

земли водного фонда, предоставленные для хозяйственной деятельности;

земельные участки, предоставленные гражданам для ведения личного подсобного хозяйства, индивидуального жилищного строительства, индивидуального садоводства, огородничества и животноводства;

другие виды земельных участков и наделов.

Земельный налог взимается в расчете на год с облагаемой налогом земельной площади. В облагаемую площадь включаются земельные участки, занятые строениями и сооружениями, участки, необходимые для их содержания, а также санитарно-защитные зоны объектов, технические и другие зоны, если они не предоставлены в пользование другим юридическим лицам и гражданам. За земельные участки, предназначенные для обслуживания строения, находящегося в раздельном пользовании нескольких юридических лиц или граждан, земельный налог начисляется отдельно каждому пропорционально площади строения, находящегося в их раздельном пользовании. За земельные участки, предназначенные для обслуживания строения, находящегося в общей собственности нескольких юридических лиц или граждан, земельный налог начисляется каждому из этих собственников соразмерно их доле собственности на эти строения.

Налог на часть площади земельных участков сверх установленных норм их отвода взимается в двойном размере. За земельные участки, неиспользуемые или используемые не по целевому назначению, ставка земельного налога устанавливается в двукратном размере.

Законом РФ «О плате за землю» от 11 октября 1991 г. № 1738-1 (в ред. Федерального закона от 29 декабря 1998 г. № 192-ФЗ) в разделе IV «Льгота по взиманию платы за землю» установлен перечень предприятий (организаций), граждан и видов земель, освобождаемых от уплаты земельного налога полностью. Более подробный перечень льгот по взиманию платы за землю установлен Инструкцией МНС РФ «По применению Закона РФ "О плате за землю"» в редакции, утвержденной приказом МНС РФ от 20 августа 1999 г. № АП-3-04/273 (см. раздел II Инструкции).

Земельный налог юридическим лицам и гражданам исчисляется исходя из площади земельного участка, облагаемого налогом, и утвержденных ставок земельного налога. Если землепользование плательщика состоит из земельных участков, облагаемых налогом по различным ставкам, то общий размер земельного налога по землепользованию определяется суммированием налога по этим налоговым ставкам.

Земельный налог на сельскохозяйственные угодья устанавливается с учетом состава угодий, их качества, площади и местоположения. Средние размеры земельного налога с 1 га пашни по субъектам РФ и направляемой доли земельного налога и арендной платы в федеральный бюджет применяются согласно Приложению 1 к Закону РФ «О плате за землю». Минимальные ставки земельного налога за 1 га пашни и других сельскохозяйственных угодий устанавливаются органами законодательной (представительной) власти субъектов РФ.

Налог на землю городов, рабочих, курортных и дачных поселков взимается со всех предприятий, организаций, учреждений и граждан, имеющих в собственности, владении или пользовании земельные участки, согласно Приложению 2 (табл. 1, 2, 3) к Закону РФ «О плате за землю». Средние ставки дифференцируются по местоположению и зонам различной градостроительной ценности органами местного самоуправления городов. В табл. 1 установлены средние ставки земельного налога в городах и других населенных пунктах (руб./кв.м) в расчете на год в зависимости от экономических районов и численности населения (тыс. человек) в городах. В табл. 2 приведены коэффициенты увеличения средней ставки земельного налога в курортных зонах; в табл. 3 — коэффициенты увеличения средней ставки земельного налога за счет статуса города, развития социально-культурного потенциала. Например, город расположен в Центральном экономической районе РФ.

Численность его населения составляет в 2000 г. 600 тыс. человек. В данном случае средняя ставка земельного налога составит 115 руб. за 1 кв. м земельного участка в расчете на год. Но этот город является областным центром с развитым социально-культурным потенциалом, поэтому рассчитанная средняя ставка налога должна быть увеличена в 2,4 раза. Годовая сумма земельного налога за занимаемый предприятием земельный участок составит:

$$Зн = S \times 115 \times 2{,}4 \text{ (руб.)},$$

где S — площадь земельного участка (кв. м);
$Зн$ — земельный налог (руб.).

Средняя ставка земельного налога дифференцируется по зонам города (поселка) в зависимости от экономической оценки территории, генеральных планов городов и другой градостроительной документации.

Зонирование территории города (поселка) по градостроительной ценности производится с учетом следующих факторов: местоположение; отдаленность от центра города (поселка), места трудовой деятельности, объектов социального и культурно-бытового обслуживания населения; уровень развития инженерной инфраструктуры и благоустройства территории; уровень развития сферы социального и культурно-бытового обслуживания населения; эстетическая, историческая ценность застройки и ландшафтная ценность территории; состояние окружающей среды; инженерно-геологические условия строительства и степень подверженности территории воздействию чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера; рекреационная ценность территории и др.

Земельный налог с юридических лиц и граждан исчисляется с месяца, следующего за месяцем предоставления им земельных участков. Юридические лица и граждане уплачивают налог равными долями в два срока: не позднее 15 сентября и 15 ноября. Плательщики, своевременно не привлеченные к уплате земельного налога, уплачивают этот налог не более чем за 3 предшествующих года. Ответственность за правильность исчисления и своевременность уплаты налога за земельные участки, предоставленные предприятиям, организациям, учреждениям, возлагается на их руководителей.

Сумма земельного налога предприятиями (организациями) относится на себестоимость продукции (работ, услуг).

11. ПЛАТЕЖИ В ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ

В соответствии с законодательством РФ предприятия (организации) обязаны в установленные сроки осуществлять перечисление страховых взносов в Пенсионный фонд РФ, Фонд социаль-

ного страхования РФ, Государственный фонд занятости населения РФ и фонды обязательного медицинского страхования (Федеральный и территориальные). Размеры тарифов страховых взносов в государственные социальные внебюджетные фонды ежегодно устанавливаются федеральным законом. Тарифы страховых взносов в Пенсионный фонд РФ установлены: для работодателей-организаций (предприятий) — 28%; для работодателей-организаций, занятых в производстве сельскохозяйственной продукции, — 20,6% выплат в денежной и (или) натуральной форме, начисленных в пользу работников по всем основаниям независимо от источников финансирования, включая вознаграждения по договорам гражданско-правового характера, предметом которых является выполнение работ и оказания услуг, а также по авторским договорам.

Выплаты, начисленные и полученные работниками в натуральной форме, учитываются по рыночным ценам (на дату начисления) на данный продукт (товар, услугу) в конкретной местности.

В соответствии с федеральным законом индивидуальные предприниматели уплачивают страховые взносы в Пенсионный фонд РФ в размере 20,6% дохода от предпринимательской либо иной деятельности за вычетом расходов, связанных с его извлечением. Индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, уплачивают страховые взносы в размере 20,6% доходов, определяемых исходя из стоимости патента. Индивидуальные предприниматели, осуществляющие прием на работу граждан (физических лиц) по трудовому договору или выплачивающие вознаграждения по договорам гражданско-правового характера, предметом которых являются выполнение работ и оказание услуг, а также по авторским договорам, уплачивают страховые взносы в Пенсионный фонд РФ в размере 28% выплат в денежной и (или) натуральной форме, начисленных в пользу работников по всем основаниям независимо от источников финансирования.

Граждане (физические лица), работающие по трудовому договору, а также получающие вознаграждения по договорам гражданско-правового характера, предметом которых является выполнение работ и оказание услуг, а также по авторским договорам, уплачивают страховые взносы в размере 1% выплат, начисленных в пользу указанных граждан по всем основаниям независимо от источников финансирования. Начисление и уплата данных страховых взносов в Пенсионный фонд РФ осуществляется работодателями-организациями (предприятиями) и индивидуальными предпринимателями.

При начислении и уплате страховых взносов в Пенсионный фонд РФ работодатели-организации (предприятия) и индивиду-

альные предприниматели должны руководствоваться «Порядком уплаты страховых взносов работодателями и гражданами Российской Федерации (России)», утвержденным постановлением Верховного Совета РФ от 27 декабря 1991 г. № 2122-1 (в ред. Федерального закона от 2 января 2000 г. № 38-ФЗ), а также следует руководствоваться постановлением Правительства РФ «О перечне выплат, на которые не начисляются страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации» от 7 мая 1997 г. № 546 (в ред. постановления Правительства РФ от 13 октября 1999 г. № 1154), а также соответствующими нормативными актами Пенсионного фонда РФ.

Тариф страховых взносов в Фонд социального страхования РФ для работодателей-организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих прием на работу по трудовому договору, установлен в размере 5,4% выплат в денежной и (или) натуральной форме, начисленных в пользу работников по всем основаниям независимо от источников финансирования.

При начислении и уплате страховых взносов в Фонд социального страхования РФ работодатели-организации (предприятия) и индивидуальные предприниматели должны руководствоваться постановлением Правительства РФ «О перечне выплат, на которые не начисляются страховые взносы в Фонд социального страхования Российской Федерации» от 7 июля 1999 г. № 765.

Тариф страховых взносов в Государственный фонд занятости населения РФ для работодателей-организаций (предприятий) установлен в размере 1,5% выплат в денежной и (или) натуральной форме, начисленных в пользу работников по всем основаниям независимо от источников финансирования, включая вознаграждения по договорам гражданско-правового характера, предметом которых является выполнение работ и оказание услуг.

Тариф страховых взносов в фонды обязательного медицинского страхования для работодателей-организаций (предприятий), индивидуальных предпринимателей установлен в размере 3,6% (из них 0,2% — в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования). Постановлением Правительства РФ от 5 января 2000 г. утвержден «Перечень выплат, на которые с 1 января 2000 г. не начисляются страховые взносы в фонды обязательного медицинского страхования», им следует руководствоваться при начислении и уплате страховых взносов.

Если предприятия (организации), индивидуальные предприниматели нарушают законодательство об уплате страховых взносов в государственные социальные внебюджетные фонды, к ним применяются финансовые санкции в соответствии с первой частью Налогового кодекса РФ и другими федеральными законами.

12. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ-НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

12.1. Права налогоплательщиков

В соответствии с налоговым законодательством, в частности в соответствии с первой частью Налогового кодекса РФ, налогоплательщики имеют следующие права:

1) получать от налоговых органов по месту учета бесплатную информацию о действующих налогах и сборах, законодательстве о налогах и сборах и об иных актах, содержащих нормы законодательства о налогах и сборах, а также о правах и обязанностях налогоплательщиков, полномочиях налоговых органов и их должностных лиц;

2) получать от налоговых органов и других уполномоченных государственных органов письменные разъяснения по вопросам применения законодательства о налогах и сборах;

3) использовать налоговые льготы при наличии оснований и в порядке, установленном законодательством о налогах и сборах;

4) получать отсрочку, рассрочку, налоговый кредит или инвестиционный налоговый кредит в порядке и на условиях, установленных Налоговым кодексом РФ;

5) на своевременный зачет или возврат сумм, излишне уплаченных либо излишне взысканных налогов, пени, штрафов;

6) представлять свои интересы в налоговых правоотношениях лично либо через своего представителя;

7) представлять налоговым органам и их должностным лицам пояснения по исчислению и уплате налогов, а также по актам проведенных налоговых проверок;

8) присутствовать при проведении выездной налоговой проверки;

9) получать копии акта налоговой проверки и решений налоговых органов, а также налоговые уведомления и требования об уплате налогов;

10) требовать от должностных лиц налоговых органов соблюдения законодательства о налогах и сборах при совершении ими действий в отношении налогоплательщиков;

11) не выполнять неправомерные акты и требования налоговых органов и их должностных лиц, не соответствующие Налоговому кодексу РФ или иным федеральным законам;

12) обжаловать в установленном порядке акты налоговых органов и действия (бездействие) их должностных лиц;

13) требовать соблюдения налоговой тайны;

14) требовать в установленном порядке возмещения в полном объеме убытков, причиненных незаконными решениями налоговых органов или незаконными действиями (бездействием) их должностных лиц.

Плательщики сборов имеют те же права, что и налогоплательщики.

12.2. Обязанности плательщиков налогов и сборов

В соответствии с положениями первой части Налогового кодекса РФ налогоплательщики и плательщики сборов обязаны:

1) уплачивать законно установленные налоги;

2) встать на учет в налоговых органах, если такая обязанность предусмотрена Налоговым кодексом РФ;

3) вести в установленном порядке учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения, если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах;

4) представлять в налоговый орган по месту учета в установленном порядке налоговые декларации по тем налогам, которые они обязаны уплачивать, если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах, а также бухгалтерскую отчетность в соответствии с Федеральным законом РФ «О бухгалтерском учете»;

5) представлять налоговым органам и их должностным лицам в случаях, предусмотренных Налоговым кодексом, документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов;

6) выполнять законные требования налогового органа об устранении выявленных нарушений законодательства о налогах и сборах, а также не препятствовать законной деятельности должностных лиц налоговых органов при исполнении ими своих служебных обязанностей;

7) предоставлять налоговому органу необходимую информацию и документы в случаях и порядке, предусмотренных Налоговым кодексом РФ;

8) в течение четырех лет обеспечивать сохранность данных бухгалтерского учета и других документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов, а также документов, подтверждающих полученные доходы (для организаций — также и произведенные расходы) и уплаченные (удержанные) налоги;

9) нести иные обязанности, предусмотренные законодательством о налогах и сборах.

Конституцией РФ установлено (ст. 57): каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Законы, устанавливающие новые налоги или ухудшающие положение налогоплательщиков, обратной силы не имеют.

13. МЕРЫ И СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТЕЙ ПО УПЛАТЕ НАЛОГОВ И СБОРОВ

Обязанность по уплате налога или сбора возникает, изменяется и прекращается при наличии оснований, установленных Налоговым кодексом РФ или иным актом законодательства о налогах и сборах. Обязанность по уплате конкретного налога или сбора возлагается на налогоплательщика и плательщика сбора с момента возникновения установленных законодательством о налогах и сборах обстоятельств, предусматривающих уплату данного налога или сбора. Обязанность по уплате налога считается исполненной налогоплательщиком с момента предъявления в банк поручения на уплату соответствующего налога при наличии достаточного денежного остатка на счете налогоплательщика.

Обязанность по уплате налога налогоплательщик должен исполнить самостоятельно (если иное не предусмотрено законодательством о налогах и сборах) в установленный законом срок. Налогоплательщик может исполнить обязанность по уплате налогов досрочно. Неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанности по уплате налога является основанием для направления налоговым органом, органом государственного внебюджетного фонда или таможенным органом налогоплательщику требования об уплате налога, которым признается направленное налогоплательщику по месту его учета письменное извещение о неуплаченной сумме налога, а также об обязанности уплатить в установленный срок неуплаченную сумму налога и соответствующие пени. Требование об уплате налога направляется налогоплательщику независимо от привлечения его к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах.

13.1. Меры принудительного исполнения обязанности по уплате налогов

Неисполнение обязанности по уплате налога и (или) сбора является основанием для применения мер принудительного исполнения обязанности по уплате налогов и сборов. Так, в случае неуплаты или неполной уплаты налога в установленный срок обязанность по уплате налога исполняется принудительно путем обращения взыскания на денежные средства налогоплательщика на счетах в банках. Взыскание налога производится по решению налогового органа путем направления в банк, в котором открыты счета налогоплательщика, инкассового поручения на списание и перечисление в соответствующие бюджеты (внебюджетные фонды) необходимых денежных средств со счетов налогоплательщика. Инкассовое поручение (распоряжение) налогового органа на пе-

речисление налога должно содержать указание на те счета налогоплательщика, с которых должно быть произведено перечисление налога, и сумму, подлежащую перечислению. Взыскание налога может производиться с рублевых расчетных (текущих) и (или) валютных счетов налогоплательщика, за исключением ссудных и бюджетных счетов. В таком же порядке взыскиваются пени за несвоевременную уплату налога и сбора.

При недостаточности или отсутствии денежных средств на счетах налогоплательщика или отсутствии информации о счетах налогоплательщика налоговый орган имеет право взыскать **налог за счет имущества**, в том числе за счет наличных денежных средств налогоплательщика-организации в пределах сумм, указанных в требовании об уплате налога, и с учетом сумм, списанных со счетов налогоплательщика по решению налогового органа. Взыскание налога за счет имущества налогоплательщика-организации производится последовательно в отношении:

наличных денежных средств;

имущества, не участвующего непосредственно в производстве продукции (товаров), в частности ценных бумаг, валютных ценностей, непроизводственных помещений, легкового автотранспорта, предметов дизайна, служебных помещений;

готовой продукции (товаров), а также иных материальных ценностей, не участвующих и (или) не предназначенных для непосредственного участия в производстве;

сырья, материалов, предназначенных для непосредственного участия в производстве, а также станков, оборудования, зданий, сооружений и других основных средств;

имущества, переданного по договору во владение, пользование или распоряжение другим лицам без перехода к ним права собственности на это имущество, если до обеспечения исполнения обязанности по уплате налога такие договора расторгнуты или признаны недействительными в установленном порядке;

другого имущества.

Данный порядок применяется также при взыскании пени за несвоевременную уплату налога и сбора.

Исполнение обязанности по уплате налогов и сборов, а также пени и штрафов ликвидируемой организации исполняется ликвидационной комиссией за счет денежных средств указанной организации, в том числе полученных от реализации ее имущества. Исполнение обязанности по уплате налогов и сборов реорганизованного юридического лица возлагается на его правопреемника (правопреемников) независимо от того, были ли известны до завершения реорганизации правопреемнику факты и (или) обстоятельства неисполнения или ненадлежащего исполнения реорга-

низованным юридическим лицом указанных обязанностей. При этом правопреемник должен уплатить все пени, причитающиеся по перешедшим к нему обязанностям.

13.2. Способы обеспечения исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов

Налоговым кодексом РФ (гл. 11) предусматриваются следующие способы обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов и сборов: залог имущества, поручительство, пени, приостановление операций по счетам в банке и наложение ареста на имущество налогоплательщика. Дадим краткую характеристику вышеуказанных способов.

Так, в случае изменения сроков исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов данная обязанность может быть обеспечена **залогом имущества**. Залог оформляется договором между налоговым органом и залогодателем, которым может быть как сам налогоплательщик, так и третье лицо. Предметом залога является имущество, в отношении которого может быть установлен залог в соответствии с гражданским законодательством РФ. При неисполнении налогоплательщиком или плательщиком сбора обязанности по уплате причитающихся сумм налога или сбора и соответствующих пени налоговый орган осуществляет уплату за счет стоимости заложенного имущества. Способом обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов и сборов может быть поручительство, в силу которого поручитель обязывается перед налоговыми органами исполнить в полном объеме обязанность налогоплательщика по уплате налогов, если последний не уплатит в срок причитающиеся суммы налога и соответствующие пени. Принудительное взыскание налога и причитающихся пеней с поручителя производится налоговым органом в судебном порядке.

Пени — это денежная сумма, которую налогоплательщик должен выплатить в случае уплаты налогов или сборов, в том числе налогов и сборов, уплачиваемых в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ, в более поздние сроки по сравнению со сроками, установленными законодательством о налогах и сборах. Пени за каждый день просрочки определяются в процентах от неуплаченной суммы налога или сбора. Процентная ставка пени принимается равной $^1/_{300}$ действующей в это время ставки рефинансирования Банка России. Пени могут быть взысканы за счет денежных сумм налогоплательщика на счетах в банке, а также за счет иного имущества налогоплательщика.

Для обеспечения исполнения решения о взыскании налога или сбора применяется **приостановление операций по счетам в банке,**

которое означает прекращение банком всех расходных операций по данному счету налогоплательщика, указанное ограничение не распространяется на платежи, очередность которых в соответствии с гражданским законодательством РФ предшествует исполнению обязанности по уплате налогов и сборов. Решение налогового органа о приостановлении операций по счетам налогоплательщика-организации в банке подлежит безусловному исполнению банком, который не несет ответственности за убытки, понесенные налогоплательщиком-организацией в результате приостановления его операций в банке по решению налогового органа.

Арест имущества как способ обеспечения исполнения решения о взыскании налога — это действие налогового органа или таможенного органа с санкции прокурора по ограничению права собственности налогоплательщика-организации в отношении его имущества. Арест имущества производится в случае неисполнения налогоплательщиком-организацией в установленные сроки обязанности по уплате налогов и при наличии у налоговых или таможенных органов достаточных оснований полагать, что указанное лицо предпримет меры, чтобы скрыться либо скрыть свое имущество. Арест имущества может быть полным или частичным. Арест имущества может быть применен только для обеспечения взыскания налога в пределах сумм, указанных в требовании об уплате налога, и с учетом сумм, в отношении которых произведено обращение взыскания за счет денежных средств налогоплательщика, находящихся на счетах в банках. Аресту подлежит только то имущество, которое необходимо и достаточно для исполнения обязанности по уплате налога и (или) сбора. Арестованное имущество налогоплательщика реализуется в установленном порядке.

14. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ЗА СОВЕРШЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

14.1. Сущность налогового правонарушения и его виды

Налоговым правонарушением признается виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, иных лиц, к которым Налоговым кодексом РФ, Уголовным кодексом РФ, а также Федеральным законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» установлена ответственность. К налоговым правонарушениям относятся:

а) нарушение срока постановки на учет в налоговом органе;

б) уклонение от постановки на учет в налоговом органе;

в) нарушение срока представления сведений об открытии и закрытии счета в банке;

г) непредставление налоговой декларации;

д) грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения;

е) неуплата или неполная уплата сумм налога;

ж) незаконное воспрепятствие доступу должностного лица налогового органа, таможенного органа, органа государственного внебюджетного фонда на территорию или в помещение;

з) непредставление налоговому органу сведений, необходимых для осуществления налогового контроля;

и) несоблюдение порядка владения, пользования и (или) распоряжения имуществом, на которое наложен арест.

За вышеперечисленные налоговые правонарушения первой частью Налогового кодекса РФ предусмотрены налоговые санкции, о сущности которых будет рассказано ниже.

В Налоговом кодексе РФ установлено, что никто не может быть привлечен к ответственности за нарушение налогового законодательства иначе как по основаниям и в порядке, которые предусмотрены Кодексом, однако Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» предусмотрена административная ответственность за отдельные налоговые правонарушения. Виновным в совершении налогового правонарушения признается лицо, совершившее противоправное деяние умышленно или по неосторожности. Вина организации в совершении налогового правонарушения определяется в зависимости от вины ее должностных лиц либо ее представителей, действия (бездействие) которых обусловили совершение данного правонарушения. Налоговым кодексом РФ предусмотрено обстоятельство, смягчающее и отягчающее ответственность за совершение налогового правонарушения. Смягчающими ответственность признаются следующие обстоятельства:

1) совершение правонарушения вследствие стечения тяжелых личных или семейных обстоятельств;

2) совершение правонарушения под влиянием угрозы или принуждения либо в силу материальной, служебной или иной зависимости;

3) иные обстоятельства, которые судом могут быть признаны смягчающими.

