

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА И КОММУНИКАЦИЙ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»

Кафедра учетных систем и технологий бизнес-менеджмента

В. Г. ГИЗАТУЛЛИНА, Е. В. КУРЬЯН

ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ ТРАНСПОРТА

*Допущено Министерством образования Республики Беларусь
в качестве учебного пособия для студентов учреждений высшего образования
по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
«Экономическая безопасность»*

Гомель 2026

УДК 658.14/.15(075.8)
ББК 65.37
Г46

Рецензенты: кафедра финансов БГЭУ (зав. кафедрой – д-р экон. наук, профессор *Т. А. Вerezубова*; доцент кафедры – канд. экон. наук, доцент *А. М. Шутова*); профессор кафедры экономики и логистики д-р экон. наук, профессор *М. К. Жудро* (БНТУ)

Гизатуллина, В. Г.

Г46 Финансы организаций транспорта : учеб. пособие / В. Г. Гизатуллина, Е. В. Курьян ; М-во трансп. и коммуникаций Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель : БелГУТ, 2026. – 323 с.
ISBN 978-985-891-269-7

Раскрыты вопросы, связанные с организацией финансов на транспорте. Освещены теоретические аспекты, сущность и функции финансов как объективной экономической категории, понятие финансовой системы государства, ее центрального звена – государственного бюджета. Также рассматривается широкий круг вопросов, связанных с организацией финансов транспортных организаций.

Предназначено для студентов, магистрантов, аспирантов, преподавателей экономических специальностей, а также широкого круга практических работников, специалистов и руководителей организаций.

УДК 658.14/.15(075.8)
ББК 65.37

ISBN 978-985-891-269-7

© Гизатуллина В. Г., Курьян Е. В., 2026
© Оформление. БелГУТ, 2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ.....	7
1.1 Предпосылки возникновения и объективная необходимость финансов.....	7
1.2 Финансы как историческая категория. Соотношение категорий «финансы» .. и «деньги».....	10
1.3 Финансовые ресурсы и источники их формирования	13
1.4 Финансовые отношения	18
1.5 Функции финансов	20
2 ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА, ЕЕ ИНФРАСТРУКТУРА И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	24
2.1 Общее понятие финансовой системы государства	24
2.2 Сферы и звенья финансовой системы государства	26
2.3 Управление финансовой системой государства.....	31
2.4 Органы управления финансами, их задачи и функции.....	35
3 ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ	38
3.1 Основные элементы финансовой политики государства	38
3.2 Понятие и сущность государственного бюджета.....	42
3.3 Бюджетное устройство и принципы построения бюджетной системы государства.....	44
3.4 Источники формирования государственного бюджета.....	46
3.5 Расходы государственного бюджета и их роль в удовлетворении общегосударственных нужд	47
3.6 Государственный кредит. Государственный долг	50
4 ФИНАНСЫ ТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ИХ РОЛЬ И МЕСТО В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВА.....	55
4.1 Сущность финансов транспортных организаций, их роль в финансовой системе и формировании финансовых ресурсов	55
4.2 Классификация финансов организаций	59
4.3 Особенности транспортного производства, влияющие на организацию экономических отношений в отрасли. Виды финансовых отношений на железнодорожном и других видах транспорта.....	63
4.4 Принципы организации финансов организаций	67
4.5 Содержание и организация финансовой работы в организации	69
5 ФОРМИРОВАНИЕ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	74
5.1 Капитал организации: понятие, сущность и процесс формирования.....	74
5.2 Состав и структура капитала	78
5.3 Классификация капитала.....	81
5.4 Цена капитала	87

6	ОСНОВНОЙ И ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ.....	90
6.1	Особенности технологии производства железнодорожного транспорта, влияющие на формирование капитала	90
6.2	Экономическая сущность основного капитала, его классификация и методы оценки	92
6.3	Формы воспроизводства основных фондов, амортизация	96
6.4	Показатели движения, состояния и использования основных средств	104
6.5	Экономическое содержание оборотного капитала и его классификация	107
6.6	Определение потребности организации в оборотном капитале	112
6.7	Показатели эффективности использования оборотных средств организаций ..	117
7	РАСХОДЫ ТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ).....	121
7.1	Экономическая характеристика, классификация расходов транспортных организаций и источники их финансирования	121
7.2	Содержание затрат на производство и реализацию продукции.....	123
7.3	Расходы железной дороги и ее подразделений. Эксплуатационные расходы: понятие, классификация	127
7.4	Себестоимость продукции, ее виды. Факторы, определяющие величину себестоимости продукции.....	134
7.5	Себестоимость перевозок: понятие, последовательность и порядок расчета показателей себестоимости по видам перевозок.....	141
7.6	Расчет себестоимости перевозок по методу расходных ставок	144
8	ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ, ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИЙ ТРАНСПОРТА.....	150
8.1	Состав и структура денежных доходов транспортной организации	150
8.2	Доходы железнодорожного транспорта, их формирование и использование ..	154
8.3	Планирование и прогнозирование выручки от реализации продукции и доходов от перевозок	160
8.4	Формирование цены на реализуемую продукцию, налоги, включаемые в цену. Тарифы на грузовые и пассажирские перевозки	169
9	ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	177
9.1	Прибыль как финансовый результат деятельности транспортной организации. Формирование прибыли по уровням управления железной дороги.....	177
9.2	Функции прибыли.....	181
9.3	Виды прибыли.....	185
9.4	Показатели рентабельности, порядок их расчета.....	189
9.5	Факторы роста прибыли и повышения рентабельности.....	193
9.6	Методы планирования и прогнозирования прибыли.....	196
9.7	Распределение и использование прибыли, налоги, уплачиваемые из прибыли	198
9.8	Финансирование подразделений железной дороги.....	201
10	ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ	204
10.1	Инвестиции: понятие и их экономическая эффективность	204
10.2	Инновационная деятельность и ее эффективность	213
10.3	Показатели научно-технического прогресса на железной дороге	218
10.4	Капитальные вложения и их экономическая эффективность	222