Обстоятельством, отягчающим ответственность, признается совершение налогового правонарушения лицом, ранее привлекаемым к ответственности за аналогичное правонарушение. Лицо не может быть привлечено к ответственности за совершение налогового правонарушения, если со дня его совершения либо со сле-

дующего дня после окончания налогового периода, в течение которого было совершено это правонарушение, истекли три года. Но это положение не действует при совершении таких налоговых правонарушений, как грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения и неуплата или неполная уплата сумм налога.

14.2. Формы и виды ответственности за совершение налоговых правонарушений

Формами ответственности за совершение налоговых правонарушений являются административная, судебная и уголовная ответственности. Ведущим видом (мерой) ответственности являются налоговые санкции, которые устанавливаются и применяются в виде денежных взысканий (штрафов) в установленном законодательством размере. При наличии хотя бы одного смягчающего обстоятельства установленный размер санкции подлежит уменьшению не менее чем в 2 раза, а при наличии обстоятельств, отягчающих ответственность, установленный размер санкции (штрафа) увеличивается на 100%. При совершении одним лицом двух и более налоговых правонарушений налоговые санкции взыскиваются за каждое правонарушение в отдельности без поглощения менее строгой санкции более строгой. Налоговые санкции взыскиваются с налогоплательщиков только в судебном порядке, при этом налоговые органы могут обратиться в суд с иском о взыскании налоговой санкции не позднее 6 месяцев дня обнаружения налогового правонарушения и составления соответствующего акта. Ниже излагаются размеры налоговых санкций за совершение налоговых правонарушений.

Так, нарушение установленного срока подачи налогоплательщиком заявления о постановке на учет в налоговом органе влечет взыскание штрафа в размере 5 тыс. руб. Если налогоплательщик нарушает срок подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе на срок более 90 дней, то такое деяние влечет взыскание штрафа в размере 10 тыс. руб.

Ведение деятельности организацией или индивидуальным предпринимателем без постановки на учет в налоговом органе влечет взыскание штрафа в размере 10% доходов, полученных в течение указанного времени в результате такой деятельности, но не менее 20 тыс. руб. Ведение деятельности организацией или индивидуальным предпринимателем без постановки на учет в налоговом органе более 3 месяцев влечет взыскание штрафа в размере 20% доходов, полученных в период деятельности без постановки на учет более 90 дней.

Нарушение налогоплательщиком установленного Налоговым кодексом РФ срока представления в налоговый орган информации об открытии или закрытии им счета в каком-либо банке влечет взыскание штрафа в размере 5 тыс. руб.

Непредставление налогоплательщиком в установленный законодательством срок налоговой декларации в налоговый орган по месту учета, при отсутствии признаков налогового правонарушения, предусмотренного ниже, влечет взыскание штрафа в размере 5% суммы налога, подлежащей уплате (доплате) на основе этой декларации, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для ее представления, но не более 30% указанной суммы и не менее 100 руб. Непредставление налогоплательщиком налоговой декларации в налоговый орган в течение более 180 дней по истечении установленного законодательством срока влечет взыскание штрафа в размере 30% суммы налога, подлежащей уплате на основе этой декларации, и 10% суммы налога, подлежащей уплате на основе этой декларации, за каждый полный или неполный месяц начиная со 181-го дня.

Грубое нарушение организацией правил учета доходов и (или) расходов и (или) объектов налогообложения, если эти деяния совершены в течение одного налогового периода, при отсутствии признаков правонарушения, указанного ниже, влечет взыскание штрафа в размере 5 тыс. руб. Вышеуказанные деяния, если они совершены в течение одного налогового периода, влекут взыскание штрафа в размере 15 тыс. руб. Те же деяния, если они повлекли занижение налоговой базы, влекут взыскание штрафа в размере 10% от суммы неуплаченного налога, но не менее 15 тыс. руб.

Под грубым нарушением правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения в данном случае понимается отсутствие первичных документов либо отсутствие счетов-фактур или регистров бухгалтерского учета, систематическое (два раза и более в течение календарного года) несвоевременное или неправильное отражение на счетах бухгалтерского учета и в отчетности хозяйственных операций, денежных средств, материальных ценностей, нематериальных активов и финансовых вложений налогоплательщика.

Неуплата или неполная уплата сумм налога в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога или других неправомерных действий (бездействия) влечет взыскание штрафа в размере 20% неуплаченных сумм налога. Неуплата или неполная уплата сумм налога в результате занижения налоговой базы или иного неправильного исчисления налога, подлежащего уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ, влекут взыскание штрафа в размере 20% неуплачен-

ной суммы налога. Все деяния, указанные выше, совершенные умышленно, влекут взыскание штрафа в размере 40% неуплаченных сумм налога.

Незаконное воспрепятствие доступу должностного лица налогового органа, таможенного органа, органа государственного внебюджетного фонда, проводящего налоговую проверку в соответствии с Налоговым кодексом, на территорию или в помещение налогоплательщика или налогового агента влечет взыскание штрафа в размере 5 тыс. руб.

Непредставление в установленный срок налогоплательщиком в налоговые органы документов и (или) иных сведений, предусмотренных Налоговым кодексом РФ и иными актами законодательства о налогах и сборах, влечет взыскание штрафа в размере 50 руб. за каждый непредставленный документ. Непредставление налоговому органу сведений о налогоплательщике, выразившееся в отказе организации представить имеющиеся у нее документы, предусмотренные Налоговым кодексом РФ, со сведениями о налогоплательщике по запросу налогового органа, а равно иное уклонение от представления таких документов либо представление документов с заведомо недостоверными сведениями, если такое деяние не содержит признаков нарушения законодательства, предусмотренного ст. 135[1] Налогового кодекса РФ, влечет взыскание штрафа в размере 15 тыс. руб. Несоблюдение установленного Налоговым кодексом порядка владения, пользования и (или) распоряжения имуществом, на которое наложен арест, влечет взыскание штрафа в размере 10 тыс. руб.

14.3. Виды санкций (мер ответственности), которые имеют право устанавливать налоговые органы

В соответствии с федеральным законодательством налоговые органы имеют право (и обязаны) взыскивать недоимки по налогам и пеням.

Налоговые органы могут предъявлять в суд и в арбитражный суд иски:

о ликвидации предприятия любой организационно-правовой формы по основаниям, установленным законодательством РФ, о признании регистрации предприятия недействительной в случае нарушения установленного порядка создания предприятия или несоответствия учредительных документов требованиям законодательства и взыскании доходов, полученных в этих случаях;

о признании сделок недействительными и взыскании в доход государства всего полученного по таким сделкам;

о взыскании неосновательно приобретенного не по сделке, а в результате других незаконных действий.

Налоговые органы имеют право налагать на налогоплательщиков административные штрафы на должностных лиц предприятий, учреждений и организаций, виновных в сокрытии (занижении) прибыли (дохода) или сокрытии (неучтении) иных объектов налогообложения, а также в отсутствии бухгалтерского учета или ведении его с нарушением установленного порядка и искажении бухгалтерских отчетов, в непредставлении, несвоевременном представлении или представлении по неустановленной форме бухгалтерских отчетов, балансов, расчетов, деклараций и других документов, связанных с исчислением и уплатой налогов и других платежей в бюджет, — в размере от 2 до 5 минимальных размеров оплаты труда на каждого виновного, а за те же действия, совершенные повторно в течение года после наложения административного взыскания, — в размере от 5 до 10 минимальных размеров оплаты труда; на руководителей и других должностных лиц предприятий, учреждений и организаций, а также на граждан, не выполняющих перечисленные в пунктах 3—6 ст. 7 Закона РФ «О налоговых органах Российской Федерации» от 21 марта 1991 г. № 943-1 (в ред. Федерального закона от 8 июля 1999 г. № 151-ФЗ) требования налоговых органов и их должностных лиц, — в размере от 2,5 до 5 минимальных размеров оплаты труда.

Налоговые органы имеют право вносить решения о привлечении органов, организаций и граждан к ответственности за совершение налоговых правонарушений в соответствии с Налоговым кодексом РФ, однако решения о взыскании налоговых санкций за нарушение законодательства о налогах и сборах, внесенные после 1 января 1999 г., подлежат принудительному исполнению только по решению суда.

В то же время налоговые и таможенные органы несут ответственность за убытки, причиненные налогоплательщикам вследствие неправомерных действий (решений) или бездействия, а равно неправомерных действий (решений) или бездействия должностных лиц и других работников указанных органов при исполнении ими служебных обязанностей.

14.4. Уголовная ответственность за нарушение законодательства о налогах

В соответствии со ст. 199 Уголовного кодекса РФ уклонение организаций от уплаты налога путем включения в бухгалтерские документы заведомо искаженных данных о доходах или расходах либо путем сокрытия других объектов, совершенное в крупном размере, наказывается лишением права занимать определенные

должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 5 лет, либо арестом на срок от 4 до 6 месяцев, либо лишением свободы на срок до 3 лет. Вышеуказанное деяние, совершенное неоднократно, наказывается лишением свободы на срок до 5 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет.

Уклонение от уплаты налогов организацией признается совершенным в крупном размере, если сумма неуплаченного налога превышает 1 тыс. минимальных размеров оплаты труда.

Заведомо искаженными признаются специально измененные и ставшие фактически неверными данные относительно величины доходов, расходов или льгот, учитываемые при исчислении налогов, а также данные, наверно отражающие фактическое состояние ввиду игнорирования существенно важных сведений.

В соответствии с Уголовным кодексом РФ (ст. 198) уклонение гражданина от уплаты налога путем непредставления декларации о доходах в случаях, когда подача декларации является обязательной, либо путем включения в декларацию заведомо искаженных данных о доходах или расходах, совершенное в крупном размере (если сумма неуплаченного налога превышает 200 минимальных размеров оплаты труда), наказывается штрафом от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо обязательными работами на срок от 180 до 240 часов, либо лишением свободы на срок до 1 года. Это же деяние, совершенное лицом, ранее судимым за уклонение от уплаты налога, либо совершенное в особо крупном размере (если сумма неуплаченного налога превышает 500 минимальных размеров оплаты), наказывается штрафом в размере от 500 до 1 тыс. минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 5 месяцев до 1 года, либо лишением свободы на срок до 3 лет. Крупным размером является сумма неуплаченного налога как следствие совершенного преступления. Она представляет собой разницу между ранее выплаченной и дополнительно подлежащей уплате суммой налога. Налог признается неуплаченным и в случае, если он взыскивается в принудительном порядке; уплата налога добровольно прекращает бездействие, направленное на совершение преступления — уклонение от уплаты налога.

Федеральным законом статья 171 Уголовного кодекса РФ «Незаконное предпринимательство» дополнена статьей 171[1], в соответствии с которой производство, приобретение, хранение, перевозка в целях сбыта или сбыт немаркированных товаров и продукции, которые подлежат обязательной маркировке марками

акцизного сбора, специальными марками или знаками соответствия, защищенными от подделок, совершенные в крупном размере, наказываются штрафом от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода за период от 2 до 5 месяцев либо лишением свободы на срок до 3 лет.

Те же деяния, совершенные: а) организованной группой; б) неоднократно; в) в особо крупном размере, — наказываются лишением свободы на срок от 2 до 6 лет с конфискацией имущества или без таковой.

Крупным размером признается стоимость немаркированных товаров и продукции, в 200 раз превышающая минимальный размер оплаты труда, установленный законодательством РФ на момент совершения преступления, а особо крупным размером — в 500 раз.

В соответствии с п. 6 ст. 108 первой части Налогового кодекса РФ лицо считается невиновным в совершении налогового правонарушения, пока его виновность не будет доказана в предусмотренном федеральным законом порядке и установлена вступившим в законную силу решением суда. Лицо, привлекаемое к ответственности, не обязано доказывать свою невиновность в совершении налогового правонарушения. Обязанность по доказыванию обстоятельств, свидетельствующих о факте налогового правонарушения и виновности лица в его совершении, возлагается на налоговые органы. Неустранимые сомнения в виновности лица, привлекаемого к ответственности, толкуются в пользу этого лица.

В соответствии со ст. 109 Налогового кодекса РФ лицо не может быть привлечено к ответственности за совершение налогового правонарушения при наличии хотя бы одного из следующих обстоятельств:

1) отсутствие события налогового правонарушения;

2) отсутствие вины лица в совершении налогового правонарушения;

3) совершения деяния, содержащего признаки налогового правонарушения, физическим лицом, не достигшим к моменту совершения деяния 16-летнего возраста;

4) истечение срока давности привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Контрольные вопросы

1. Назовите виды налогов, действующих в РФ.
2. Дайте характеристику элементов налогообложения.

3. Изложите порядок обложения предприятий налогом на прибыль.
4. Какие льготы по налогу на прибыль имеют малые предприятия?
5. Каков механизм применения налога на добавленную стоимость?
6. Охарактеризуйте применение акцизов.
7. Дайте характеристику налогу на имущество предприятий. Перечислите объекты налогообложения.
8. Изложите порядок применения налога с продаж.
9. Перечислите налоги, поступающие в дорожные фонды.
10. Дайте характеристику налога на реализацию горюче-смазочных материалов.
11. Объясните сущность налога на пользователей автомобильных дорог.
12. Дайте характеристику налога с владельцев транспортных средств.
13. Опишите порядок применения налога на приобретение транспортных средств.
14. Опишите механизм использования платы за пользование водными объектами.
15. Перечислите формы платы за землю.
16. Охарактеризуйте земельный налог.
17. Каков порядок отчислений страховых взносов в государственные социальные внебюджетные фонды?

Глава 10
ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

1. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

1.1. Роль и задачи финансового планирования

Важнейшим элементом предпринимательской деятельности является планирование, в том числе финансовое. Эффективное управление финансами фирмы возможно лишь при планировании всех финансовых потоков, процессов и отношений фирмы.

Планирование на предприятии осуществлялось и в условиях административно-командной экономики. Планы предприятий в те годы определялись заданиями отраслевых министерств и получались громоздкими и трудно применимыми на практике. В рыночной экономике планирование на предпринимательской фирме является внутрифирменным, т.е. не носит элементов директивности. Основная цель внутрифирменного финансового планирования — обеспечение оптимальных возможностей для успешной хозяйственной деятельности, получение необходимых для этого средств и в конечном итоге достижение прибыльности фирмы. Планирование связано, с одной стороны, с предотвращением ошибочных действий в области финансов, с другой — с уменьшением числа неиспользованных возможностей. Таким образом, *финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития предпринимательской фирмы необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности ее финансовой деятельности в будущем периоде.*

Основными задачами финансового планирования деятельности фирмы являются:

обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности;

определение путей эффективного вложения капитала, оценка степени рационального его использования;

выявление внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли за счет экономного использования денежных средств;

установление рациональных финансовых отношений с бюджетом, банками и контрагентами;

соблюдение интересов акционеров и других инвесторов;

контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью и кредитоспособностью фирмы.

Рыночная экономика требует от предпринимательских организаций качественно иного финансового планирования, так как за все негативные последствия и просчеты разрабатываемых планов ответственность несут сами организации.

Однако наряду с факторами, требующими широкого применения финансового планирования в современных экономических условиях, действуют и факторы, ограничивающие его использование предпринимательскими фирмами в России, такие, как:

высокая степень неопределенности на российском рынке, связанная с продолжающимися глобальными изменениями во всех сферах общественной жизни (именно их непредсказуемость затрудняет планирование);

отсутствие эффективной нормативно-правовой базы в сфере внутрифирменного финансового планирования;

ограниченные финансовые возможности для осуществления серьезных финансовых разработок в области планирования у многих предпринимательских фирм.

Большие возможности для осуществления эффективного финансового планирования имеют крупные компании, так как у них достаточно финансовых средств для того, чтобы привлекать высококвалифицированных специалистов, обеспечивающих проведение широкомасштабной плановой работы в области финансов.

На небольших предпринимательских фирмах, как правило, для этого не хватает денежных средств, хотя потребность в финансовом планировании именно у таких фирм острее, чем у крупных. Небольшие фирмы чаще нуждаются в привлечении заемных средств для обеспечения своей хозяйственной деятельности; кроме этого, внешняя среда оказывает значительное влияние на их деятельность и труднее поддается контролю. В результате — будущее небольшой предпринимательской фирмы более неопределенно и непредсказуемо.

Значение финансового планирования для фирмы состоит в том, что оно:

воплощает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей;

предоставляет возможности определения жизнеспособности финансовых проектов;

служит инструментом получения внешнего финансирования.

1.2. Процесс финансового планирования

Исходя из целей, стоящих перед финансовым планированием на фирме, можно отметить, что это — сложный процесс, включающий в себя несколько этапов, которые отображены на рис. 10.1.

На первом этапе анализируются финансовые показатели деятельности фирмы за предыдущий период на основе важнейших финансовых документов — бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств. Основное внимание уделяется таким показателям, как объем реализации, затраты, размер полученной прибыли. Проведенный анализ дает возможность оценить финансовые результаты деятельности фирмы и определить проблемы, стоящие перед ней.

Второй этап — это разработка финансовой стратегии и финансовой политики по основным направлениям финансовой деятельности фирмы. На этом этапе составляются основные прогнозные документы, которые относятся к перспективным финансовым планам и включаются в структуру бизнес-плана в том случае, если он разрабатывается на фирме.

В процессе осуществления третьего этапа уточняются и конкретизируются основные показатели прогнозных финансовых документов посредством составления текущих финансовых планов.

На четвертом этапе происходит состыковка показателей финансовых планов с производственными, коммерческими, инвестиционными, строительными и другими планами и программами, разрабатываемыми предпринимательской фирмой.

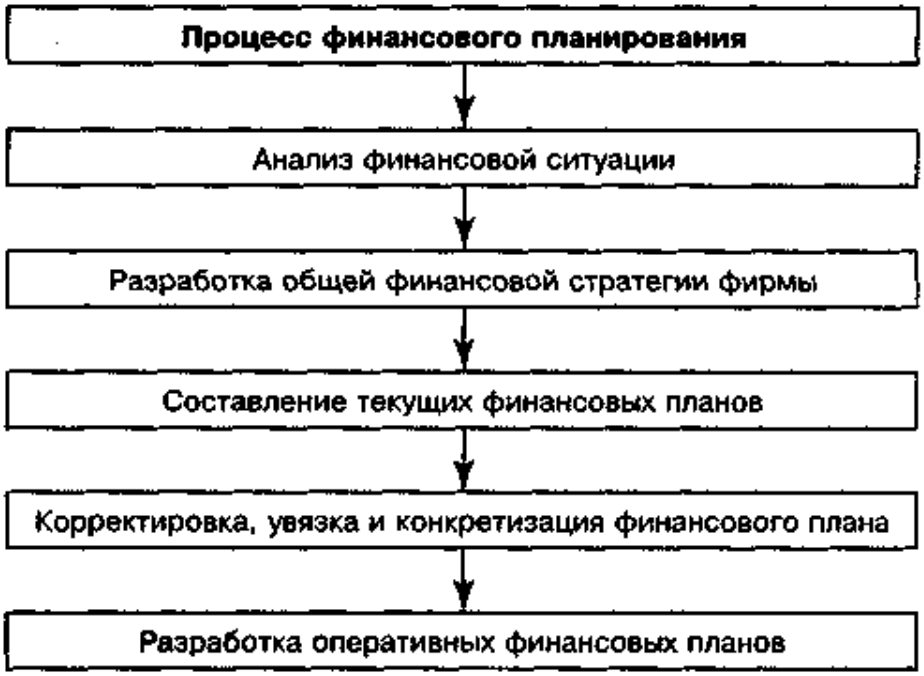


Рис. 10.1. Основные этапы финансового планирования на фирме

Пятый этап — это осуществление оперативного финансового планирования путем разработки оперативных финансовых планов. Планирование предусматривает осуществление текущей производственной, коммерческой и финансовой деятельности фирмы, влияющее на конечные финансовые результаты ее деятельности в целом.

Завершается процесс финансового планирования на фирме анализом и контролем за выполнением финансовых планов. Данный этап заключается в определении фактических конечных финансовых результатов деятельности предпринимательской фирмы, сопоставлении с запланированными показателями, выявлении причин отклонений от плановых показателей, в разработке мер по устранению негативных явлений.

Финансовое планирование на предпринимательской фирме включает в себя три основные подсистемы:

перспективное финансовое планирование;

текущее финансовое планирование;

оперативное финансовое планирование.

Каждой из этих подсистем присущи определенные формы разрабатываемых финансовых планов и четкие границы периода, на который эти планы разрабатываются (табл. 10.1).

Таблица 10.1

Подсистемы финансового планирования	Формы разрабатываемых планов	Период планирования
Перспективное (стратегическое) планирование	Прогноз отчета о прибылях и убытках Прогноз движения денежных средств Прогноз бухгалтерского баланса	3—5 лет
Текущее планирование	План доходов и расходов по операционной деятельности План доходов и расходов по инвестиционной деятельности План поступления и расходования денежных средств Балансовый план	1 год
Оперативное планирование	Платежный календарь Кассовый план	декада, месяц, квартал

Все подсистемы финансового планирования находятся во взаимосвязи и осуществляются в определенной последовательности. Исходным этапом планирования является прогнозирование основных направлений финансовой деятельности фирмы, осуществляе-

мое в процессе перспективного планирования. На этом этапе определяются задачи и параметры текущего финансового планирования. В свою очередь база для разработки оперативных финансовых планов формируется именно на стадии текущего финансового планирования.

1.3. Перспективное финансовое планирование

Перспективное финансовое планирование определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства, оно является главной формой реализации целей фирмы.

Перспективное финансовое планирование в современных условиях охватывает период от 1 года до 3 (редко — до 5) лет. Однако такой временной интервал носит условный характер, поскольку зависит от экономической стабильности в стране деятельности, возможности прогнозирования объемов финансовых ресурсов и направления их использования.

Перспективное планирование включает разработку финансовой стратегии предприятия и прогнозирование финансовой деятельности. Разработка финансовой стратегии представляет собой особую область финансового планирования, так как, являясь составной частью общей стратегии экономического развития фирмы, она должна согласовываться с целями и направлениями, сформулированными общей стратегией. Вместе с тем финансовая стратегия сама оказывает значительное влияние на формирование общей стратегии экономического развития фирмы. Происходит это в силу того, что изменение ситуации на финансовом рынке влечет за собой корректировку финансовой, а затем, как правило, и общей стратегии развития фирмы. В целом ***финансовая стратегия*** представляет собой определение долгосрочных целей финансовой деятельности фирмы и выбор наиболее эффективных способов и путей их достижения.

Процесс формирования финансовой стратегии фирмы включает в себя следующие основные этапы:

определение периода реализации стратегии;

анализ факторов внешней финансовой среды фирмы;

формирование стратегических целей финансовой деятельности;

разработка финансовой политики фирмы;

разработка системы мероприятий по обеспечению реализации финансовой стратегии;

оценка разработанной финансовой стратегии.

Важным моментом при разработке финансовой стратегии фирмы является определение периода ее реализации. Продолжительность этого периода зависит в первую очередь от продолжитель-

ности периода формирования общей стратегии развития фирмы. Кроме этого, на него воздействуют и другие факторы, такие, как:

динамика макроэкономических процессов;

изменения, происходящие на финансовом рынке;

отраслевая принадлежность и специфика производственной деятельности фирмы.

Достаточно важное внимание в процессе формирования финансовой стратегии отводится анализу факторов внешней среды путем изучения экономико-правовых условий финансовой деятельности фирмы, кроме этого, особое внимание отводится учету факторов риска.

Формирование стратегических целей финансовой деятельности фирмы является следующим этапом стратегического планирования, главной задачей которого является максимизация рыночной стоимости фирмы. Система стратегических целей фирмы должна формироваться четко и кратко, отражая каждую из целей в конкретных показателях — нормативах. Обычно в качестве таких стратегических нормативов используются: среднегодовой темп роста собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников; минимальная доля собственного капитала; коэффициент рентабельности собственного капитала фирмы; соотношение оборотных и внеоборотных активов фирмы и др.

На основе финансовой стратегии определяется финансовая политика фирмы по конкретным направлениям финансовой деятельности: налоговой, амортизационной, дивидендной, эмиссионной и т.п.

В результате разработки системы мероприятий, обеспечивающих реализацию финансовой стратегии, на фирме формируются «центры ответственности», определяются права, обязанности и меры ответственности их руководителей за результаты реализации финансовой стратегии фирмы.

Заключительным этапом разработки финансовой стратегии фирмы является оценка эффективности разработанной стратегии, которая осуществляется по нескольким параметрам.

Во-первых, оценивается, насколько разработанная финансовая стратегия согласовывается с общей стратегией фирмы, путем выявления степени согласованности целей, направлений и этапов реализации этих стратегий.

Во-вторых, оценивается согласованность финансовой стратегии фирмы с прогнозируемыми изменениями во внешней предпринимательской среде.

В-третьих, оценивается реализуемость разработанной финансовой стратегии, т.е. рассматриваются возможности фирмы в формировании собственных и привлечении внешних финансовых ресурсов.

В заключение оценивается результативность финансовой стратегии. Такая оценка может быть основана на прогнозных расчетах различных финансовых показателей, а также на основе прогноза динамики нефинансовых результатов реализации разработанной стратегии, таких, как рост деловой репутации фирмы, повышение уровня управляемости финансовой деятельностью его структурных подразделений и т.п.

Основу перспективного планирования составляет прогнозирование, которое является воплощением стратегии предпринимательской фирмы на рынке. Прогнозирование состоит в изучении возможного финансового состояния фирмы на длительную перспективу. Прогнозирование базируется на обобщении и анализе имеющейся информации с последующим моделированием возможных вариантов развития ситуаций и финансовых показателей. Важный момент при осуществлении прогнозирования — признание факта стабильности изменения показателей деятельности фирмы от одного отчетного периода к другому.

1.4. Текущее финансовое планирование

Система текущего планирования финансовой деятельности фирмы основывается на разработанной финансовой стратегии и финансовой политике по отдельным аспектам финансовой деятельности. Данный вид финансового планирования заключается в разработке конкретных видов текущих финансовых планов, которые дают возможность фирме определить на предстоящий период все источники финансирования ее развития, сформировать структуру ее доходов и затрат, обеспечить ее постоянную платежеспособность, а также определить структуру активов и капитала фирмы на конец планируемого периода.

Результатом текущего финансового планирования является разработка трех основных документов:

плана движения денежных средств;

плана отчета о прибылях и убытках;

плана бухгалтерского баланса.

Основной целью построения этих документов является оценка финансового положения фирмы на конец планируемого периода. Текущий финансовый план составляется на период, равный одному году, с разбивкой по кварталам, так как такая периодизация соответствует законодательным требованиям к отчетности. Текущие финансовые планы предпринимательской фирмы разрабатываются на основе данных, которые характеризуют:

финансовую стратегию фирмы;

результаты финансового анализа за предшествующий период;

планируемые объемы производства и реализации продукции, а также другие экономические показатели операционной деятельности фирмы;

систему разработанных на фирме норм и нормативов затрат отдельных ресурсов;

действующую систему налогообложения;

действующую систему норм амортизационных отчислений;

средние ставки кредитного и депозитного процентов на финансовом рынке и т.п.

Для составления финансовых документов в процессе осуществления текущего финансового планирования важно правильно определить объем будущих продаж (объем реализованной продукции). Это необходимо для организации производственного процесса, эффективного распределения средств. Как правило, прогнозы объемов продаж составляются на три года, годовой прогноз разбивается на кварталы и месяцы, при этом чем короче период прогноза, тем точнее и конкретнее содержащаяся в нем информация. Прогноз объема продаж помогает определить влияние объема производства, цены реализуемой продукции на финансовые потоки фирмы. Прогноз объемов продаж по конкретному виду продукции может быть представлен в форме таблицы (табл. 10.2).

Таблица 10.2

Прогноз объемов продаж на 2001 г.

№ п\п	Показатель	2000 г.	2001 г.				
			I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	итого
1	Объем продаж в натуральном выражении						
2	Цена за единицу продаж, тыс.руб.						
3	Индекс цен, %						
4	Объем реализации в денежном выражении						

На основе данных по прогнозу объема продаж рассчитывается необходимое количество материальных и трудовых ресурсов, а также определяются и другие составные затраты на производство. С использованием полученных данных разрабатывается плановый отчет о прибылях и убытках, с помощью которого определяется величина получаемой прибыли в предстоящем (планируемом) периоде. Форма «План отчета о прибылях и убытках» представлена в табл. 10.3.

Таблица 10.3

План отчета о прибылях и убытках

Наименование показателя	Код стр.	Планируемый период			
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Выручка от реализации продукции (за минусом НДС и акцизов)	010				
Себестоимость реализованной продукции	020				
Коммерческие расходы	030				
Управленческие расходы	040				
Прибыль (убыток) от реализации (строки 010 – 020 – 030 – 040)	050				
Проценты к получению	060				
Проценты к уплате	070				
Доходы от участия в других организациях	080				
Прочие операционные доходы	090				
Прочие операционные расходы	100				
Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности (строки 050 + 060 – 070 + 080 + + 090 – 100)	110				
Прочие внереализационные доходы	120				
Прочие внереализационные расходы	130				
Прибыль (убыток) планового периода (строки 110 + 120 – 130)	140				
Налог на прибыль	150				
Отвлеченные средства	160				
Нераспределенная прибыль (убыток) планируемого периода (строки 140 – 150 – 160)	170				

Особое внимание при составлении плана отчета о прибылях и убытках уделяется определению выручки от реализации продукции. Как правило, в качестве исходной точки берется значение выручки от реализации за предшествующий год. Затем эта величина изменяется в текущем году с учетом изменений:

себестоимости сравнимой продукции;

цен на реализуемую фирмой продукцию;

цен на покупные материалы и комплектующие;

оценки основных средств и капиталовложений фирмы;

оплаты труда работников фирмы.

Далее определяется плановая среднегодовая сумма амортизационных отчислений на основе данных о среднегодовой балансовой стоимости основных фондов и норм амортизационных отчислений.

Правильно определить плановую сумму амортизационных отчислений для фирмы достаточно важно в силу того, что она является частью себестоимости производимой продукции. Важно также правильно запланировать расходы на сырье и материалы, прямые издержки на оплату рабочей силы и накладные расходы. В современных экономических условиях широкое распространение получает метод планирования затрат по центрам ответственности. В данном случае центром ответственности является каждое подразделение предпринимательской фирмы, руководитель которого несет ответственность за издержки своего подразделения.

Планирование затрат по центрам ответственности осуществляется путем разработки матрицы затрат, которая включает в себя:

размерность центра ответственности, т.е. указание отдела, в котором возникает данная статья затрат;

размерность производственной программы, т.е. указание цели возникновения данной статьи затрат;

размерность элемента затрат, т.е. указание вида используемых ресурсов.

В итоге при суммировании затрат в ячейках по строкам матрицы получаются плановые данные по центрам ответственности.

Далее разрабатывается план движения денежных средств. Необходимость его составления определяется тем, что многие из затрат, показываемых при расшифровке плана прибылей и убытков, не отражаются на порядке осуществления платежей. План движения денежных средств учитывает приток денежных средств (поступления и платежи), отток денежных средств (затраты и расходы), чистый денежный поток (избыток или дефицит). Фактически он отражает движение денежных потоков по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Разграничения направлений деятельности при разработке плана движения денежных средств позволяют повысить результативность управления денежными потоками в процессе осуществления финансовой деятельности фирмы.

План движения денежных средств составляется на год с разбивкой по кварталам и включает в себя две основные части: поступления и расходы. В разделе поступлений отражаются выручка от реализации продукции, от реализации основных средств и нематериальных активов, доходы от внереализационных операций и другие доходы, которые фирма предполагает получить в течение года.

В расходной части отражаются затраты на производство реализованной продукции, суммы налоговых платежей, погашение долгосрочных ссуд, уплата процентов за пользование банковским кредитом, направления использования чистой прибыли. Пример-

ная форма плана движения денежных средств фирмы представлена в табл. 10.4. Такая форма плана позволяет предпринимательской фирме проверить реальность источников поступления средств и обоснованность расходов, синхронность их возникновения, своевременно определить возможную величину потребности в заемных средствах.

Таблица 10.4

План движения денежных средств на 2001 г.

Разделы и статьи баланса	Планируемый период				
	год	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
1	2	3	4	5	6
Поступления					
1. От текущей деятельности					
1.1. Выручка от реализации продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов и таможенных пошлин)					
1.2. Прочие поступления:					
Итого по разделу 1					
2. От инвестиционной деятельности					
2.1. Выручка от прочей реализации без НДС					
2.2. Доходы от внереализационных операций					
2.3. Доходы по ценным бумагам					
2.4. Доходы от участия в деятельности других организаций					
2.5. Накопления по строительно-монтажным работам, выполняемым хозяйственным способом					
2.6. Средства, поступающие в порядке долевого участия в жилищном строительстве					
Итого по разделу 2					
3. От финансовой деятельности					
3.1. Увеличение уставного капитала					
3.2. Увеличение задолженности					
3.2.1. Получение новых займов и кредитов					
3.2.2. Выпуск облигаций					
Итого по разделу 3					
Всего поступлений					
Расходы					
1. По текущей деятельности					
1.1. Затраты на производство реализованной продукции (без амортизационных отчислений и налогов, относимых на себестоимость продукции)					
1.2. Платежи в бюджет					
1.2.1. Налоги, включаемые в себестоимость продукции					

1	2	3	4	5	6
1.2.2. Налог на прибыль 1.2.3. Налоги, уплачиваемые за счет прибыли, остающейся в распоряжении фирмы 1.2.4. Налоги, относимые на финансовый результат 1.2.5. Налог на прочие доходы 1.3. Выплаты из фонда потребления (материальная помощь и др.) 1.4. Прирост собственных оборотных средств *Итого по разделу 1* **2. По инвестиционной деятельности** 2.1. Инвестиции в основные средства и нематериальные активы 2.1.1. Капитальные вложения производственного назначения 2.1.2. Капитальные вложения непроизводственного назначения 2.2. Затраты на проведение НИОКР 2.3. Платежи по лизинговым операциям 2.4. Долгосрочные финансовые вложения 2.5. Расходы от прочей реализации 2.6. Расходы по внереализационным операциям 2.7. Содержание объектов социальной сферы 2.8. Прочие расходы *Итого по разделу 2* **3. По финансовой деятельности** 3.1. Погашение долгосрочных ссуд 3.2. Уплата процентов по долгосрочным ссудам 3.3. Краткосрочные финансовые вложения 3.4. Выплата дивидендов 3.5. Отчисления в резервный фонд 3.6. Прочие расходы *Итого по разделу 3*					
Всего расходов					
Превышение доходов над расходами Превышение расходов над доходами					
Сальдо по текущей деятельности Сальдо по инвестиционной деятельности Сальдо по финансовой деятельности					

Сальдо по каждому виду деятельности образуется как разность итоговых величин разделов 1, 2, 3 доходной части плана и соответствующих разделов расходной части.

С помощью такого построения плана движения денежных средств предпринимательская фирма при планировании охватывает весь оборот денежных средств, что дает возможность проводить анализ и оценку поступлений и расходов денежных средств и принимать

оперативные решения о возможных способах финансирования в случае возникновения дефицита этих средств. При этом план считается окончательно составленным, если в нем предусмотрены источники покрытия возможного дефицита денежных средств.

Заключительным документом текущего годового финансового плана является плановый баланс активов и пассивов (по форме балансового отчета) на конец планируемого периода, который отражает все изменения в активах и пассивах в результате запланированных мероприятий и показывает состояние имущества и финансов предпринимательской фирмы. Целью разработки балансового плана является определение необходимого прироста отдельных видов активов с обеспечением их внутренней сбалансированности, а также формирование оптимальной структуры капитала, которая обеспечивала бы достаточную финансовую устойчивость фирмы в будущем периоде. План баланса, как правило, строится по следующей схеме:

Активы:	
1.	Текущие активы
2.	Фиксированные активы
Пассивы и собственный капитал фирмы:	
1.	Долгосрочные обязательства.
2.	Краткосрочные обязательства
3.	*Итого пассивов*
4.	Собственный капитал фирмы
5.	*Итого пассивов и собственного капитала фирмы*

План баланса служит хорошей проверкой плана прибылей и убытков и движения наличных средств. В процессе его составления учитываются приобретение основных фондов, изменение стоимости материальных запасов, отмечаются планируемые займы, выпуск акций и других ценных бумаг и т.п.

В целом же процесс текущего финансового планирования осуществляется на предпринимательской фирме в тесной связи с процессом планирования его операционной деятельности.

1.5. Оперативное финансовое планирование

В целях контроля за поступлением фактической выручки на расчетный счет и расходованием наличных финансовых ресурсов предприятию необходимо оперативное планирование, которое дополняет текущее. Это связано с тем, что финансирование плановых мероприятий должно осуществляться за счет заработанных предприятием средств, что требует эффективного контроля за формированием и использованием финансовых ресурсов. Система

оперативного планирования финансовой деятельности заключается в разработке комплекса краткосрочных плановых заданий по финансовому обеспечению основных направлений хозяйственной деятельности фирмы.

Оперативное финансовое планирование включает составление и исполнение платежного календаря, кассового плана и расчет потребности в краткосрочном кредите.

В процессе составления платежного календаря решаются следующие задачи:

организация учета временной стыковки денежных поступлений и предстоящих расходов предприятия;

формирование информационной базы о движении денежных потоков и оттоков;

ежедневный учет изменений в информационной базе;

анализ неплатежей (по суммам и источникам возникновения) и организация конкретных мероприятий по их преодолению;

расчет потребности в краткосрочном кредите в случаях временной «нестыковки» денежных поступлений и обязательств и оперативное приобретение заемных средств;

расчет (по суммам и срокам) временно свободных денежных средств фирмы;

анализ финансового рынка с позиции наиболее надежного и выгодного размещения временно свободных денежных средств фирмы.

Платежный календарь составляется на квартал с разбивкой по месяцам и более мелким периодам. Для того чтобы он был реальным, его составители должны следить за ходом производства и реализации, состоянием запасов, дебиторской задолженности в целях предупреждения невыполнения финансового плана.

В платежном календаре притоки и оттоки денежных средств должны быть сбалансированы. Правильно составленный платежный календарь позволяет выявить финансовые ошибки, недостаток средств, вскрыть причину такого положения, наметить соответствующие мероприятия и, таким образом, избежать финансовых затруднений.

Информационной базой платежного календаря служат:

план реализации продукции;

смета затрат на производство;

план капитальных вложений;

выписки по счетам предприятия и приложения к ним;

договора;

внутренние приказы;

график выплаты заработной платы;

счета-фактуры;

установленные сроки платежей для финансовых обязательств.

Процесс составления платежного календаря можно разделить на пять этапов:

Выбор периода планирования. Как правило, это — квартал или месяц, на предприятии, где часто изменяются во времени денежные потоки, возможны и более короткие периоды планирования (декады);

Расчет объема возможных денежных поступлений (доходов);

Оценка денежных расходов, ожидаемых в плановом периоде;

Определение денежного сальдо представляет собой разность между суммами поступлений и расходов за период планирования;

Подведение итогов показывает, будет ли у предприятия недостаток средств или излишек.

Превышение планируемых расходов над ожидаемыми поступлениями означает недостаточность собственных возможностей для их покрытия и может являться признаком ухудшения финансового состояния. В этих случаях необходимо принять следующие меры:

перенести часть непервоочередных расходов на следующий календарный период;

ускорить по возможности отгрузку и реализацию продукции;

принять меры по изысканию дополнительных источников.

Если имеется излишек денежных средств, то это в определенной степени говорит о финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Для получения дополнительной прибыли эти денежные средства могут быть инвестированы в краткосрочные ценные бумаги. Примерная форма платежного календаря приведена в табл. 10.5.

На многих фирмах наряду с платежным календарем составляется налоговый календарь, в котором указывается, когда и какие налоги в соответствии с законодательством должно уплатить предприятие, что позволяет избежать просрочек и санкций. Некоторые фирмы разрабатывают платежные календари по отдельным видам движения денежных средств, например, платежный календарь по расчетам с поставщиками, платежный календарь по обслуживанию долга и т.п.

Кроме платежного календаря на предприятии должен составляться кассовый план — план оборота наличных денежных средств, отражающий поступление и выплаты наличных денег через кассу. Кассовый план необходим для контроля за поступлением и расходованием наличных средств (см. табл. 10.6).

Исходные данные для составления кассового плана:

предполагаемые выплаты по фонду заработной платы и фонду потребления в части денежных средств;

информация о продаже материальных ресурсов или продукции работникам;

сведения о командировочных расходах;

сведения о прочих поступлениях и выплатах наличными деньгами.

Таблица 10.5

Примерная форма платежного календаря на I кв.

Показатель	Январь	Февраль	Март
I. Начальное сальдо			
II. Поступление средств 1. Продажа за наличные 2. Погашение дебиторской задолженности 3. Доходы от других видов деятельности 4. Другие денежные поступления			
Всего поступления денежных средств			
III. Расходование средств 1. Оплата поставщикам (за наличные) 2. Погашение кредиторской задолженности 3. Прямая заработная плата 4. Постоянные расходы 5. Другие текущие расходы 6. НДС, акцизы и аналогичные обязательные платежи от реализации продукции 7. Экспортные пошлины 8. Налоги, относимые на финансовый результат 9. Налог на прибыль 10. Налоги, уплачиваемые за счет чистой прибыли 11. Налог на прочие расходы 12. Содержание объектов социальной сферы 13. Инвестиции в основные средства и нематериальные активы 14. Выплаты из фонда потребления 15. Выплаты дивидендов 16. Прочие расходы			
Всего расходов			
IV. Сальдо за период			
V. Конечное сальдо			
VI. Минимально допустимое сальдо			
VII. Недостаток средств (–), излишек средств (+)			

Кассовый план должен представляться всеми предпринимательскими фирмами за 45 дней до начала планируемого квартала в банк, с которым фирма заключила договор о расчетно-кассовом обслуживании.

Кассовый план необходим фирме для того, чтобы по возможности более точно представлять размер обязательств перед работниками фирмы по заработной плате и размер других выплат. Банку, обслуживающему предпринимательскую фирму, также необходим его кассовый план, чтобы составить сводный кассовый план на обслуживание своих клиентов в установленные сроки.

Использование рассмотренных систем и методов финансового планирования позволяет обеспечить целенаправленность финансовой деятельности предпринимательской фирмы и повысить ее эффективность.

Таблица 10.6

Примерная форма кассового плана на I кв.

Наименование организации _____ Р/с _____
Вид деятельности _____

I. ПОСТУПЛЕНИЯ

Источники поступления наличных денег	Факт I кв. предыдущего года	План I кв. текущего года
1. Торговая выручка от продажи потребительских товаров по всем каналам реализации		
2. Выручка пассажирского транспорта		
3. Квартирная плата и коммунальные платежи 4. Выручка зрелищных предприятий		
5. Выручка предприятий, оказывающих прочие услуги		
6. Поступления от реализации недвижимости		
7. Поступления от реализации государственных и других ценных бумаг		
8. Прочие поступления		
9. Итого		
Из общей суммы поступлений: 9.1. Расходуется на месте из выручки 9.2. Сдается в кассы банка 9.3. Сдается в кассы других банков		

II. РАСХОДЫ

Виды расходов наличными деньгами	Факт I кв. предыдущего года	План расхода
1. На заработную плату, выплаты социального характера и др.		
2. На выплату пенсий и пособий соцстраха		
3. На выплату по договорам страхования		
4. На погашение и выплату дохода по ценным бумагам		
5. На покупку государственных и других ценных бумаг		
6. На выдачу ссуд сотрудникам		
7. На командировочные расходы		
8. На хозяйственные расходы, в том числе на представительские расходы, горюче-смазочные материалы		
9. На закупку сельхозпродуктов у населения		
10. Итого		

III. РАСЧЕТ ВЫПЛАТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, ВЫПЛАТ СОЦИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА И ДР.

Наименование показателя	Плановое значение
1. Фонд заработной платы 1.1. Оплата за отработанное время 1.2. Поощрительные и другие выплаты	
2. Выплаты социального характера	
3. Надбавки к заработной плате	
4. Авторские вознаграждения	
5. Стипендии	
6. Всего	
7. Итого удержаний, в том числе: 7.1) налогов 7.2) за форменное обмундирование 7.3) за товары, купленные в кредит 7.4) за питание 7.5) платежей по добровольным видам страхования 7.6) за квартплату и коммунальные платежи 7.7) прочие удержания	
8. Итого перечислений, в том числе перечисления: 8.1) во вклады 8.2) по акцептованным платежным поручениям для перевода по почте 8.3) для выдач по кредитным картам	
9. Подлежит выдаче наличными деньгами — всего в том числе: 9.1) из своих кассовых поступлений 9.2) из наличных денег, получаемых в банке	

IV. КАЛЕНДАРЬ ВЫДАЧ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОЧИМ И СЛУЖАЩИМ ПО УСТАНОВЛЕННЫМ СРОКАМ (суммы выплат наличными деньгами)

	Числа									
	1	2	3	4	...	26	27	28	29	30
Январь										
Февраль										
Март										

Руководитель организации _____
Главный бухгалтер _____

М.П.

2. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СОСТАВЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Одним из плановых документов, разрабатываемых предпринимательской фирмой, является бизнес-план. Составление его преследует несколько целей, основные из них изображены на рис. 10.2. Перечисленные цели указывают на то, что чаще всего бизнес-план разрабатывается для обоснования получения денежных средств из внешнего источника. Определить бизнес-план можно как *документ внутрифирменного планирования, излагающий основные аспекты планирования производственной и коммерческой деятельности фирмы, анализирующий риски, с которыми она может столкнуться, а также определяющий способы решения финансово-хозяйственных задач.*

Рис. 10.2. Основные цели разработки бизнес-плана

В разработке бизнес-плана принимают участие все основные структурные подразделения предпринимательской фирмы, в том числе финансовый отдел или департамент. Разрабатывается он, как правило, на 3–5 лет, при этом показатели первого планируемого года рассчитываются с помесячной или поквартальной разбивкой. Бизнес-план отражает все стороны производственной, коммерческой и финансовой деятельности фирмы и, как правило, включает в себя следующие разделы:

резюме (выводы);
описание фирмы;
описание продукции (работ, услуг);
анализ рынков и конкурентов;
маркетинговый план;
план производства;
организационный план;
финансовый план;
приложения.

В России в настоящее время законодательство не закрепляет обязательность разработки предпринимательскими организациями бизнес-плана, соответственно не существует регламентированной его формы и структуры, поэтому фирмы в зависимости от целей, для которых разрабатывается бизнес-план, могут изменять его структуру и содержание. Исключение составляет структура бизнес-плана финансового оздоровления, которая утверждена Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) и является обязательной для всех предприятий и организаций на территории России. В этом случае бизнес-план включает в себя следующие разделы:

общая характеристика предприятия;

краткие сведения по плану финансового оздоровления;

анализ финансового состояния предприятия;

мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержки эффективной деятельности;

рынок и конкуренция;

деятельность в сфере маркетинга предприятия;

план производства;

финансовый план.

Кроме этого, при разработке бизнес-плана в случае реформы предпринимательской фирмы следует учитывать рекомендации по составлению бизнес-плана, изложенные в Методических рекомендациях по реформе предприятий (организаций), утвержденных Министерством экономики РФ 1 октября 1997 г.

С одной стороны, бизнес-план — это серьезный аналитический документ, а с другой — средство рекламы, поэтому он должен быть написан деловым языком, понятным финансистам, банкирам, партнерам по бизнесу. Информация, представляемая в нем, должна быть четкой, емкой, но одновременно и краткой. При подготовке бизнес-плана следует учитывать, что банки и инвестиционные компании рассматривают множество предложений. Чтобы не затеряться в этом множестве, бизнес-план должен быть подготовлен с учетом требований и стандартов организаций и лиц, которым предполагается представить этот документ.

Важнейшей частью бизнес-плана является финансовый план, обобщающий материалы предыдущих разделов и представляющий их в стоимостном выражении. Этот раздел необходим и важен как для предпринимательских фирм, так и для инвесторов и кредиторов. Фирмы должны знать источники и размер финансовых ресурсов, необходимых для осуществления проекта, направления использования средств, конечные финансовые результаты своей деятельности. Инвесторы и кредиторы в свою очередь должны иметь представление о том, насколько экономически эффективно будут использованы их средства, каков срок окупаемости и возврата.

Финансовый план бизнес-плана включает ряд разрабатываемых документов, в числе которых:

прогноз объемов реализации;

прогноз доходов и расходов;

прогноз денежных поступлений и выплат;

сводный баланс активов и пассивов;

план по источникам и использованию средств;

расчет точки достижения безубыточности (самоокупаемости).

Прогноз объемов реализации разрабатывается с учетом показателей плана маркетинга (входящего в состав бизнес-плана) и основывается на информации о предполагаемых объемах реализации по каждому товару и ожидаемой цене единицы каждого товара. Данный прогноз может быть представлен в форме таблицы (см. табл. 10.7).

Таблица 10.7

Прогноз объемов реализации

Вид реализуемой продукции	Объем реализации в натуральном выражении	Цена единицы продукции, ден. ед.	Всего продажи, ден. ед.
Товар А Товар В Товар С			
Всего			

Прогноз доходов и расходов составляется с целью показать, как будет формироваться и изменяться прибыль, и разрабатывается, как правило, на первые три года, причем данные за первый год должны быть представлены в помесячной разбивке. Примерная схема прогноза доходов и расходов представлена в табл. 10.8.

Разработка данного документа позволяет предпринимательской фирме выявить такие важнейшие моменты в ее деятельности, как доходность выпуска продукции, ее рентабельность, уровень производственных и непроизводственных издержек, взаимоотношения фирмы с бюджетной системой, объем предполагаемой чистой прибыли и др.

Прогноз денежных поступлений и выплат оценивает потребности предпринимательской фирмы в денежных средствах для ее нормального функционирования. Он разрабатывается также для проверки синхронности денежных поступлений и выплат, ликвидности фирмы, т.е. наличия на ее счете денежных средств, необходимых для погашения финансовых обязательств. Примерная форма прогноза денежных поступлений и выплат приведена в табл. 10.9.

Таблица 10.8

Прогноз доходов и расходов

Показатели	Годы					
	1-й				2-й	3-й
	месяцы					
	1	2	...	12		
Доходы от продаж товаров (работ, услуг)						
Налог на добавленную стоимость						
Себестоимость реализованной продукции						
Валовая прибыль						
Эксплуатационные издержки, всего В том числе: управленческие расходы, всего зарплата канцпринадлежности плата за телефон почтовые расходы						
Затраты на сбыт						
Аренда помещений						
Коммунальные услуги						
Транспорт						
Реклама						
Страхование						
Налоги						
Проценты за капитал						
Амортизация						
Затраты на науку						
Прочие расходы						
Прибыль до уплаты налогов						
Налог на прибыль						
Чистая прибыль						

Таблица 10.9

Прогноз денежных поступлений и выплат

Показатели	Годы					
	1-й				2-й	3-й
	месяцы					
	1	2	...	12		
1. Наличные деньги (на начало периода)						
2. Поступления денежных средств (выручка от реализации, поступления по счетам, полученные ссуды и другие поступления)						
3. Итого поступления наличности						
4. Общая сумма имеющейся наличности (стр. 1 + стр. 3)						
5. Денежные выплаты (платежи за товары, плата за рекламу, арендная плата и т.д.)						
6. Прирост (+), недостаток (–) денежной наличности на конец месяца (стр. 4 – стр. 5)						

После составления прогноза доходов и расходов и прогноза поступления денежных поступлений и выплат на основе содержащихся в них показателей может быть разработан *сводный баланс активов и пассивов предпринимательской фирмы*. При разработке финансового раздела бизнес-плана его рекомендуется составлять на начало и конец первого года реализации проекта, так как данный раздел представляет больший интерес для самой фирмы и не столь важен для кредиторов и инвесторов. О порядке составления баланса уже было сказано в п. 1 данной главы.

Прогноз по источникам и использованию средств предназначен для отображения источников получения средств и их использования, а также изменения активов фирмы за определенный период времени. Он дает возможность определить взаимосвязь между возможными источниками средств и оборотным капиталом предпринимательской фирмы. На основе данного прогноза руководители фирмы, акционеры, инвесторы и кредиторы могут точнее определить финансовое положение фирмы, оценить эффективность принятой финансовой политики и результаты хозяйственной деятельности. Примерная форма прогноза по источникам и использованию средств приведена в табл. 10.10.

Таблица 10.10

Прогноз по источникам и использованию средств

Показатели	Годы		
	1-й	2-й	3-й
1. Средства из всех источников в том числе: ссуды чистая прибыль амортизация прочие собственные средства			
2. Использование средств в том числе: покупка оборудования, сооружений прирост запасов сырья и материалов погашение ссуд покупка ценных бумаг выплаты дивидендов и др.			
3. Прирост оборотного капитала			

При разработке бизнес-плана для предпринимательской фирмы достаточно важно определить, когда и при каких условиях начнется отдача от вложенных средств, что позволяет сделать *расчет точки безубыточности (самоокупаемости)*. Точка безубыточности показывает, при каком объеме производства и реализации про-

дукции выручка от реализации равняется затратам на производство. Для предпринимательской фирмы имеет смысл производить продукцию, если проект позволяет обеспечить производство и реализацию товара в объеме, превышающем порог безубыточности, только тогда проект начинает приносить прибыль. При объемах выпуска ниже порога безубыточности фирма будет нести убытки. Точка безубыточности рассчитывается по следующей формуле:

$$О = З_{пост} : (Ц - З_{пер}),$$

где $О$ — объем производства, при котором достигается безубыточность;

$З_{пост}$ — условно-постоянные затраты;

$Ц$ — цена единицы продукции;

$З_{пер}$ — переменные затраты в расчете на единицу продукции.

В заключительной части финансового раздела бизнес-плана излагается стратегия финансирования намеченного к осуществлению бизнес-плана. В этой части разработчикам плана необходимо осветить следующие вопросы:

сколько всего необходимо средств для осуществления мероприятия;

каковы источники получения этих средств;

когда можно ожидать полного возврата заемных средств и получения инвесторами дохода;

каков будет доход?

Следует отметить, необходимость учета реальных экономических условий и финансовой политики государства при разработке финансового раздела бизнес-плана, в противном случае полученные результаты могут быть далеки от реальных.

3. СИСТЕМА БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В последнее время предпринимательские фирмы все чаще применяют систему бюджетного планирования деятельности структурных подразделений и всей фирмы, которая внедряется в целях строгой экономии финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов, большей гибкости в управлении и контроля за себестоимостью продукции, а также для повышения точности плановых показателей.

Внедрение принципов бюджетного планирования предоставляет ряд преимуществ:

помесячное планирование бюджетов структурных подразделений даст более точные показатели размеров и структуры затрат, чем система бухгалтерского учета финансовой отчетности, и, соответственно, более точное плановое значение размера прибыли;

в рамках утверждения месячных бюджетов структурным подразделениям будет предоставлена большая самостоятельность в расходовании экономии по бюджету фонда оплаты труда, что повысит материальную заинтересованность работников в успешном выполнении плановых заданий;

бюджетное планирование позволит осуществить режим строгой экономии финансовых ресурсов предпринимательской фирмы.

Применяемые в системе финансового планирования бюджеты классифицируются по ряду признаков (см. рис. 10.3).

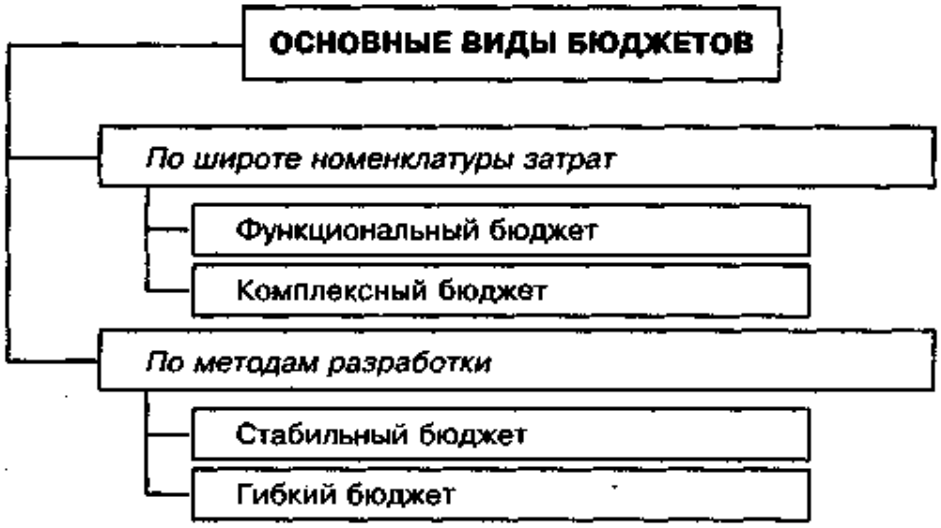


Рис. 10.3. Классификация основных видов бюджетов, разрабатываемых в ходе финансового планирования

По широте номенклатуры затрат разделяют бюджеты функциональный и комплексный. Функциональный бюджет разрабатывается, как правило, по одной, реже — по двум статьям затрат, например, бюджет оплаты труда, бюджет амортизации. Комплексный же бюджет разрабатывается по широкой номенклатуре затрат, например, бюджет административно-управленческих расходов.

По методам разработки различают стабильный и гибкий бюджеты. Стабильный бюджет не изменяется от изменения объемов деятельности фирмы, например, бюджет расходов по обеспечению охраны фирмы. Гибкий бюджет предусматривает установление планируемых текущих или капитальных затрат не в твердо фиксируемых суммах, а в виде норматива расходов, которые взаимоувязаны с объемными показателями деятельности фирмы, такими, как, объем выпуска или реализации продукции, объем строительно-монтажных работ.

В целях организации бюджетного планирования, деятельности структурных подразделений Методические рекомендации по ре-

форме предприятий (организаций) рекомендуют создавать сквозную систему бюджетов, состоящую из следующих функциональных бюджетов:

бюджет фонда оплаты труда;
бюджет материальных затрат;
бюджет потребления энергии;
бюджет амортизации;
бюджет прочих расходов;
бюджет погашения кредитов;
налоговый бюджет.

Данная система бюджетов полностью охватывает всю базу финансовых расчетов предпринимательской фирмы. Важность правильного составления бюджета фонда оплаты труда определяется тем, что с ним связаны платежи во внебюджетные фонды, такие, как пенсионный, социального страхования, обязательного медицинского страхования, занятости, а также часть налоговых отчислений. Бюджеты материальных затрат и потребления энергии отражают основную часть сторонних платежей фирмы. Бюджет амортизации в значительной степени определяет амортизационную политику фирмы, а бюджет прочих расходов позволит экономить на наименее важных финансовых расходах.

Бюджет погашения кредитов и займов позволит осуществлять операции по погашению кредитов и займов в строгом соответствии с планом-графиком платежей. Налоговый бюджет должен включать в себя все налоги и обязательные платежи в федеральный бюджет и бюджеты других уровней, а также во внебюджетные фонды. Данный бюджет планируется только в целом по предпринимательской фирме.

Контрольные вопросы

1. Какова роль финансового планирования?
2. Какие основные задачи решает финансовое планирование?
3. Какие этапы включает в себя процесс финансового планирования?
4. Охарактеризуйте перспективное финансовое планирование.
5. Что включает в себя текущее финансовое планирование?
6. В чем суть оперативного планирования?
7. С какой целью разрабатывается платежный календарь?
8. Перечислите основные цели бизнес-плана.
9. Что включает в себя финансовый раздел бизнес-плана?
10. Охарактеризуйте систему бюджетного планирования.

Глава 11
ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

1. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ФИРМЫ

Финансовая деятельность фирмы во всех ее формах сопряжена с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты этой деятельности фирмы достаточно высока. Риски, сопутствующие финансовой деятельности фирмы, выделяются в особую группу рисков, которые носят название финансовых рисков. Финансовые риски играют наиболее значимую роль в общем портфеле предпринимательских рисков фирмы.

Возрастание степени влияния финансовых рисков не только на результаты финансовой деятельности фирмы, но и в целом на результаты производственно-хозяйственной деятельности связано с быстрой изменчивостью экономической ситуации и конъюнктуры финансового рынка, расширением сферы финансовых отношений фирмы, появлением новых для российских фирм финансовых технологий и инструментов и другими факторами.

Финансовые риски имеют объективную основу из-за неопределенности внешней среды по отношению к предпринимательской фирме. Внешняя среда включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых фирма осуществляет свою деятельность и к динамике которых она вынуждена приспосабливаться. Неопределенность внешней среды предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью.

Предпринимательство всегда сопряжено с неопределенностью экономической конъюнктуры, которая обусловлена непостоянством спроса — предложения на товары, денежные средства, факторы производства, многовариантностью сфер приложения капиталов и разнообразием критериев предпочтительности инвестирования средств, ограниченностью информации и многими другими обстоятельствами. Таким образом, объективность финансовых рисков связана с наличием факторов, существование которых в конечном счете не зависит от деятельности фирмы.

С другой стороны, финансовые риски имеют и субъективную основу, поскольку всегда реализуются через человека. Действительно, ведь именно предприниматель оценивает рисковую ситуацию, формирует множество возможных исходов и делает выбор из множества альтернатив. Кроме этого, восприятие риска зависит от каждого конкретного человека с его характером, складом ума, психологическими особенностями, уровнем знаний и опыта в области его деятельности.

Финансовые риски — это, с одной стороны, опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данной сфере деятельности, с другой — это вероятность получения дополнительного объема прибыли, связанного с риском. Таким образом, финансовые риски относятся к группе спекулятивных рисков, которые в результате возникновения могут привести как к потерям, так и к выигрышу.

Финансовые риски возникают в связи с движением финансовых потоков и проявляются в основном на рынках финансовых ресурсов. Эти риски характеризуются большим многообразием, и в целях эффективного управления ими целесообразно классифицировать их по различным признакам (см. рис. 11.1).

По возможности страхования финансовые риски подразделяются на две большие группы в соответствии с возможностью страхования: страхуемые, нестрахуемые. Предпринимательская фирма может частично переложить риск на другие объекты экономики, в частности обезопасить себя, осуществив определенные затраты в виде страховых взносов. Таким образом, некоторые виды финансовых рисков фирма может застраховать.

Риск страхуемый — это вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование. Классификация видов страховой деятельности определяет страхование финансовых рисков как страхование, предусматривающее обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации потерь доходов (дополнительных расходов), вызванных следующими событиями:

остановка производства или сокращение объема производства в результате оговоренных событий;

банкротство;

непредвиденные расходы;

неисполнение (ненадлежащее исполнение) договорных обязательств контрагентом застрахованного лица, являющегося кредитором по сделке;

понесенные застрахованным лицом судебные расходы;

иные события.

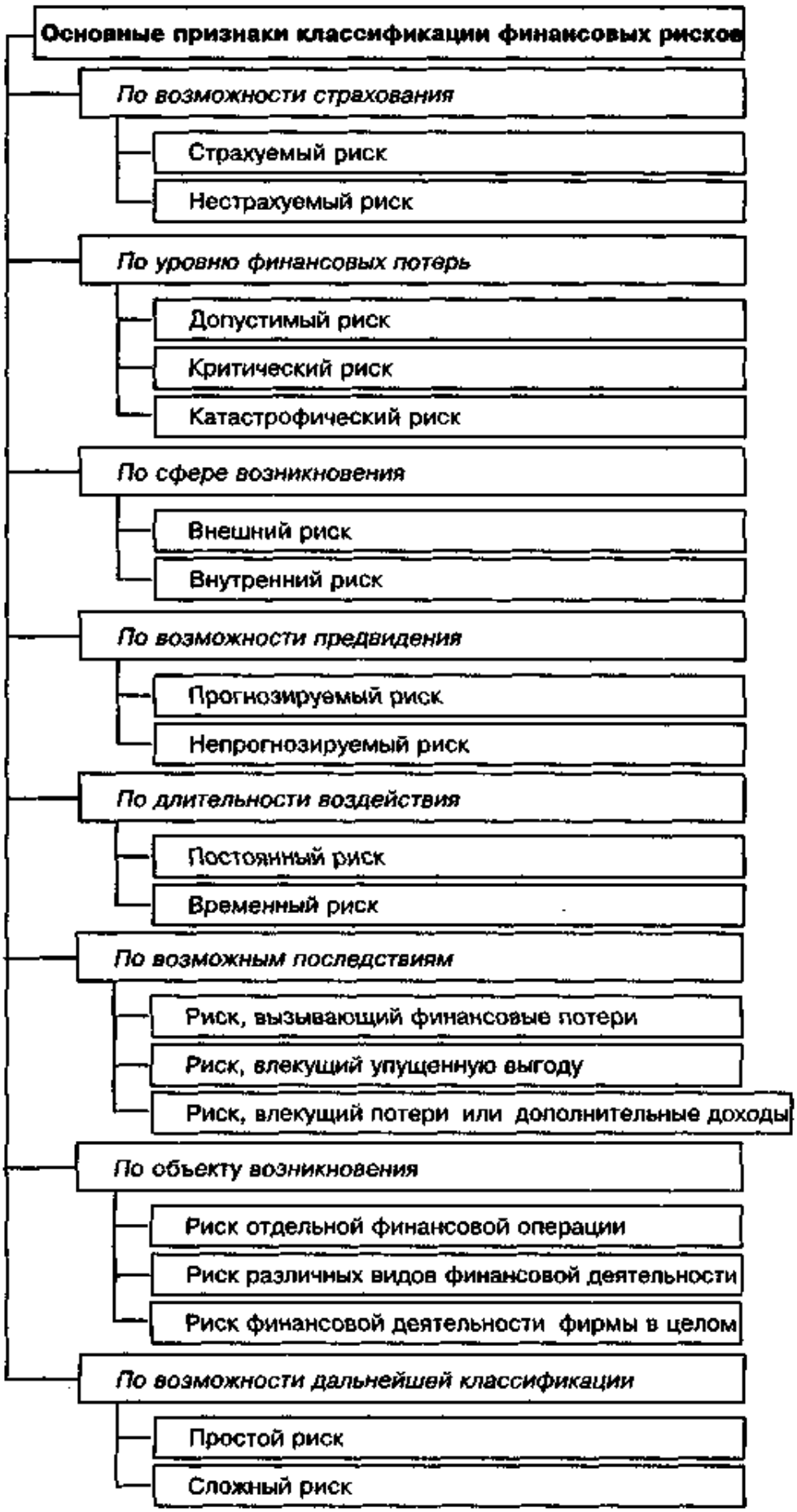


Рис. 11.1. Классификация финансовых рисков фирмы по основным признакам

Однако существует группа финансовых рисков, страховать которые компании не берутся, но часто именно нестрахуемые риски являются потенциальными источниками дополнительной прибыли фирмы. Как известно, «кто не рискует...», но потери в результате наступления нестрахуемого риска возмещаются только из собственных средств фирмы.

Поскольку основная задача предпринимательской фирмы — рисковать расчетливо, не переходя ту грань, за которой возможно банкротство, следующий признак классификации финансовых рисков — по уровню финансовых потерь: допустимый риск, критический риск, катастрофический риск.

Допустимый финансовый риск — это угроза полной или частичной потери прибыли от реализации того или иного финансового проекта или от финансовой деятельности фирмы в целом. В данном случае потери возможны, но их размер меньше ожидаемой прибыли. Таким образом, данный вид финансовой деятельности или конкретная финансовая сделка, несмотря на вероятность риска, сохраняют свою экономическую целесообразность.

Следующая степень риска, более опасная в сравнении с допустимым, — это *критический риск*. Данный вид финансового риска связан с опасностью потерь в размере произведенных затрат на осуществление конкретной финансовой сделки или вида финансовой деятельности. При этом критический риск первой степени связан с угрозой получения нулевого дохода, но при возмещении произведенных предпринимательской фирмой материальных затрат. Критический риск второй степени связан с возможностью потерь в размере полных издержек, т.е. вероятны потери намеченной выручки и предпринимательской фирме приходится возмещать затраты за счет других источников.

Катастрофический риск характеризуется тем, что финансовые потери по нему определяются частичной или полной утратой имущественного состояния предпринимательской фирмы. Катастрофический риск, как правило, приводит к банкротству фирмы, так как в данном случае возможна потеря не только всех вложенных в определенный вид финансовой деятельности или конкретную финансовую сделку средств, но и имущества фирмы. В большей степени это характерно для ситуации, когда предпринимательская фирма получала внешние займы под ожидаемую прибыль; при возникновении катастрофического финансового риска фирме приходится возвращать кредиты из собственных средств.

По сфере возникновения финансовые риски можно разделить на внешние и внутренние. Источником возникновения *внешних рисков* является внешняя среда по отношению к предпринимательской фирме, т.е. это риск, не зависящий от деятельности

фирмы. Предпринимательская фирма не может оказывать влияние на внешние финансовые риски, она может только предвидеть и учитывать их в своей деятельности. Этот вид риска характерен для всех участников финансовой деятельности и всех видов финансовых операций. Внешние финансовые риски возникают при смене отдельных стадий экономического цикла, изменении конъюнктуры финансового рынка, в результате непредвиденного изменения законодательства в сфере финансовой деятельности фирмы, в результате неустойчивости политического режима в стране деятельности и в ряде других аналогичных случаев, на которые фирма в процессе своей деятельности повлиять не может. К этой группе финансовых рисков можно отнести инфляционный, валютный, процентный и другие риски.

Внутренние финансовые риски — это риски, зависящие от деятельности конкретной предпринимательской фирмы, т.е. их источником является сама фирма. Данные риски могут быть обусловлены:

неквалифицированным финансовым менеджментом на фирме;

неэффективной структурой активов фирмы;

чрезмерной приверженностью руководства фирмы к рисковым финансовым операциям;

неправильной оценкой хозяйственных партнеров;

нестабильным финансовым положением фирмы и другими аналогичными факторами.

Отрицательные последствия внутренних финансовых рисков в значительной мере предпринимательская фирма может предотвратить за счет эффективного управления финансовыми рисками, т.е. снижение общего уровня финансовых рисков фирмы достигается за счет снижения именно внутренних рисков.

По возможности предвидения финансовые риски подразделяются на следующие две группы: прогнозируемые и непрогнозируемые. *Прогнозируемые финансовые риски* — это риски, наступление которых является следствием циклического развития экономики, смены стадий конъюнктуры финансового рынка, предсказуемого развития конкуренции и т.п. Однако следует отметить, что предсказуемость финансовых рисков носит относительный характер — ведь если наступление того или иного события можно спрогнозировать со 100%-й вероятностью, то говорить о риске в данном случае невозможно, так как это исключает рассматриваемое событие из категории риска.

Следующий признак классификации финансовых рисков — по длительности воздействия, на основании которого выделяют две группы риска: постоянный финансовый риск и временный финансовый риск. *Постоянный финансовый риск* характерен для всего периода осуществления финансовой операции или финансовой

деятельности и связан с действием постоянных факторов. Таким образом, к постоянным относятся те риски, которые непрерывно угрожают деятельности фирмы в данном географическом районе или в определенной отрасли экономики. К этой группе финансовых рисков относятся валютный и процентный риски.

Временный финансовый риск носит временный характер, с данным видом риска фирма сталкивается лишь на отдельных этапах осуществления финансовой операции или финансовой деятельности. Временные финансовые риски в свою очередь можно разбить на две группы: кратковременные и долговременные риски. К кратковременным относятся те риски, которые могут возникнуть в течение конечного известного отрезка времени, например кредитный и инвестиционный риск, а срок возможного действия долговременных рисков оценить достоверно достаточно сложно, например инфляционный риск.

По возможным последствиям финансовые риски подразделяются на три группы:

риск, в результате наступления которого предпринимательская фирма несет экономические потери, т.е. при наступлении данного риска финансовые последствия могут быть только отрицательными (потеря дохода или капитала фирмы);

риск, в результате наступления которого предпринимательская фирма недополучает определенный объем дохода, на который рассчитывала, т.е. речь в данном случае идет о недополученной прибыли или упущенной выгоде. Данный риск характеризует ситуацию, когда фирма в силу сложившихся объективных и субъективных причин не может осуществить запланированную финансовую операцию;

риск, в результате наступления которого фирма может рассчитывать как на получение дополнительного дохода, так и на возникновение экономических потерь. Данный вид риска чаще всего характерен для спекулятивных финансовых операций, однако он может возникать и в других ситуациях, например, риск реализации реального инвестиционного проекта, доходность которого на стадии эксплуатации может быть как ниже, так и выше расчетного уровня доходности.

По объекту возникновения риска также можно выделить три группы финансовых рисков: риски отдельных финансовых операций, осуществляемых предпринимательской фирмой; риски различных видов финансовой деятельности фирмы; риски финансовой деятельности фирмы в целом.

Риски отдельной финансовой операции характеризуют в комплексе все финансовые риски, с которыми может столкнуться предпринимательская фирма при осуществлении какой-либо финансовой операции.

Риски различных видов финансовой деятельности — это все финансовые риски, которые могут возникнуть в ходе осуществления какого-либо вида финансовой деятельности, например, инвестиционная деятельность фирмы характеризуется портфелем различных инвестиционных рисков.

Риски финансовой деятельности фирмы в целом включают в себя комплекс различных финансовых рисков, которые могут возникнуть при осуществлении предпринимательской фирмой финансовой деятельности. Данные риски зависят от организационно-правовой формы фирмы, от структуры ее капитала и активов и других факторов. Например, одной из причин возникновения риска снижения финансовой устойчивости фирмы является несовершенство структуры капитала, в результате которого возникает несбалансированность положительного (входящего) и отрицательного (исходящего) денежных потоков фирмы.

По возможности дальнейшей классификации выделяют простые и сложные финансовые риски. *Простые финансовые риски* — это риски, которые невозможно разделить на отдельные подвиды, например, инфляционный риск, который не подвергается дальнейшей классификации.

Сложные финансовые риски — это риски, которые включают в себя комплекс различных его подвидов. К данной группе финансовых рисков относится инвестиционный риск, который в дальнейшем классифицируется на множество подвидов.

Кроме перечисленных признаков классификации финансовых рисков существует еще классификация рисков по видам, которая приведена на рис. 11.2.

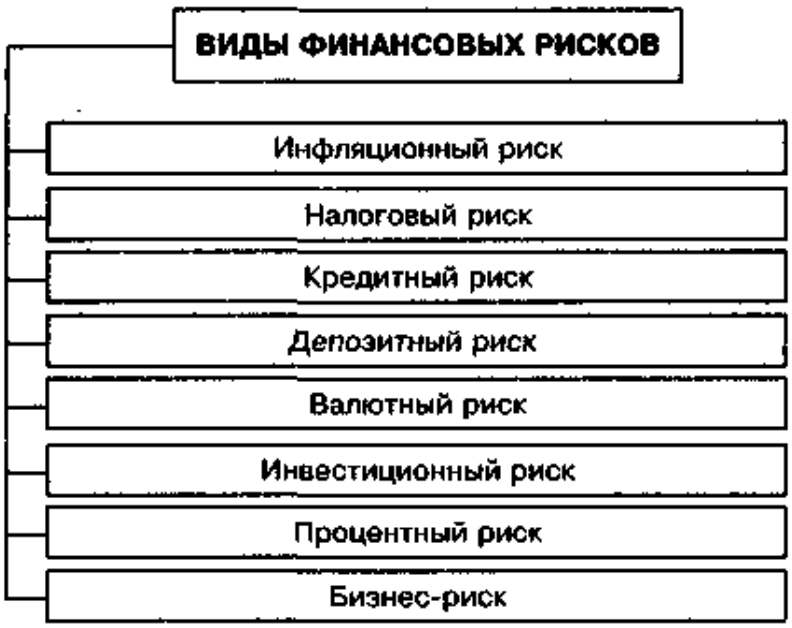


Рис. 11.2. Основные виды финансовых рисков

Инфляционный риск — вид финансовых рисков, заключающийся в возможности обесценивания реальной стоимости капитала (в форме финансовых активов фирмы), а также ожидаемых доходов и прибыли фирмы от осуществления финансовых сделок или операций в связи с ростом инфляции. Данный вид риска носит постоянный характер и сопровождает все финансовые операции предприятия в условиях инфляционной экономики. Таким образом, инфляционный риск выделяется в самостоятельный вид финансовых рисков только в условиях инфляционной экономики.

Один из методов минимизации инфляционного риска — включение в состав предстоящего номинального дохода по финансовым операциям размера инфляционной премии. В тех случаях, когда прогнозирование темпов роста инфляции затруднено, размер реального дохода по финансовой операции может быть заранее пересчитан в одну из стабильных конвертируемых валют с обратным перерасчетом в национальную валюту по действующему валютному курсу на момент проведения расчетов по финансовой операции.

Под ***налоговым риском*** следует понимать вероятность потерь, которые может понести предпринимательская фирма в результате конъюнктурного изменения налогового законодательства или в результате ошибок, допущенных фирмой при исчислении налоговых платежей. Таким образом, налоговый риск одновременно относится и к группе внешних финансовых рисков, и к группе внутренних рисков. Налоговый риск включает в себя:

вероятность дополнительных выплат в бюджет в результате незапланированного повышения налоговых ставок;

вероятность потерь в результате принятия налоговой службой решений, снижающих налоговые преимущества, т.е. досрочная отмена предоставленных налоговых льгот;

значительный рост задолженности по платежам в бюджет, который влечет за собой не только штрафные санкции, но и угрозу остановки налоговой полицией деятельности фирмы, ареста ее счетов, изъятия документации, связанной с хозяйственной деятельностью фирмы, и т.д. Все это в конечном счете может привести к ликвидации предпринимательской организации;

вероятность возникновения потерь в результате налоговых ошибок, допущенных по вине работников бухгалтерии фирмы.

Ошибки в налоговых расчетах караются внушительными финансовыми санкциями. При этом достаточно часто закон наказывает одинаково строго и за преднамеренные искажения, и за случайные (технические) ошибки.

Кредитный риск — вероятность того, что партнеры — участники контракта — окажутся не в состоянии выполнить договорные

обязательства, как в целом, так и по отдельным позициям. Различают два вида кредитного риска: торговый кредитный риск и банковский кредитный риск. Торговый кредитный риск возникает в финансовой деятельности предпринимательской фирмы в случае предоставления ею товарного (коммерческого) или потребительского кредита покупателям.

Для поставщика товаров (услуг) данный риск заключается в способности клиента оплатить их в соответствии с договорными обязательствами; для клиента — в состоятельности поставщика поставить (предоставить) их.

Уровень кредитного риска повышается с увеличением суммы кредита и срока, на который он берется. Подверженность кредитному риску сохраняется весь период кредитования и измеряется протяженностью периода кредитования. Потенциальные убытки при любом кредитном риске — вся сумма долга, а фактические убытки могут оказаться меньше этой суммы.

Кредитный риск может быть вызван следующими причинами:

спадом отрасли, спадом спроса на продукцию, производимую фирмой;

невыполнением договорных отношений партнерами фирмы;

трансформацией активов фирмы;

форс-мажорными обстоятельствами.

Депозитный риск — вероятность возникновения потерь в результате невозврата депозитных вкладов фирмы в банках. Данный риск возникает относительно редко и связан, как правило, с неправильной оценкой и неудачным выбором банка для осуществления депозитных операций фирмы. Следует отметить, что депозитный риск имеет всеобщий характер. Он присущ как развивающейся, так и развитой рыночной экономике.

Валютный риск — риск получения убытков в результате неблагоприятных краткосрочных или долгосрочных колебаний курсов валют на международных финансовых рынках. Валютный риск включает в себя несколько основных подвидов, которые приведены на рис. 11.3.

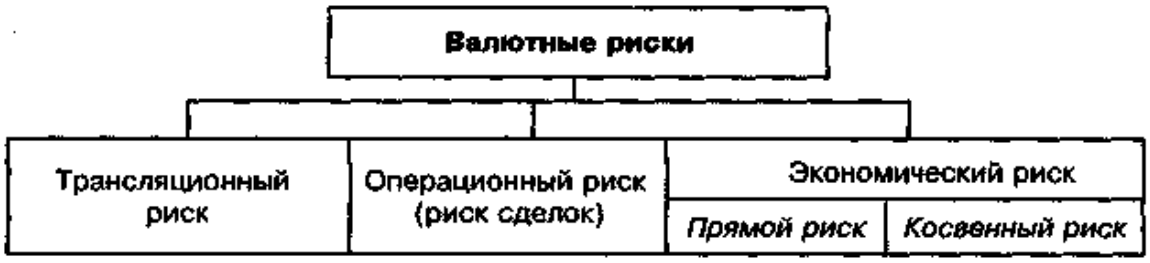


Рис. 11.3. Подвиды валютных рисков

Трансляционный валютный риск возникает при консолидации счетов иностранных дочерних компаний с финансовыми отчетами головных компаний многонациональных корпораций. Данный риск имеет бухгалтерскую природу и обусловлен необходимостью учета активов и пассивов фирмы в разной иностранной валюте.

Пример. Компания из Великобритании имеет дочернюю фирму в США, стоимость чистых активов которой составила на 1 января 400 тыс. дол. США. Для составления консолидированного отчета требуется доллары США перевести в фунты стерлингов. Курсы валют при этом составляли на 1 января — 1 фунт стерлингов = 1,75 дол. США; на 1 декабря того же года — 1 фунт стерлингов = 1,80 дол. США. Стоимость активов дочерней компании на 1 января составила — 229 тыс. фунтов стерлингов, а на 1 декабря — 222 тыс. фунтов стерлингов. Таким образом, бухгалтерский убыток составил 7 тыс. фунтов стерлингов в результате неблагоприятного изменения валютного курса.

Следует иметь в виду, что трансляционный риск представляет собой бухгалтерский эффект, но мало или совсем не отражает валютного риска сделки. Поэтому с экономической точки зрения более пристального внимания заслуживает операционный валютный риск, поскольку он отражает влияние изменений валютного курса на будущий поток платежей, т.е. на будущую прибыльность деятельности фирмы.

Операционный валютный риск возникает в ходе такой деловой операции, специфика которой обусловливает проведение платежа или получение средств в иностранной валюте не в момент заключения сделки, а спустя какое-то время. Этот риск может привести к сокращению реальной суммы выручки по сравнению с первоначальными расчетами.

Пример. Импортер из России покупает товары в Германии, валюта платежа — нем. марки, объем сделки — 500 тыс. нем. марок, на момент заключения сделки 1 нем. марка = 14,5 руб. Дата платежа через 20 дней и к моменту платежа 1 нем. марка = 15 руб. Таким образом, в результате возникновения операционного валютного риска сумма платежа увеличилась на 250 тыс. руб. В то же время экспортер из Германии в данном случае оказался не подвержен валютному риску и в любом случае получит обусловленные договором 500 тыс. нем. марок.

Экономический валютный риск — это вероятность сокращения выручки или возможность получения прибыли в связи с изменением валютных курсов. Этот вид валютного риска для фирмы состоит в том, что стоимость ее активов и пассивов может меняться как в большую, так и в меньшую сторону из-за будущих изменений валютного риска.

Экономический валютный риск носит долговременный характер и связан с тем, что фирма производит расходы в одной ва-

люте, а получает доходы в другой, в результате любые изменения валютных курсов могут отразиться на финансовом положении фирмы.

Существуют два подвида экономического валютного риска:

прямой экономический риск — уменьшение прибыли по будущим операциям;

косвенный экономический риск — потеря определенной части ценовой конкуренции в сравнении с иностранными производителями. Этот вид риска особенно опасен для фирм, представляющих страны со слабой национальной валютой.

Инвестиционный риск — вероятность возникновения финансовых потерь в процессе осуществления инвестиционной деятельности фирмы.

В соответствии с возможными видами этой деятельности выделяют два основных вида инвестиционного риска: *риск финансового инвестирования* (риски на рынке ценных бумаг) и *риск реального инвестирования* (проектные риски). Кроме этого, инвестиционные риски можно классифицировать по уровню оценки, причинам возникновения, виду потерь.

Риск по уровню оценки подразделяется на:

общегосударственный;

отраслевой;

на уровне фирмы;

связанный с положением отдельного инвестора.

Общегосударственный, или общеэкономический, риск связан с политическим и экономическим положением в стране, где осуществляет свою деятельность компания-эмитент. Этот вид риска определяется предпринимательским климатом, созданным в государстве, регионе.

Отраслевой риск оценивается в ходе индустриального анализа (см. гл. 8, стр. 248).

По результатам анализа делаются выводы о риске, который несет инвестор, вкладывая свои средства в корпорации, занимающиеся данным видом деятельности.

Риск на уровне фирмы оценивается при экспертном анализе финансового состояния компании — эмитента ценных бумаг следующим образом:

оценивается масштаб и характер деятельности фирмы;

определяется основное направление деятельности фирмы, направления диверсификации, объем производства, продаж, затрат и прибыли и тенденции изменения этих показателей во времени;

анализируется уровень производства и менеджмента в фирме, ее репутация;

рассчитываются основные финансовые коэффициенты и делается вывод о финансовом состоянии организации (компании).

Риск, связанный с индивидуальным положением инвестора в компании, анализируется в основном по двум позициям:

права, предоставляемые инвестору, — уровень дивидендов, периодичность выплат, право голоса при решении важнейших вопросов стратегии, приоритетность требований инвестора по сравнению с держателями других ценных бумаг данной компании;

рыночная позиция данной акции — ее популярность, объем выпуска, дополнительные и последующие выпуски, история обращения на рынке.

По результатам комплексного анализа делаются выводы об инвестиционной привлекательности данного вида вложений в сравнении с альтернативными вариантами вложений с позиции отраслевого, внутрифирменного риска и индивидуального риска инвестора. Поскольку подобный анализ требует значительных средств и времени, он производится не всегда, а лишь при решении стратегических задач инвестирования (например, при приобретении контроля над акционерным обществом, рейтинговой оценки).

Риск по причинам возникновения подразделяется на следующие виды.

Социально-правовой — возникает при нестабильности «правил игры» на фондовом рынке — налогообложения, политической ситуации, законодательных гарантий и т.п.

Инфляционный — риск того, что инфляция по своим темпам опередит рост доходов по инвестициям.

Рыночный риск возникает в результате возможного падения спроса на данный вид ценных бумаг, который является объектом инвестирования.

Операционный риск — риск потерь в результате сбоя в работе информационных систем или компьютерной техники.

Функциональный риск связан с ошибками, допущенными при формировании и управлении портфелем ценных бумаг.

Селективный риск — риск неправильного выбора видов вложения капитала.

Риск ликвидности возникает при невозможности высвободить без потерь инвестированные средства.

Кредитный инвестиционный риск существует там, где инвестиции производятся из заемных средств, он состоит в том, что заемщик-инвестор будет не в состоянии погасить основной долг и (или) причитающиеся проценты из-за отсутствия ликвидных средств на счетах к моменту погашения долга или недостаточной эффективности проекта.

По виду потерь инвестиционные риски можно разделить на:

риск упущенной выгоды — риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия;

риск снижения доходности — может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям;

риск прямых финансовых потерь представляет собой опасность полной или частичной потери инвестированного капитала в результате неправильного выбора вложения капитала.

Следующий вид финансовых рисков — ***процентный риск.*** Данный вид риска возникает из-за непредвиденных изменений процентной ставки на финансовом рынке (как депозитной, так и кредитной). Процентный риск приводит к изменению затрат на выплату процентов или доходов на инвестиции и, следовательно, к изменению ставки доходности на собственный капитал и на инвестируемый капитал по сравнению с ожидаемыми ставками доходности.

Причиной возникновения процентного риска является изменение конъюнктуры финансового рынка под воздействием внешней предпринимательской среды, рост или снижение предложения свободных денежных ресурсов, государственное регулирование экономики и другие факторы.

В первую очередь с процентным риском сталкиваются банки и инвестиционные компании, однако данный финансовый риск соответствует фирмам, которые используют для финансирования своей деятельности банковские кредиты, а также вкладывают временно свободные денежные средства в активы, приносящие доходы в виде процентов (государственные ценные бумаги, облигации предприятий, депозитные сертификаты).

Значительный объем займов и капиталовложений предпринимательские фирмы осуществляют на условиях плавающей процентной ставки. В этом случае подлежащие уплате или получению проценты в течение действия договора периодически пересматриваются и приводятся в соответствие с текущей рыночной ставкой.

Бизнес-риск — один из видов финансовых рисков, характерных в первую очередь для акционерных обществ; заключается в невозможности для акционерного общества поддержать уровень дохода на акцию на не снижающемся уровне. Бизнес-риск возникает, как правило, в тех случаях, когда производственно-хозяйственная деятельность предпринимательской фирмы оказывается под воздействием определенных причин менее успешной, по сравнению с тем, что было запланировано.

2. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Осуществление финансовой деятельности в современных условиях невозможно без специальных методов анализа и управления

рисками. Функция управления финансовыми рисками приобретает все большую роль и становится одним из важнейших условий обеспечения финансовой стабильности предпринимательских организаций.

Последние 30—40 лет на Западе управление рисками развивалось как система понятий и дисциплин, целью которой является помощь в организации защиты от негативных финансовых последствий, непредвиденных событий или неблагоприятных обстоятельств, возникающих в процессе деятельности предпринимательской фирмы.

Управление финансовыми рисками фирмы представляет собой специфическую сферу финансового менеджмента, которая за рубежом в последние годы выделилась в особую сферу деятельности — «риск-менеджмент». Управление финансовыми рисками включает в себя разработку и реализацию экономически обоснованных для фирмы рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение исходного уровня риска при осуществлении финансовых сделок или финансовых операций до приемлемого финального уровня, что позволяет предпринимательской фирме:

выявлять потенциально возможные ситуации, связанные с неблагоприятным развитием событий для предпринимательской фирмы, т.е. ситуации, связанные с риском, результатом которых может быть недостижение поставленных целей в результате осуществления финансовой деятельности;

получать характеристики возможного ущерба, связанного с нежелательным развитием событий;

заблаговременно при подготовке решения о выборе финансовой операции планировать и при необходимости осуществлять меры по снижению финансовых рисков до приемлемого уровня;

учитывать при принятии решений расходы, связанные с предварительной оценкой и управлением риском.

Таким образом, управление рисками — это специфическая область финансового менеджмента, требующая знаний в области финансов фирмы, страхового дела, анализа хозяйственной деятельности предпринимательской фирмы и т.д.

Управление финансовыми рисками фирмы основывается на определенных принципах, основными из которых являются:

осознанность принятия рисковых решений;

возможность управления финансовыми рисками;

сопоставимость уровня рискованности осуществляемых финансовых сделок или операций с уровнем их доходности;

сопоставимость уровня рискованности осуществляемых финансовых сделок или операций с финансовыми возможностями предприятия;

экономичность управления рисками;

учет влияния временного фактора при управлении финансовыми рисками;

сопоставимость финансовой стратегии фирмы со стратегией управления финансовыми рисками фирмы.

Финансовый менеджер должен осознанно идти на принятие рискованных решений, если он надеется получить соответствующий доход от финансовых сделок или операций, так как полностью исключить риск из финансовой деятельности фирмы невозможно, поскольку финансовый риск — объективное явление. В этой связи финансовый менеджер должен иметь возможность управления финансовыми рисками, с которыми может столкнуться предпринимательская фирма в процессе осуществления финансовой деятельности. В состав портфеля финансовых рисков фирмы должны включаться преимущественно те из них, которые поддаются минимизации в процессе управления независимо от причин их возникновения.

Принцип сопоставимости уровня рискованности осуществляемых финансовых сделок или операций с уровнем их доходности является основополагающим в процессе управления финансовыми рисками. Он заключается в том, что фирма должна принимать в процессе осуществления финансовой деятельности только те виды финансовых рисков, уровень которых не превышает соответствующего уровня доходности. От финансовых сделок или операций, по которым уровень риска выше уровня ожидаемой доходности (с включенной в нее премией за риск) предпринимательская фирма должна отказаться. Указанный принцип также важен при принятии решения об осуществлении финансовых сделок или операций. Возможный размер финансовых потерь фирмы в результате реализации рискованной финансовой операции должен соответствовать той доле капитала фирмы, которая обеспечивает внутреннее страхование рисков. Если же возможные потери будут больше, то возникновение финансового риска приведет к потере определенной части активов, которые обеспечивают производственную деятельность фирмы, и к снижению его потенциала формирования прибыли.

Следующий принцип — это экономичность управления рисками. Действительно, затраты предпринимательской фирмы по минимизации соответствующего финансового риска не должны превышать суммы возможных финансовых потерь, иначе теряется смысл мероприятий, направленных на минимизацию финансового риска.

Кроме этого, система управления финансовыми рисками должна базироваться на общих критериях финансовой стратегии,

выбранной фирмой, а также финансовой политики по отдельным направлениям финансовой деятельности.

В целом же процесс управления финансовыми рисками можно представить в виде последовательности действий (см. рис. 11.4).

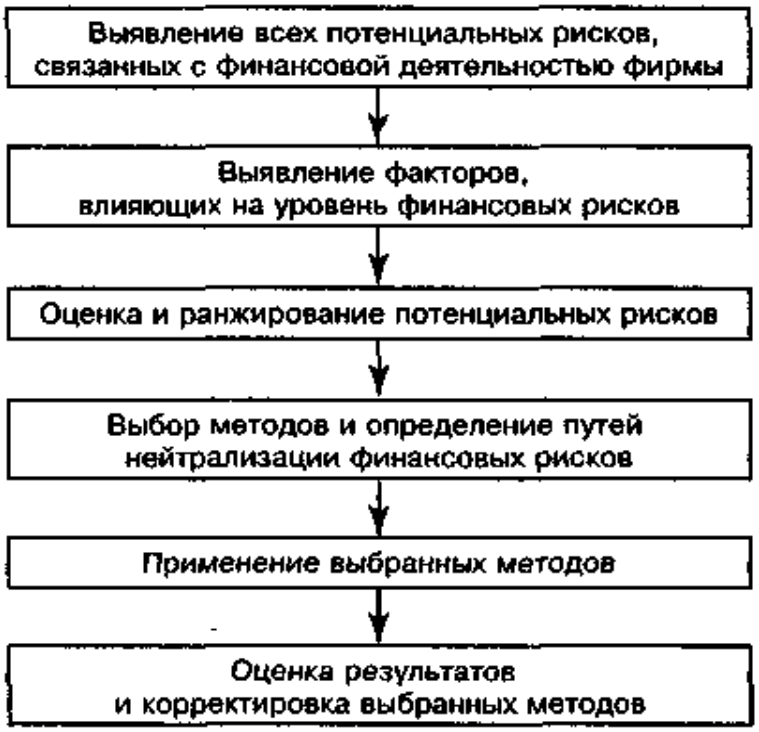


Рис. 11.4. Процесс управления финансовыми рисками

До тех пор пока риск для предпринимательской фирмы не определен, невозможно предпринять какие-либо меры по его минимизации, поэтому первой стадией в управлении риском является выявление вероятных финансовых рисков. Оно может осуществляться различными способами: от чисто интуитивных догадок до сложного вероятностного анализа в моделях исследования операций.

В общем плане процесс выявления отдельных видов финансовых рисков, которые могут возникнуть в процессе осуществления финансовой деятельности фирмы, осуществляется по двум направлениям:

в разрезе каждой отдельной финансовой операции или направления финансовой деятельности в целом определяются присущие им внешние виды финансовых рисков;

далее определяется перечень внутренних финансовых рисков, которые могут возникнуть при осуществлении отдельных видов финансовой деятельности или планируемых финансовых операций фирмы.

В итоге проведенной работы формируется общий предполагаемый портфель финансовых рисков, связанных с предстоящей финансовой деятельностью предпринимательской фирмы.

В процессе управления финансовыми рисками достаточно важно правильно определить размер возможных финансовых потерь, которые могут наступить при реализации рискового события по отдельным видам финансовых рисков. Размер возможных финансовых потерь, как правило, определяется характером осуществляемых финансовых операций и объемом привлеченных для их реализации активов фирмы. Как уже было сказано ранее, по уровню возможных потерь выделяют допустимый, критический и катастрофический финансовые риски.

Далее в процессе управления финансовыми рисками исследуются факторы, влияющие на уровень рисков фирмы. Анализ факторов осуществлятся для того, чтобы выявить уровень управляемости отдельными видами финансовых рисков, а также для определения направлений минимизации этих рисков. Все факторы, оказывающие влияние на уровень финансовых рисков, можно разделить на внешние и внутренние (рис. 11.5).

Для эффективного управления рисками важно, чтобы все возможные факторы, оказывающие влияние на общий уровень финансового риска, были выявлены, идентифицированы, проанализированы и ранжированы по важности.

Рис. 11.5. Система факторов, оказывающих влияние на уровень финансовых рисков, возникающих в деятельности фирмы

Следующий этап процесса управления финансовыми рисками — оценка уровня рисков. Эта оценка осуществляется на основе расчета вероятности возникновения финансового риска. Данный показатель является измерителем частоты возможного наступления неблагоприятного события, вызывающего финансовые потери в деятельности фирмы.

В экономике разработана обширная система методов оценки вероятности возникновения финансовых рисков, однако чаще всего используются экспертный, статистический, расчетно-аналитический и аналоговый методы.

Экспертные методы оценки применяются в том случае, если у предпринимательской организации отсутствуют необходимые информативные данные для осуществления расчетов или сравнений. Указанные методы основываются на опросе квалифицированных специалистов в области финансов, страхования с последующей математической обработкой результатов проведенного опроса. Экспертные методы оценки широко используются при определении уровня вероятности возникновения инфляционного, инвестиционного, валютного и некоторых других рисков.

Статистические методы оценки позволяют получить наиболее полное количественное представление об уровне риска, поэтому достаточно часто используются в практике финансового менеджмента. К неудобствам данного метода можно отнести необходимость наличия достаточно обширной статистической информации. При оценке вероятности данным методом рассчитывают среднее ожидаемое значение результата; среднеквадратическое отклонение; коэффициент вариации. На основе статистических методов вероятность возникновения рисков оценивается по каждой финансовой операции, рассматриваемому инвестиционному проекту и т.п.

Расчетно-аналитические методы оценки позволяют количественно оценить вероятность возникновения финансовых рисков на основе использования внутренней информационной базы самой фирмы. В этом случае вероятность возникновения отдельных рисков устанавливается в зависимости от значений плановых показателей финансовой деятельности фирмы. Наибольшее распространение расчетно-аналитические методы получили при оценке вероятности возникновения риска неплатежеспособности фирмы и риска потери финансовой устойчивости фирмы.

Аналоговые методы оценки позволяют определить уровень вероятности возникновения рисков по отдельным наиболее часто повторяющимся операциям фирмы. Эти методы используются при оценке валютного, инвестиционного и кредитного рисков.

Нейтрализация финансовых рисков представляет собой совокупность методов и путей минимизации возможных рисков. Оце-

нивая финансовый риск, который в состоянии принять на себя предпринимательская фирма, и разрабатывая методы минимизации этого риска, необходимо исходить прежде всего из профиля финансовой деятельности фирмы, наличия необходимых ресурсов для реализации программы финансирования возможных последствий риска, отношений с партнерами и потребителями, а также необходимо учитывать стратегию и основные цели предпринимательской фирмы.

Немаловажным этапом управления предпринимательским риском является контроль или мониторинг результатов внедрения стратегии управления рисками, что в условиях быстро меняющейся ситуации на финансовом рынке нередко играет решающую роль, помогая, если это необходимо, своевременно корректировать программу минимизации финансовых рисков и избежать возникновения в деятельности предпринимательской фирмы дополнительных рисков.

3. ОСНОВНЫЕ ПУТИ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

После выявления возможных финансовых рисков, с которыми может столкнуться фирма в процессе осуществления финансовой деятельности, после определения факторов, оказывающих влияние на уровень риска и оценки рисков, а также выявления связанных с ними потенциальных потерь перед предпринимательской фирмой стоит задача разработки программы минимизации финансовых рисков. Таким образом, специалист по риску должен принять решение о выборе наиболее приемлемых путей нейтрализации финансовых рисков, т.е. выбрать наиболее приемлемый метод снижения риска.

Система методов нейтрализации финансовых рисков изображена на рис. 11.6.

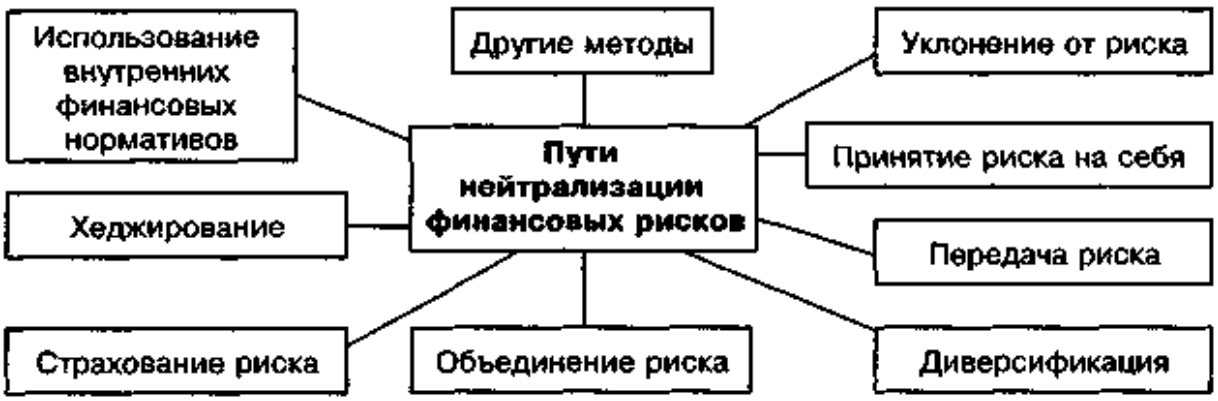


Рис. 11.6. Основные пути нейтрализации финансовых рисков в процессе деятельности фирмы

Предпринимательская фирма в процессе финансовой деятельности может отказаться от совершения финансовых операций, связанных с высоким уровнем риска, т.е. уклониться от риска. *Уклонение от риска* — это наиболее простое и радикальное направление нейтрализации финансовых рисков. Оно позволяет полностью избежать потенциальных потерь, связанных с финансовыми рисками, но, с другой стороны, не позволяет получить прибыли, связанной с рискованной деятельностью. Кроме этого, уклонение от финансового риска может быть просто невозможным, к тому же, уклонение от одного вида риска может привести к возникновению других. Поэтому, как правило, данный способ применим лишь в отношении очень серьезных и крупных рисков.

Решение об отказе от данного вида финансового риска может быть принято как на предварительной стадии принятия решения, так и позднее, путем отказа от дальнейшего осуществления финансовой операции, если риск оказался выше предполагаемого. Однако большинство решений об избежании риска принимается на предварительной стадии принятия решения, так как отказ от продолжения осуществления финансовой операции часто влечет за собой значительные финансовые и иные потери для фирмы, а иногда он затруднителен в связи с контрактными обязательствами.

Применение такого метода нейтрализации финансовых рисков, как уклонение от риска, эффективно, если:

отказ от одного вида финансового риска не влечет за собой возникновение других видов рисков более высокого или однозначного уровня;

уровень риска намного выше уровня возможной доходности финансовой операции;

финансовые потери по данному виду риска предпринимательская фирма не имеет возможности возместить за счет собственных финансовых средств, так как эти потери слишком высоки.

Естественно, что не от всех видов финансовых рисков фирме удается уклониться, большую часть из них приходится брать на себя. Некоторые финансовые риски принимаются, потому что несут в себе потенциал возможной прибыли, другие принимаются в силу их неизбежности.

При *принятии риска на себя* основной задачей фирмы является изыскание источников необходимых ресурсов для покрытия возможных потерь. В данном случае потери покрываются из любых ресурсов, оставшихся после наступления финансового риска и как следствие — понесения потерь. Если оставшихся ресурсов у фирмы недостаточно, это может привести к сокращению объемов бизнеса.

Ресурсы, которыми предпринимательская организация располагает для покрытия потерь, можно разделить на две группы:

ресурсы внутри самого бизнеса;

кредитные ресурсы.

Ресурсы внутри самого бизнеса. При возникновении потерь крайне редко бывают повреждены все виды собственности одновременно, поэтому к внутренним ресурсам относятся:

наличность в кассе, которая не страдает при физическом повреждении зданий и сооружений, принадлежащих предприятию;

остаточная стоимость поврежденной собственности;

доход от частичного продолжения как финансовой, так и производственной деятельности;

дивиденды и процентный доход от ценных бумаг и доходных инвестиций;

дополнительные средства, вносимые владельцами бизнеса с целью его поддержания, и пр.;

нераспределенный остаток прибыли, полученной в отчетном периоде, до его распределения может рассматриваться как резерв финансовых ресурсов, направляемых в необходимом случае на ликвидацию негативных последствий отдельных финансовых рисков;

резервный фонд фирмы, который создается в соответствии с требованиями законодательства и устава предпринимательской фирмы (о формировании резервного капитала см. гл. 2 «Финансовый капитал фирмы»).

Кредитные ресурсы. В том случае, если предпринимательская фирма не в состоянии покрыть все потери от финансовых рисков, используя внутренние ресурсы, часть потерь можно покрыть, используя кредитные ресурсы.

Однако в данном случае доступность кредитных ресурсов имеет существенные ограничения. И главным из них является перспектива будущей прибыльности фирмы. Доступность кредитных ресурсов во многом зависит от остаточной стоимости бизнеса после возникновения потерь. В финансовых кругах ходит такая шутка: «Для того чтобы получить кредит, необходимо доказать, что ты в нем нуждаешься». Поэтому фирме еще до возникновения потерь необходимо иметь план их преодоления, чтобы убедить кредитные организации в перспективах деятельности фирмы.

Другим ограничением в привлечении кредитных ресурсов после возникновения финансовых рисков может быть их цена. Использование кредитных ресурсов может ослабить финансовое положение предпринимательской фирмы. Кредитные ресурсы как средство покрытия потерь не повышают эффективность финансовых операций, так как влекут за собой дополнительные расходы, связанные с процентными платежами.

Следующий возможный метод нейтрализации финансовых рисков, возникающих в финансовой деятельности фирмы, — это передача, или трансферт, риска партнерам по отдельным финансовым операциям путем заключения некоторых контрактов. При этом хозяйственным партнерам передается та часть финансовых рисков фирмы, по которой они имеют больше возможностей нейтрализации их негативных последствий и, как правило, располагают более эффективными способами внутренней страховой защиты.

Передача риска в современной практике управления финансовыми рисками осуществляется по следующим основным направлениям.

1. Передача рисков путем заключения договора факторинга. Предметом передачи в данном случае является кредитный риск предпринимательской фирмы, который в преимущественной его доле передается банку или специализированной факторинговой компании, что позволяет фирме в существенной степени нейтрализовать негативные финансовые последствия кредитного риска.

2. Передача риска путем заключения договора поручительства. Российское законодательство предусматривает возможность заключения договора поручительства, который определен ст. 361 Гражданского кодекса РФ. В силу договора поручитель обязывается перед кредитором третьего лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или частично. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно. Предпринимательская фирма использует поручительства для привлечения заемного капитала и при этом несет ответственность перед поручителем за четкое исполнение договора поручительства. Таким образом фирма-кредитор передает риск невозврата кредита и связанные с этим потери поручителю.

Существует еще один вид гаранта — это банковская гарантия, которая определена ст. 368 Гражданского кодекса РФ. Это письменное обязательство кредитной организации, выданное по просьбе другого лица — принципала, уплатить кредитору принципала — бенефициару в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате. За выдачу банковской гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение. Банковская гарантия позволяет предпринимательской фирме избежать рисков при заключении сделок с оплатой в будущем или по факту предоставления услуг, оказания работ, отгрузки товаров.

3. Передача рисков поставщикам сырья и материалов. Предметом передачи в данном случае являются прежде всего финансовые риски, связанные с порчей или потерей имущества в процессе их

транспортировки и осуществления погрузочно-разгрузочных работ. Однако потери, связанные с падением рыночной цены продукции, несет предпринимательская фирма, даже если подобное падение вызвано задержкой доставки груза.

4. Передача рисков путем заключения биржевых сделок. Этот метод передачи риска осуществляется путем хеджирования и будет рассмотрен далее как самостоятельный метод нейтрализации финансовых рисков.

В целом же передача риска происходит, если в заключенном сторонами контракте существует специфическое положение относительно передачи конкретных (или всех) финансовых рисков контрагенту. Сторона, принявшая на себя риск, обычно вторично передает его, заключив договор страхования ответственности.

Наиболее опасные по своим последствиям финансовые риски подлежат нейтрализации путем страхования, в принципе это также передача риска. Стороной, принимающей финансовые риски, в данном случае выступает страховая компания.

Страхование финансовых рисков — это страхование, предусматривающее обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации потерь доходов (дополнительных расходов) лица, в пользу которого заключен договор страхования, вызванных следующими событиями: остановка производства или сокращение объема производства в результате оговоренных в договоре событий; банкротство; непредвиденные расходы; неисполнение (ненадлежащее исполнение) договорных обязательств контрагентом застрахованного лица, являющегося кредитором по сделке; понесенные застрахованным лицом судебные расходы; иные события. Таким образом, перечень событий, могущих повлечь финансовый ущерб, от риска наступления которого можно застраховаться, достаточно широк. Страхование финансовых рисков относится к имущественному страхованию. В некоторых случаях страхование финансовых рисков включается в договор страхования имущества, в таком случае страховая компания возмещает страхователю не только ущерб, нанесенный застрахованному имуществу, но и не полученную вследствие остановки производства (в результате страхового случая) прибыль.

В практике отечественного страхования наибольшее распространение получает страхование финансовых рисков, связанных с неисполнением обязательств клиентами (контрагентами) страхователя. Это может быть финансовый риск как по одной, так и по нескольким однотипным сделкам (риск по договору купли-продажи или поставки товара). Например, поставщик, направляя товар покупателю с условием последующей оплаты товара, может заключить договор страхования финансового риска, по условиям

которого страховщик обязан возместить страхователю (поставщику) неполученные доходы в случае неисполнения покупателем — контрагентом страхователя — своих обязательств по договору купли-продажи товара.

Прибегая к услугам страховой компании, предпринимательская фирма должна в первую очередь определить объект страхования, т.е. те виды финансовых рисков, по которым она намерена обеспечить страховую защиту. При определении состава страхуемых рисков фирме необходимо учитывать определенные условия, основными из которых являются:

высокая степень вероятности возникновения финансового риска;

невозможность полностью возместить финансовые потери по риску за счет собственных финансовых ресурсов;

приемлемая стоимость страхования финансового риска.

Страхование вероятных потерь служит не только надежной защитой от неудачных решений, что само по себе очень важно, но также повышает ответственность руководителей предпринимательской фирмы, побуждая их серьезнее относиться к разработке и принятию решений, регулярно предпринимать превентивные меры защиты в соответствии со страховым контрактом. Однако российское законодательство не стимулирует применение такого метода минимизации риска. Закон разрешает отечественным предприятиям включать в стоимость затрат, относимых на себестоимость продукции (работ, услуг), затраты на страхование в объеме, не превышающем 1% объема реализованной продукции (работ, услуг).

Рынок страхования в России получил достаточное развитие, к 2000 г. насчитывалось около 3 тыс. страховых компаний, в основном это начинающие страховые компании, и только 20% из них функционируют более двух лет.

Чтобы из огромного перечня страховых компаний выбрать ту, которая в большей степени соответствует потребностям фирмы в обеспечении страховой защиты, необходимо получить следующую обязательную информацию:

наличие лицензии Федеральной службы России по надзору за страховой деятельностью;

форма специализации страховой компании;

размер уставного капитала и собственных средств страховой компании. Конечно, величина этого показателя не гарантирует абсолютной надежности, но страховщик, имеющий большой оборот и в связи с этим большой потенциал, например для инвестиционной деятельности, более устойчив в финансовом отношении;

рейтинг страховой компании, основанный на сравнении относительных и абсолютных показателей финансовой деятельности таких компаний;

размер тарифов, используемых страховой компанией в процессе осуществления различных видов страхования финансовых рисков.

Взаимоотношения фирмы со страховой компанией основываются на договоре страхования — соглашения между страхователем и страховщиком, регламентирующего их взаимные права и обязанности.

Объединение риска — это еще один способ минимизации или нейтрализации финансовых рисков. Фирма имеет возможность уменьшить уровень собственного риска, привлекая к решению общих проблем в качестве партнеров другие предприятия и даже физические лица, заинтересованные в успехе общего дела. Для этого могут создаваться акционерные общества, финансово-промышленные группы; предприятия могут приобретать или обмениваться акциями друг друга, вступать в различные консорциумы, ассоциации, концерны.

Таким образом, под объединением финансового риска понимается метод его снижения, при котором риск делится между несколькими субъектами экономики. Объединяя усилия в решении проблемы, несколько предпринимательских фирм могут разделить между собой как возможную прибыль, так и убытки от ее реализации. Как правило, поиски партнеров проводятся среди тех фирм, которые располагают дополнительными финансовыми ресурсами, а также информацией о состоянии и особенностях финансового рынка.

Диверсификация — один из эффективных путей нейтрализации финансовых рисков. Диверсификация позволяет снижать отдельные виды финансовых рисков: кредитный, депозитный, инвестиционный, валютный. В качестве основных могут быть использованы следующие формы диверсификации (рис. 11.7):

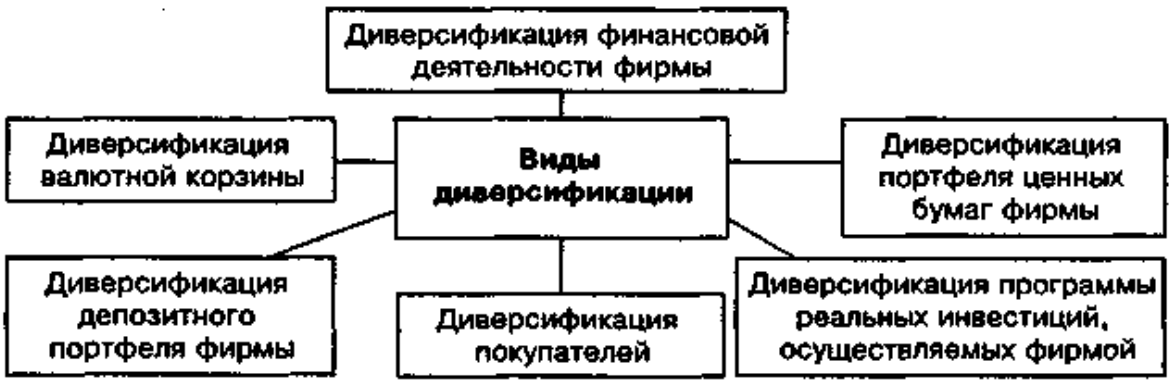


Рис. 11.7. Основные виды диверсификации, используемые для нейтрализации финансовых рисков

диверсификация финансовой деятельности фирмы, которая предусматривает использование альтернативных возможностей получения дохода от различных финансовых операций, непосредственно не связанных друг с другом. В таком случае, если в результате непредвиденных событий одна из финансовых операций окажется убыточной, другие операции будут приносить прибыль;

диверсификация портфеля ценных бумаг, которая позволяет снижать инвестиционные риски, не уменьшая при этом уровень доходности инвестиционного портфеля;

диверсификация программы реального инвестирования. В области формирования реального инвестиционного портфеля фирме рекомендуется отдавать предпочтение программам реализации нескольких проектов, относительно небольшой капиталоемкости, перед программами, состоящими из единственного крупного инвестиционного проекта;

диверсификация покупателей товаров (работ, услуг) фирмы, которая направлена на снижение кредитного риска, возникающего при коммерческом кредитовании;

диверсификация депозитных вкладов фирмы, которая предусматривает размещение крупных сумм временно свободных денежных средств с целью получения прибыли в нескольких банках. Обычно условия размещения денежных активов в различных банках существенно не различаются, поэтому при диверсификации депозитных вкладов снижается уровень депозитного риска, но уровень доходности депозитного портфеля фирмы при этом, как правило, не снижается;

диверсификация валютной корзины фирмы, которая предусматривает выбор нескольких видов валют в процессе осуществления фирмой внешнеэкономических операций, что дает возможность минимизировать валютные риски;

диверсификация финансового рынка, которая предусматривает организацию работ одновременно на нескольких сегментах финансового рынка. Неудача на одном из них может быть компенсирована успехами на других.

Хеджирование — новый способ компенсации возможных потерь от наступления финансовых рисков, который появился в России с развитием рыночных отношений. В общем виде хеджирование можно определить как страхование цены товара от риска, либо нежелательного для продавца падения, либо невыгодного покупателю увеличения, путем создания встречных валютных, коммерческих, кредитных и иных требований и обязательств. Таким образом, хеджирование используется предпринимательской фирмой с целью страхования прогнозируемого уровня доходов путем передачи риска другой стороне. В зависимости от вида используемых

производных ценных бумаг выделяют соответственно несколько видов хеджирования финансовых рисков.

1. *Хеджирование с использованием опционов*, которое позволяет нейтрализовать финансовые риски по операциям с ценными бумагами, с валютой, реальными активами. В данном случае используется сделка с премией (опционом), которая уплачивается за право продать или купить в течение предусмотренного опционом срока ценную бумагу, валюту в обусловленном количестве и по оговоренной цене. Существуют три возможных способа хеджирования с использованием опционов:

хеджирование на основе опциона на покупку, который предоставляет право покупки по оговоренной цене;

хеджирование на основе опциона на продажу, который предоставляет право продажи по согласованной цене;

хеджирование на основе двойного опциона, который предоставляет одновременно право покупки или продажи соответствующего финансового инструмента по оговоренной цене.

2. *Хеджирование с использованием фьючерсных контрактов.* Фьючерсные контракты — это срочные, заключаемые на биржах сделки купли-продажи сырьевых товаров, золота, валюты, ценных бумаг по ценам, действующим в момент заключения сделки, с поставкой купленного товара и его оплатой в будущем. Принцип механизма хеджирования с использованием фьючерсных контрактов основан на том, что если предпринимательская фирма несет финансовые потери из-за изменения цен к моменту поставки как продавец валюты или ценных бумаг, то она выигрывает в тех же размерах как покупатель фьючерсных контрактов на такое же количество валюты или ценных бумаг, и наоборот.

3. *Хеджирование с использованием операции «своп».* Своп — торгово-финансовая обменная операция, в которой заключение сделки о купле (продаже) ценных бумаг, валюты сопровождается заключением контрсделки, сделки об обратной продаже (купле) того же финансового инструмента через определенный срок на тех же или иных условиях. Существует ряд видов своп-операций:

своп с целью продления сроков действия ценных бумаг представляет собой продажу ценных бумаг и одновременную покупку такого же вида ценных бумаг с более длительным сроком действия;

валютная своп-операция заключается в покупке иностранной валюты с немедленной оплатой в национальной валюте с условием последующего обратного выкупа;

своп-операция с процентами заключается в том, что одна сторона (кредитор) обязуется выплатить другой проценты, получаемые от заемщика по ставке «либор» (ставка по краткосрочным

кредитам, предоставляемым лондонскими банками другим первоклассным банкам) в обмен на обратную выплату по фиксированной в договоре ставке.

Хеджирование как метод нейтрализации финансовых рисков в отечественной практике получает все большее применение в процессе управления финансовыми рисками по причине достаточно высокой его результативности.

Минимизировать финансовые риски фирма может также путем установления и использования *внутренних финансовых нормативов* в процессе разработки программы осуществления определенных финансовых операций или финансовой деятельности фирмы в целом. Система внутренних финансовых нормативов может включать в себя:

предельный размер заемных средств, используемых в производственно-хозяйственной деятельности фирмы;

максимальный размер коммерческого или потребительского кредита, предоставляемого одному покупателю;

минимальный размер активов в высоколиквидной форме;

максимальный размер депозитного вклада, размещаемого в одном банке;

максимальный размер средств, расходуемых на приобретение ценных бумаг одного эмитента, и др.

Поскольку эти нормативы внутренние, разрабатывать их должна финансовая служба самой фирмы, которой лучше, чем кому-либо, известны особенности финансовой и производственной деятельности.

Существуют еще так называемые упреждающие методы нейтрализации финансовых рисков. Эти методы, как правило, более трудоемки, требуют обширной предварительной аналитической работы, от полноты и тщательности которой зависит эффективность их применения. К таким методам относятся:

стратегическое планирование деятельности предпринимательской фирмы;

обеспечение компенсации возможных финансовых потерь за счет включаемой в контракты системы штрафных санкций;

сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах с партнерами;

совершенствование управления оборотными средствами предприятия;

сбор и анализ дополнительной информации о финансовом рынке;

прогнозирование тенденций изменения внешней среды и конъюнктуры финансового рынка.

В данной главе были рассмотрены лишь основные методы нейтрализации финансовых рисков. Возможность использования каждого из них зависит от опыта деятельности и возможностей фирмы. Для получения более эффективного результата, как правило, используется не один, а совокупность методов. Перечисленные методы могут быть существенно дополнены с учетом специфики финансовой деятельности отдельных фирм и конкретного состава портфеля их финансовых рисков.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные причины возникновения финансовых рисков в процессе деятельности фирмы?
2. В чем заключаются особенности финансовых рисков?
3. Как можно классифицировать финансовые риски фирмы?
4. Какие основные виды финансовых рисков существуют?
5. Как можно определить валютный риск?
6. Как можно классифицировать инвестиционные риски?
7. Что включает в себя процесс управления финансовыми рисками?
8. Какие факторы, оказывают влияние на уровень финансовых рисков?
9. Какие существуют методы оценки финансовых рисков?
10. Перечислите основные методы нейтрализации финансовых рисков.
11. На основании каких критериев осуществляется выбор страховой компании при страховании финансовых рисков?
12. В чем заключается особенность хеджирования как метода нейтрализации финансовых рисков?
13. Какие виды диверсификации могут быть использованы фирмой для минимизации финансовых рисков?

Приложения

Приложение 1

РАСЧЕТ
на установление предприятию лимита остатка кассы и оформление разрешения на расходование наличных денег из выручки, поступающей в его кассу на _____ год

_____
Наименование (штамп) предприятия

_____
номер счета

_____
наименование учреждения банка

Налично-денежная выручка за последние 3 месяца* (фактическая) *** _____ тыс. руб.
Среднедневная выручка ** _____ тыс. руб.
Среднечасовая выручка ** _____ тыс. руб.
Выплачено наличными деньгами за последние три месяца (кроме расходов на заработную плату и выплаты социального характера) (фактически) ** _____ тыс. руб.
Среднедневной расход ** _____ тыс. руб.

Сроки сдачи выручки: ежедневно, на следующий день, 1 раз в _____ дней, при образовании сверхлимитного остатка (нужное подчеркнуть)

Часы работы предприятия с _____ч _____мин до ____ч ____мин
Время сдачи выручки: в объединенную кассу при предприятии, инкассаторам, в кассу банка, на почту (нужное подчеркнуть)
____ ч _____ мин
Испрашиваемая сумма лимита _____ тыс. руб.

_____
(сумма прописью)

Просим разрешить расходование выручки на _____

_____
(указать цели расхода)

* В случае резких изменений в объеме выручки или расхода приводятся данные за последний месяц.

** Сумма выручки (расхода), деленная на число рабочих дней (часов) предприятия.

*** Вновь организуемые предприятия показывают ожидаемую сумму выручки (расхода).

Руководитель предприятия _____ (Ф.И.О.)
Главный бухгалтер _____ (Ф.И.О.)

РЕШЕНИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ БАНКА

Установить лимит остатка кассы в сумме _____тыс. руб.

_____
(сумма прописью)

Разрешено расходование выручки на _____

_____
(указать цель)

Руководитель учреждения банка _____(Ф.И.О.)

Приложение 2

БАНК

Открытое Акционерное Общество

Заявление

об открытии счета юридическому лицу — резиденту РФ, его представительству, филиалу

_____

(полное и точное наименование резидента)

Просим открыть _____ счет
(расчетный (текущий), текущий валютный и др.)

на основании законодательства Российской Федерации и требований ОАО «Банк», которые нам известны и имеют обязательную для нас силу.

О всяком изменении в учредительных и иных документах, необходимых для открытия счета, мы немедленно будем извещать Банк в письменной форме с одновременным предоставлением соответствующих документов.

Всю ответственность за возможные неблагоприятные последствия, связанные с задержкой получения ОАО «Банк» такого извещения и соответствующих документов, несет владелец счета.

Руководитель _____
(подпись)

М.П.

Главный бухгалтер _____
(подпись)

«____»_____200__ г.

Отметки банка

Документы, необходимые для открытия счета и совершения операций по счету, проверил:

_____	_____	_____	_____
(должность)	*(фамилия, и.о.)*	*(подпись)*	*(дата)*

Открыть _____ **счет**

№ счета

Юридическое лицо подлежит сдаче в архив юридического управления:

разрешаю:

Руководитель _____
(подпись)

Главный бухгалтер _____
(подпись)

Дата _____ **Подпись:** _____

Приложение 3 (лицевая сторона)

КАРТОЧКА
с образцами подписей и оттисков печати

Владелец счета (полное наименование)	Код
Адрес	
тел. №	
Наименование вышестоящей организации (министерство, ведомство, центральная кооперативная или общественная организация)	Коды
Наименование учреждения банка СССР	
Местонахождение учреждения банка СССР	

Сообщаем образцы подписей и печати, которые просим считать обязательными при совершении операций по счету.

Чеки и другие распоряжения по счету _____ просим считать действительными при наличии на них одной первой и одной второй подписей.

ОТМЕТКА БАНКА

Разрешение на прием образцов подписей

Главный бухгалтер
(или его заместитель) (подпись)

«___»_____ 19___ г.

ПРОЧИЕ ОТМЕТКИ

Приложение 3 (оборотная сторона)

_____
(наименование владельца счета)

Счет № _____

Должность	Фамилия, имя, отчество	Образец подписи	Срок полномочий должностных лиц, временно использующих право первой либо второй подписи
Первая подпись			
			Образец оттиска печати
Вторая подпись			

Место для печати организации, заверившей полномочия и подписи

«___»_____19__ г.

Руководитель _____

Главный бухгалтер _____

Полномочия и подписи руководителя и главного бухгалтера, действующих в соответствии с Уставом (Приложением), удостоверяю _____
(должность и подпись руководителя или заместителя руководителя вышестоящей организации).

Удостоверительная подпись нотариуса *

Я, Государственный нотариус

нот. конторы _____
(фамилия и инициалы)

свидетельствую самоличность граждан _____

(указывается руководитель и главный (старший) бухгалтер

организации — владельца счета и подлинность их подписей)

Взыскано Руб. госпошлины-марками

М.П. Город _____

«___»_____ 19__ г.

По реестру №_____Нотариус _____
(подпись)

Выданы денежные чеки					
дата	с №	по №	дата	с №	по №

* Требуется по счетам организаций, если и подписи не заверены вышестоящей организацией

ДОГОВОР
банковского счета в валюте Российской Федерации

г. Москва «___» _____ 1999 г.

Открытое акционерное общество «Банк», в лице _____, действующего на основании _____, с одной стороны, и _____ именуем__ в дальнейшем «Клиент», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Клиент поручает, а Банк принимает на себя обязательство по расчетному и кассовому обслуживанию Клиента в валюте РФ, для осуществления которого Банк открывает Клиенту расчетный счет № _____, в дальнейшем именуемый «Счет».

2. ПОРЯДОК ОТКРЫТИЯ СЧЕТА

2.1. Счет открывается Клиенту на основании его заявления, бланк которого выдается Банком, и прилагаемых к нему документов, предоставляемых Клиентом согласно перечню, определяемому Банком в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

3. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТОРОН

3.1. Банк обязуется:

3.1.1. Вести комплексное расчетно-кассовое обслуживание Клиента и осуществлять по его поручению все расчетные и кассовые операции в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, правилами и порядком, установленными Центральным банком России;

3.1.2. Хранить банковскую тайну по операциям по Счету и сведениям о Клиенте. Справки третьим лицам по операциям по Счету и сведениям о Клиенте могут быть предоставлены только в случаях, специально предусмотренных действующим законодательством;

3.1.3. Обслуживать Клиента в строго определенное время в соответствии с режимом работы Банка;

3.1.4. Обеспечивать бесплатно Клиента образцами бланков расчетно-кассовых документов;

3.1.5. Осуществлять по поручению Клиента платежи со Счета только в пределах остатка средств на Счете. Банк не несет ответственности за неисполнение поручений Клиента, если сумма поручений превышает остаток средств на Счете;

3.1.6. Зачислять денежные средства на Счет в день поступления в Банк должным образом оформленных подтверждающих платежных документов на соответствующие денежные суммы;

3.1.7. Списывать ошибочно зачисленные денежные средства (п. 8.1) не позднее следующего дня с момента их обнаружения с уведомлением об этом Клиента в тот же день;

3.1.8. Списывать денежные средства со Счета при поступлении подтверждающих платежных документов на соответствующие денежные суммы, должным образом оформленных, не позднее следующего банковского дня («банковский день» — операционный день в банках России) после поступления платежных документов от Клиента. Платежные документы на бумажном носителе принимаются Банком до 12 ч 00 мин по московскому времени, платежные документы в электронном виде принимаются Банком до 13 ч 00 мин по московскому времени. Платежные документы, представленные Клиентом после указанного выше времени, оформляются Банком как поступившие на следующий банковский день.

С корреспондентского счета Банка денежные средства списываются не позднее следующего банковского дня после списания средств со Счета Клиента;

3.1.9. Принимать к исполнению поручения Клиента об открытии непокрытого (гарантированного) аккредитива, зачисляя сумму покрытия по аккредитиву, предоставляемую Клиентом, на счет «Аккредитивы». При этом Банк помимо функций банка-эмитента принимает на себя функции исполняющего банка.

Вопрос о принятии Банком поручений об открытии покрытого аккредитива предварительно решается Банком с учетом финансового положения исполняющего аккредитив банка и письменно согласовывается с Клиентом в установленном Банком порядке в каждом случае отдельно.

Банк оставляет за собой право не принимать к исполнению покрытые аккредитивы в случае неустойчивого, по мнению Банка, финансового положения исполняющего банка;

3.1.10. Сообщать не позднее двух дней с момента обнаружения о неправильно списанных со Счета Клиента суммах в письменном виде (по факсу, заказной почтой, под расписку);

3.1.11. По заявлению Клиента выдавать ежедневно либо за отчетный период выписки по Счету и копии документов в обоснование произведенных расчетов, которые по желанию Клиента могут направляться заказной почтой по адресу, указанному им в заявлении. Посылка заказной почты производится за счет Клиента;

3.1.12. Выдавать Клиенту наличные денежные средства на выплату заработной платы и хозяйственные расходы в объеме и сро-

ки, указанные в кассовом Плане и в соответствии с действующим законодательством РФ;

3.1.13. Консультировать бесплатно Клиента по вопросам расчетов, банковской техники, правил документооборота и другим вопросам, имеющим непосредственное отношение к расчетно-кассовому обслуживанию;

3.1.14. Осуществлять по заявлению Клиента поиск потерянных платежных документов в случае их утери в процессе пересылки по почте, факсу или другим способом.

3.2. Клиент обязуется:

3.2.1. Распоряжаться денежными средствами, хранящимися на Счете в Банке, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и нормативными актами Центрального банка, регулирующими порядок осуществления расчетных и кассовых операций;

3.2.2. Не допускать дебетового сальдо по Счету;

3.2.3. Сообщать об утере банковских платежных документов в Банк в течение одного банковского дня;

3.2.4. Представлять ежеквартально Банку Кассовый план по установленной форме для определения потребностей Клиента в наличных денежных средствах не позднее 15-го числа первого месяца квартала, предшествующего планируемому;

3.2.5. Предоставлять Банку необходимые документы при проведении проверок соблюдения кассовой дисциплины;

3.2.6. Предоставлять письменное обоснование причин превышения Кассового плана за подписью руководителя и главного бухгалтера Клиента при получении наличных денежных средств свыше предусмотренных Кассовым планом;

3.2.7. Представлять Банку заявку на получение наличных денежных средств и документы, подтверждающие цель их получения, не позднее времени, установленного Банком, и принимать наличные денежные средства в купюрах, имеющихся в Банке;

3.2.8. Забирать в кассе Банка заказанные наличные денежные средства не позднее 14 ч 00 мин по московскому времени. По истечении указанного времени заказ аннулируется, денежные средства считаются невостребованными Клиентом и с него Банком самостоятельно удерживаются комиссионные в размере 0,5% от невостребованной суммы;

3.2.9. Вносить наличные денежные средства на Счет в случаях, предусмотренных законодательством, за исключением переходящих остатков денег в кассе, лимит которых устанавливается Банком;

3.2.10. Оплачивать стоимость услуг Банка по расчетно-кассовому обслуживанию в порядке, установленном разделом 5 настоящего Договора;

3.2.11. Уплачивать пени в размере 0,5% от стоимости услуг за каждый день просрочки в случае уклонения от оплаты услуг Банка или несвоевременной оплаты услуг Банка в соответствии с действующими тарифами;

3.2.12. Уведомлять Банк в течение 10 дней после выдачи ему выписок по Счету об ошибочно зачисленных или списанных суммах и давать распоряжение Банку о списании неправильно зачисленных на Счет Клиента сумм. При непоступлении от Клиента в указанные сроки возражений совершенные операции и остаток средств на счете считаются подтвержденными;

3.2.13. Подтверждать Банку ежегодно в письменном виде в установленные Банком порядке и сроки остаток по Счету по состоянию на 1 января каждого года. В случае неполучения письменного подтверждения остатка по Счету он считается автоматически подтвержденным;

3.2.14. Предоставлять Банку документы об изменении своего статуса или изменении и дополнении в учредительных и иных документах в течение двух банковских дней с момента их регистрации, уведомлять в письменной форме Банк в течение двух банковских дней с момента изменения адреса (юридического и фактического), почтовых реквизитов, номеров телефонов, факса, телекса и т.п., о приеме и увольнении должностных лиц, имеющих право подписывать платежные документы (при этом производить замену банковских карточек с образцами подписей и оттиска печати в течение пяти дней с момента уведомления Банка).

Банк не несет ответственности за ущерб, причиненный Клиенту в случае, если прекращение полномочий лиц, утративших право распоряжаться Счетом, не было своевременно документально подтверждено.

4. ПРАВА СТОРОН

4.1. Банк имеет право:

4.1.1. Приостанавливать расчетные и кассовые операции по Счету в случаях, предусмотренных законом;

4.1.2. Требовать от Клиента представления Кассового плана в срок, указанный в п. 3.2.3 Договора, а также проведения расчетов в соответствии с представленным Кассовым планом;

4.1.3. Производить систематические проверки соблюдения кассовой дисциплины, в том числе с выездом к Клиенту;

В случае непредоставления Клиентом Банку необходимых документов по кассовой дисциплине или установления нарушений Клиентом условий работы с денежной наличностью и порядка ведения кассовых операций Банк вправе направить в налоговые

органы по месту учета Клиента представления с приложением справок по указанным проверкам для принятия мер финансовой и административной ответственности;

4.1.4. Не принимать к исполнению поручения Клиента в случае противоречия операции действующему законодательству, а также в случае ненадлежащего оформления поручений или при явном сомнении в подлинности расчетно-кассовых документов, о чем Банк сообщает должностным лицам Клиента, имеющим право первой или второй подписи, в течение одного банковского дня с момента предоставления сомнительных документов в Банк;

4.1.5. Заявлять претензии о недостаче, излишках, неплатежности и подделке денежных знаков, выявленных при пересчете денежной наличности в помещении Банка и в присутствии представителя Клиента.

4.2. Клиент имеет право:

4.2.1. Обращаться с просьбой о предоставлении кредита для осуществления безотлагательных платежей, который может быть предоставлен Банком сроком до семи дней за счет временно свободных ресурсов с безусловным возвратом в установленный срок. При этом процентная ставка по кредиту устанавливается отдельным соглашением. В случае невозврата погашение просроченной задолженности осуществляется в первоочередном порядке из поступающих на Счет Клиента средств путем их самостоятельного списания Банком;

4.2.2. Заявлять претензии о недостаче, излишках, неплатежности и подделке денежных знаков, выявленных при пересчете денежной наличности в помещении Банка и в присутствии кассового работника Банка;

4.2.3. Получать консультации и направлять письменные запросы в Банк по вопросам проведения расчетно-кассового обслуживания.

5. СТОИМОСТЬ УСЛУГ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

5.1. Расчетно-кассовое обслуживание Клиента Банком производится, в зависимости от вида операций, бесплатно либо за плату в соответствии с тарифами, действующими в Банке.

Тарифы могут быть изменены Банком самостоятельно. В случае несогласия с применением новых тарифов Клиент вправе в одностороннем порядке расторгнуть настоящий Договор.

5.2. Взимание платы за операции, указанные в пункте 5.1 настоящего Договора, осуществляется Банком после оказания услуг, путем самостоятельного списания средств со Счета.

5.3. Банк не начисляет и не выплачивает Клиенту проценты за пользование денежными средствами, находящимися на Счете.

6. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА, ПОРЯДОК ЕГО ИЗМЕНЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ

6.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента подписания его сторонами и действует в течение неопределенного срока.

6.2. Все изменения и дополнения настоящего Договора производятся по соглашению сторон в письменной форме, кроме случаев, предусмотренных в п. 5.1 Договора.

6.3. Клиент вправе в любое время расторгнуть Договор.

6.4. По требованию Банка Договор может быть расторгнут в порядке и в случаях, предусмотренных действующим законодательством.

6.5. Стороны по взаимному согласию вправе в любое время расторгнуть настоящий Договор.

6.6. Стороны договорились о том, что Договор прекращает свое действие при отсутствии операций по Счету в течение шести месяцев.

6.7. Расторжение (прекращение) Договора является основанием закрытия счета Клиента.

6.8. Банк закрывает Счет Клиента в установленном порядке.

С момента закрытия Счета Банк прекращает принимать к исполнению расчетные документы и чеки Клиента, а также перестает зачислять на Счет поступающие денежные суммы и отправляет их в адрес отправителя не позднее следующего за днем поступления средств банковского дня.

Остаток средств, находящихся на закрываемом Счете Клиента, не позднее семи дней после получения Банком соответствующего письменного заявления Клиента выдается Клиенту либо по его указанию перечисляется Банком на другой счет. В случае отсутствия в течение 14 календарных дней с даты письменного уведомления Банка указания Клиента о счете, на который необходимо перечислить остаток денежных средств, последний перечисляется Банком самостоятельно на депозит нотариуса. При этом Банк не позднее 7 календарных дней с даты перечисления денежных средств направляет соответствующее письменное уведомление по почтовому адресу, указанному Клиентом в разделе 10 настоящего Договора.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

7.1. Все споры по настоящему Договору разрешаются путем переговоров сторон, а в случае недостижения согласия — в Арбитражном суде г. Москвы в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

7.2. В случаях несвоевременного списания со Счета или зачисления на Счет поступивших Клиенту денежных средств, а также

невыполнения указаний Клиента о перечислении денежных средств со Счета либо их выдаче со Счета, Банк обязан уплатить на эту сумму 0,01% за каждый день просрочки, но не выше 20% от просроченной (неперечисленной или невыданной) суммы. Выплата указанных процентов исключает возможность предъявления Клиентом иных требований о возмещении убытков.

7.3. Во всем остальном, что прямо не предусмотрено настоящим Договором, стороны руководствуются законодательством Российской Федерации.

8. ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ

8.1. Клиент поручает Банку в случае обнаружения Банком фактов ошибочного зачисления денежных средств на Счет самостоятельно списывать такие денежные средства с уведомлением Клиента об этом в тот же день.

9. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА

9.1. Настоящий Договор составлен и подписан в двух экземплярах на русском языке, каждый из которых имеет равную юридическую силу.

10. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

БАНК	КЛИЕНТ
Юридический адрес:	_____ _____ _____ _____
Почтовый адрес:	_____ _____ _____ _____ _____
От Банка	**От Клиента**
_____ _____( )	_____ _____( )
Главный бухгалтер _____( )	Главный бухгалтер _____( )

ПЛАТЕЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ № _____ Дата _____ Вид платежа

Сумма прописью				
ИНН	Сумма			
Плательщик	Сч. №			
Банк плательщика	БИК			
	Сч. №			
Банк получателя	БИК			
	Сч. №			
ИНН	Сч. №			
Получатель	Вид оп.		Срок платежа	
	Назн.пл.		Очередность платежа	
	Код			
Назначение платежа				

Подписи Отметки банка

М.П. _____

_____

Приложение 6

ЗАЯВЛЕНИЕ НА АККРЕДИТИВ №

Дата

Вид платежа

Сумма прописью

ИНН

Плательщик

Сумма

Сч. №

Банк плательщика

БИК

Сч. №

Банк поставщика

БИК

Сч. №

ИНН

Сч. №

Поставщик

Вид операции

Название платежа

Код

Срок действия аккредитива

Вид аккредитива

Условие оплаты

Наименование товара (услуг), дата договора, грузополучатель и станция назначения, срок отгрузки товаров (оказания услуг)

Платеж по представлению (вид документа)

Дополнительные условия

№ сч. поставщика

Подписи

Отметки банка

М.П.

КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР №

г. Москва

Кредитная организация, именуемая в дальнейшем БАНК, в лице _____, действующего на основании _____ с одной стороны, и _____, именуем___ в дальнейшем ЗАЕМЩИК, в лице _____ _____, действующ___ на основании _____, с другой стороны, заключили договор о нижеследующем:

1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

1.1. Под **кредитом** понимается единовременное предоставление БАНКОМ ЗАЕМЩИКУ денежных средств в сумме, указанной в п. 2.1 настоящего договора, на условиях настоящего договора.

1.2. Под **кредитной линией** понимается предоставление БАНКОМ в течение периода кредитования ЗАЕМЩИКУ денежных средств в пределах согласованного сторонами лимита на условиях настоящего договора.

2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

2.1. БАНК предоставляет ЗАЕМЩИКУ в порядке и на условиях, предусмотренных настоящим договором, кредит путем открытия (**кредитной линии**) для _____ с лимитом в сумме _____(_____) долларов США со сроком погашения кредита до «___» _____ 200__г.

2.2. За пользование кредитом ЗАЕМЩИК платит БАНКУ проценты из расчета _____ (_____) процентов годовых за фактическую сумму задолженности по кредиту, отраженную на ссудном счете. Расчет суммы процентов производится путем умножения фактической суммы задолженности по кредиту на годовую процентную ставку и фактическое количество дней использования кредита и деления на расчетное количество дней в году, принимаемое равным 365/366 календарных дней.

2.3. Размер процентных ставок согласно пп. 2.2 и 2.4 настоящего договора может быть увеличен БАНКОМ в одностороннем порядке без заключения дополнительного соглашения, в случае увеличения Центральным банком Российской Федерации учетной ставки или изменения уровня ставок на рынке кредитных ресурсов.

Новая процентная ставка применяется через _____ календарных дней после направления БАНКОМ ЗАЕМЩИКУ соответствующего письменного уведомления.

2.4. При несвоевременном возврате кредита и/или процентов по кредиту ЗАЕМЩИК, наряду с уплатой процентов (п. 2.2 настоящего договора), уплачивает БАНКУ повышенные проценты в размере 0,2 (ноль целых две десятых) процента от общей суммы просроченной фактической задолженности за каждый день просрочки.

3. УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

3.1. В обеспечение исполнения обязательств ЗАЕМЩИКА по настоящему договору БАНКОМ принято: _____

_____.

4. ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ, ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА

4.1. Предоставлением кредита в смысле настоящего договора является перечисление БАНКОМ на основании заявок ЗАЕМЩИКА частных сумм кредита со ссудного счета ЗАЕМЩИКА № _____, открытого в БАНКЕ на его текущий валютный счет № _____ в КБ «Промсвязьбанк».

4.2. Датами предоставления/погашения кредита (или его части) являются даты отражения по ссудному счету ЗАЕМЩИКА соответствующих операций.

4.3. Проценты по выданному кредиту уплачиваются ЗАЕМЩИКОМ ежемесячно не позднее последнего рабочего дня текущего месяца за весь отчетный период (текущий месяц).

Датой фактической уплаты процентов является дата зачисления платежа на счет Банка при получении им соответствующего документального подтверждения.

Отсчет срока по начислению процентов начинается с даты выдачи кредита до даты поступления средств в полное погашение кредита.

Окончательный расчет и выплата процентов при полном погашении кредита производится на дату полного погашения кредита.

4.4. Погашение задолженности по кредиту БАНКУ производится ЗАЕМЩИКОМ в следующей очередности: повышенные проценты согласно п. 2.4 настоящего договора, неустойка, плановые проценты согласно п. 2.2 настоящего договора, сумма основного долга по кредиту.

5. ОБЯЗАННОСТИ И ПРАВА СТОРОН

5.1. ЗАЕМЩИК обязуется:

5.1.1. Использовать предоставленный кредит строго по целевому назначению и возвратить его в срок, указанный в п. 2.1 настоящего договора вместе с начисленными процентами.

5.1.2. Уплачивать БАНКУ проценты за кредит в размере, предусмотренном в п. 2.2, и в порядке, предусмотренном в п. 4.3 настоящего договора.

5.1.3. Предоставлять БАНКУ ежеквартально до 30-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, баланс по основной деятельности с установленными приложениями, а также по требованию БАНКА другие необходимые документы, необходимые для выяснения реальных возможностей ЗАЕМЩИКА по выполнению обязательств по настоящему договору.

5.1.4. Обеспечивать достоверность предоставляемых БАНКУ сведений и документов.

5.1.5. В случае возникновения обстоятельств, которые могут повлечь за собой невыполнение ЗАЕМЩИКОМ условий настоящего договора, незамедлительно письменно информировать БАНК об этих обстоятельствах и о мерах, принимаемых ЗАЕМЩИКОМ для выполнения условий настоящего договора.

5.1.6. В случае реорганизации или ликвидации ЗАЕМЩИКА полностью погасить задолженность по кредиту, проценты за кредит, начисленные на день погашения задолженности по кредиту, в 3-х дневный срок со дня принятия решения о ликвидации (реорганизации).

5.1.7. Обеспечить право БАНКА на свободный доступ его сотрудников в помещения, занимаемые ЗАЕМЩИКОМ, с целью проведения проверок целевого использования предоставленного кредита, а также возвратности и обеспеченности кредита.

5.2. ЗАЕМЩИК поручает БАНКУ списывать средства в безакцептном порядке со всех своих счетов в БАНКЕ в погашение кредита, начисленных плановых и повышенных процентов за кредит, неустойки в установленные настоящим договором сроки, а также в случае нарушения ЗАЕМЩИКОМ условий настоящего договора.

5.3. БАНК обязуется:

5.3.1. Открыть ссудный счет для учета задолженности по кредиту.

5.3.2. Вести в соответствии с банковской практикой учет использования и погашения кредита, начисленных и уплаченных процентов за кредит.

5.4. ЗАЕМЩИК имеет право на досрочное полное и единовременное погашение кредита при условии письменного уведомления об этом БАНКА не позднее чем за 5 (пять) банковских дней и при согласии Банка.

5.5. БАНК имеет право:

5.5.1. Списывать в безакцептном порядке со всех счетов ЗАЕМЩИКА, открытых в БАНКЕ, средства в погашение задолженности по кредиту, начисленных плановых и повышенных процентов за кредит, неустойки в установленные настоящим договором сроки, а также при нарушении ЗАЕМЩИКОМ условий настоящего договора.

5.5.2. Проверять целевое использование и обеспеченность выданного кредита.

5.5.3. Прекращать выдачу кредита и/или потребовать досрочного возврата суммы кредита и процентов на нее (в том числе повышенных) при нарушении ЗАЕМЩИКОМ условий настоящего договора. При досрочном возврате кредита ЗАЕМЩИК обязан в течение _____календарных дней с даты, когда БАНК потребовал от ЗАЕМЩИКА досрочно погасить кредит, вернуть денежные средства.

5.6. Согласно условиям пп. 5.2 и 5.5.1 настоящего договора стороны договорились о том, что ЗАЕМЩИК поручает БАНКУ осуществлять безакцептное списание средств со всех своих счетов, открытых в БАНКЕ, без дополнительных взаимных согласований.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. За невыполнение или ненадлежащее выполнение взятых на себя обязательств по настоящему договору стороны несут ответственность, предусмотренную действующим законодательством и иными правовыми актами Российской Федерации.

6.2. Споры сторон по настоящему договору рассматриваются в арбитражном суде г. Москвы.

6.3. За невыполнение или ненадлежащее выполнение ЗАЕМЩИКОМ взятых на себя обязательств согласно пп. 5.1.3, 5.1.5, 5.1.6 настоящего договора последний уплачивает БАНКУ неустойку в размере 0,01 (ноль целых одна сотая) процента от суммы предоставленных по настоящему договору в кредит денежных средств.

7. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

7.1. Настоящий договора вступает в силу с даты его подписания и заканчивает свое действие после полного выполнения сторонами всех обязательств по настоящему договору.

8. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

8.1. Для получения кредита ЗАЕМЩИК предоставляет в БАНК:

заявление на получение кредита;

баланс основной деятельности за последний отчетный период;

нотариально удостоверенные копии: Устава, Учредительного договора, свидетельства о регистрации, приказов о назначении должностных лиц;

нотариально удостоверенные два экземпляра карточки с образцами подписей должностных лиц;

технико-экономическое обоснование возвратности кредита;

справки об уведомлении налогового органа и Пенсионного фонда РФ о намерении открыть в БАНКЕ ссудный счет.

8.2. При изменении местонахождения и платежных реквизитов стороны обязаны письменно информировать друг друга в пятидневный срок с момента изменения.

8.3. Каждая из сторон по настоящему договору обязуется сохранять строгую конфиденциальность полученной от другой стороны финансовой, коммерческой и другой информации и принимать все возможные меры для предотвращения разглашения полученной информации.

8.4. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой стороны.

9. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

БАНК:	ЗАЕМЩИК:
ИНН	ИНН _____,
	_____
	_____
	_____
	_____
	_____
	_____
_____/_____/	_____/_____/
Главный бухгалтер	Главный бухгалтер
_____/_____/	_____/_____/

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. — М.: Проспект, 1999.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. — М.: Издательская группа НОРМА—ИНФРА-М, 1998.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ (в ред. Федерального закона от 09.07.99 № 154-ФЗ).

4. Федеральный закон РФ «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ (в ред. Федерального закона от 26.11.98 № 182-ФЗ).

5. Федеральный закон РФ «О переводном и простом векселе» от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ.

6. Федеральный закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ.

7. Федеральный закон РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ.

8. «Положение о переводном и простом векселе», введенное в действие Постановлением ЦИК СССР и Совета народных комиссаров СССР от 7 августа 1937 г. № 104-1341.

9. Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации (в ред. Письма ЦБ РФ от 19.05.93 № 37; Указаний ЦБ РФ от 24.12.97 № 95-У, от 26.12.97 № 105-У).

10. Указ Президента РФ «О порядке предоставления финансовой поддержки предприятиям за счет средств Федерального бюджета» от 8 июля 1994 г. № 1484.

11. «Порядок предоставления краткосрочной финансовой поддержки предприятиям, осуществляющим структурную перестройку производства», утвержденный Указом Президента РФ от 8 июля 1994 г. № 1484.

12. Указ Президента РФ «Об обеспечении правопорядка при осуществлении платежей по обязательствам за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг)» от 20 декабря 1994 г. № 2204 (в ред. Указа Президента РФ от 31.07.95 № 783).

13. Закон РСФСР «О государственной налоговой службе РСФСР» от 21 марта 1991 г. № 943-1 (в ред. Федеральных законов от 13.06.96 № 67-ФЗ, от 16.11.97 № 144-ФЗ).

14. «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», ут-

вержденные Госстроем России, Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Госкомпромом России от 31 марта 1994 г. № 7-12-47.

15. «Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств», утвержденные приказом Министерства финансов РФ от 20 июля 1998 г. № 33-Н.

16. «Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утвержденное приказом Министерства финансов РФ от 29 июля 1998 г. № 34-Н.

17. Положение о составе затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденное постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552.

18. Изменения и дополнения, внесенные в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденные постановлением Правительства РФ от 1 июня 1995 г. № 661.

19. «Порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации», утвержденный Решением Совета директоров Центрального банка РФ 22 сентября 1993 г. № 40.

20. Постановление Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг «О внесении изменений и дополнений в стандарты эмиссии акций при учреждении акционерных обществ, дополнительных акций, облигаций и их проспектов эмиссии, утвержденные постановлением Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 17 сентября 1996 года № 19» от 11 ноября 1998 г. № 47.

21. Положение Центрального банка РФ «О правилах организации налично-денежного обращения на территории Российской Федерации» от 5 января 1998 г. № 14-П.

22. Постановление Президиума Верховного Совета РФ и Правительства РФ «О неотложных мерах по улучшению расчетов в народном хозяйстве и повышении ответственности предприятий за их финансовое состояние» от 25 мая 1992 г. № 2837-1.

23. Письмо Министерства финансов РФ «О порядке расчетов за пользование целевым государственным кредитом на пополнение оборотных средств» от 28 декабря 1993 г. № 153.

24. Письмо Министерства финансов РФ «Дополнения к разъяснениям о порядке расчетов за пользование целевым государственным кредитом на пополнение оборотных средств» от 4 апреля 1994 г. № 39.

25. Телеграмма Центрального банка РФ «О порядке расчетов аккредитивами» от 15 января 1992 г. № 13-92.

26. «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов» (публикация международной торговой палаты № 500).

27. *Березина М.П.* Безналичные расчеты в экономике России. Анализ практики. — М.: Консалтбанкир, 1997.

28. *Бланк И.А.* Основы финансового менеджмента. Т. 1. — К.: Ника-центр, 1999.

29. *Бланк И.А.* Основы финансового менеджмента. Т. 2. — К.: Ника-центр, 1999.

30. *Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г.* Риски в предпринимательской деятельности. — М.: ИНФРА-М, 1998.

31. Современный финансово-кредитный словарь/Под ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского. — М.: ИНФРА-М, 1999.

32. Справочник, директора предприятия, 4-е изд./Под. ред. М.Г. Лапусты. — М.: ИНФРА-М, 2000.

33. Справочник финансиста предприятия. — М.: ИНФРА-М, 1999.

34. Финансы: Учебное пособие, 3-е изд./Под ред. А.М. Ковалевой. — М.: Финансы и статистика, 1998.

35. *Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С.* Финансы предприятий: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 1997.

36. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (в ред. Федерального закона от 9 июля 1999 г. № 154-ФЗ).

37. Закон РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 (в ред. последующих изменений).

Ковалева Алла Михайловна, Лапуста Михаил Григорьевич, Скамай Любовь Григорьевна

ФИНАНСЫ ФИРМЫ

Учебник

Редактор *Л.В. Бобылева*
Корректор *Е.А. Морозова*
Компьютерная верстка *В.О. Комлев*

Художественное оформление «Ин-Арт»

ЛР № 070824 от 21.01.93

Подписано в печать 31.03.00.
Формат 60×90/16. Печать офсетная. Усл. печ. л. 26,0.
Тираж 6000 экз. Заказ № 409.

Издательский Дом «ИНФРА-М»
127214, Москва, Дмитровское ш., 107.
Тел.: (095) 485-70-63; 485-71-77
Факс: (095) 485-53-18. Робофакс: (095) 485-54-44
E-mail: books@infra-m.ru
http://www.infra-m.ru

Отпечатано с готовых диапозитивов
в ОАО «Ярославский полиграфкомбинат».
150049, Ярославль, ул. Свободы, 97.

ISBN 5-16-000239-1

9 785160 002392

КНИГИ ИНФРА-М ПОЧТОЙ

Книги рассылаются почтой по всей территории России и ближнего зарубежья.

Рассылка книг производится только **по предоплате.**

Для оформления заказа нужно воспользоваться прайс-листом Издательского Дома **"ИНФРА-М"**

Прайс-лист можно бесплатно заказать **по почте,** получить **по факсу** с круглосуточного автоматического факс-аппарата, заказать **по электронной почте** или найти на www–сервере http://www.infra–m.ru

Заказчик самостоятельно подсчитывает по прайс-листу стоимость своего заказа.

Рекомендуемая к предоплате величина почтовых расходов составляет 40% от стоимости заказа. Это средняя величина почтовых расходов для России. **Реальные** почтовые **расходы** могут быть больше или меньше оплаченной суммы.

При поступлении средств на расчетный счет Издательского Дома "ИНФРА-М" на каждого клиента открывается **лицевой счет,** на котором фиксируется движение средств клиента.

Цена заказанного товара может отличаться от указанной в прайс-листе. **Цена,** по которой производится отгрузка, назначается в момент регистрации заказа оператором. Это оптовая цена, действующая в день регистрации заказа.

При выполнении заказа с лицевого счета списываются стоимость книг и реальная сумма почтовых расходов, исчисленная по почтовым тарифам доставки на указанный клиентом адрес.

Остаток средств фиксируется на лицевом счете и может быть использован по усмотрению клиента для закупки литературы по прайс-листу или оплаты услуг Издательского Дома "ИНФРА-М".
С каждой посылкой вы получаете **свежий прайс-лист.**

Адрес: 127214, Москва, Дмитровское ш., д.107.
Телефоны: (095) 485-7177, 485-7818.
Факс: (095) 485-5318.
Рабофакс: (095) 485-5444 (круглосуточно
E-mail: books@infra-m.ru

Журнал для руководителей всех уровней, предпринимателей, специалистов

КОНСУЛЬТАНТ ДИРЕКТОРА

Журнал "Консультант директора"— практическое издание для руководителей всех уровней, в котором освещаются конкретные проблемы по юридической и хозяйственной практике, менеджменту, финансам, психологии управления, этике и этикету, договорной работе, валютному регулированию.

Раздел "Теория и практика менеджмента" готовится совместно со специалистами Института США и Канады Российской Академии наук.

Большую помощь руководителю могут оказать материалы, предоставляемые Ассоциацией консультантов по экономике и управлению.

Журнал имеет следующие рубрики:

- *Досье консультанта*
- *Теория и практика менеджмента*
- *Юридический практикум*
- *Финансы предприятия*
- *Управление персоналом*
- *Делайте бизнес красиво*
- *Оценка бизнеса*
- *Маркетинг*
- *Интеллектуальная собственность*
- *Помоги себе сам*
- *Валютные операции*
- *Финансовый менеджмент*

Индекс в каталоге Роспечати-72793

Адрес Издательского Дома "ИНФРА-М":
127214 Москва, Дмитровское шоссе, 107

Телефоны редакции: 485-57-79
отдела подписки: 485-74-36
отдела рекламы: 485-75-98
E-mail: books@infra-m.ru

795 A
26/8/59
X15-1