10.5 Экономическая эффективность внедрения новой техники в подразделениях железной дороги.....	225
10.6 Экономическая эффективность использования подвижного состава железной дорогой.....	229
10.7 Оценка эффективности инвестиций.....	237
11 ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТРАНСПОРТА.....	240
11.1 Понятие финансовой устойчивости и финансового состояния организации ..	240
11.2 Анализ финансового состояния организации.....	246
11.3 Критерии оценки финансового состояния организации.....	249
11.4 Показатели платежеспособности и ликвидности.....	256
11.5 Анализ показателей финансовой устойчивости организации.....	262
11.6 Анализ деловой активности и доходности	265
11.7 Экономическая несостоятельность организации и банкротство	268
12 ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТА	273
12.1 Прогнозирование финансовых показателей: понятие, основные методы, этапы	273
12.2 Финансовое планирование: понятие, методы, принципы	277
12.3 Характеристика стратегического планирования. Стратегические финансовые цели	281
12.4 Тактическое финансовое планирование	284
12.5 Организационные методы финансового планирования: «сверху вниз», «снизу вверх», комбинированный метод.....	288
13 АНТИКРИЗИСНАЯ ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТА.....	291
13.1 Финансовый кризис организации как объект управления, его понятие и классификация.....	291
13.2 Антикризисное финансовое управление: понятие, цель, основные задачи	295
13.3 Основные принципы антикризисного финансового управления организацией	298
13.4 Основные этапы процесса антикризисного финансового управления	300
14 ЗАЕМНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ СФЕРЕ ИХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ	307
14.1 Заемные финансовые ресурсы и заемная политика организации	307
14.2 Банковский кредит, его виды.....	310
14.3 Коммерческий кредит: технология привлечения и использования	312
14.4 Факторинг как способ привлечения заемных средств	315
14.5 Лизинг и возможности его использования для обновления долгосрочных активов.....	316
14.6 Бюджетное финансирование и государственная политика его использования.....	318
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	323

ВВЕДЕНИЕ

В учебном пособии «Финансы организаций транспорта» в доступной форме изложены основные темы, предусмотренные рабочей программой.

Изучение учебной дисциплины «Финансы организаций транспорта» в современных условиях приобретает особую актуальность, так как одной из основных целей деятельности организации является получение прибыли, которая может быть достигнута продуманным финансовым обеспечением производственного процесса, выбором направлений использования финансовых ресурсов и способов мобилизации основного и оборотного капитала.

Учебное пособие содержит 14 разделов, каждая из которых раскрывает определенные вопросы, связанные с теоретическими основами финансов, финансами организаций, особенностями финансовых отношений в системе железнодорожного транспорта.

Разделы, связанные с теоретическими основами финансов, содержат детальное изложение материалов по следующим вопросам: сущность финансов, финансовых отношений, финансовых ресурсов, финансовой системы государства, финансовой политики, органов управления финансовыми ресурсами государства и финансовому механизму государства.

Разделы, посвященные финансам организаций транспорта, содержат материал по денежным отношениям, связанным с формированием и распределением денежных доходов субъектов хозяйствования и их использованием на цели расширенного воспроизводства; расходам, прибыли организации; основному и оборотному капиталу; анализу финансового состояния; финансовому планированию.

Целью учебного пособия является оказание помощи студентам при подготовке к практическим занятиям, тестированию, семинарам, экзаменам.

Дисциплина «Финансы организаций транспорта» относится к циклу специальных дисциплин, изучаемых студентами специальностей «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Экономическая безопасность».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ

1.1 Предпосылки возникновения и объективная необходимость финансов

Экономический строй любого государства, в том числе и Республики Беларусь, всегда основывается на объективных экономических законах. Управление экономикой в современных условиях, основу которых составляет принципы социально ориентированной экономики, возможно осуществлять с помощью государственного регулирования финансовой, налоговой и денежно-кредитной системы.

Экономика в современных условиях основывается на отношениях, возникающих при купле-продаже товара на рынке, в данных отношениях участвуют различные экономические субъекты (предприниматели) и юридические лица (хозяйствующие субъекты). При этом качество управления во многом определяется точным пониманием экономической сущности и содержания таких категорий, как деньги, капитал, финансы и др.

Возникновение финансов связывают с появлением денег. Деньги, выполняя свои функции средств обращения, являются посредниками между основными актами рынка: покупки и продажи. В этой функции деньги становятся капиталом, под которым понимаются деньги, пущенные в оборот и приносящие доходы от этого оборота. Под оборотом денег понимается их вложение в предпринимательство, передача в ссуду, сдача в наем, т. е. такое их использование, которое создает условия для появления финансов как самостоятельной сферы денежных отношений, как части производственных отношений.

Финансы являются одной из форм экономических отношений и им принадлежит важное место в общественном воспроизводстве, так как они связаны с созданием, распределением и использованием совокупного общественного продукта и национального дохода.

Финансы – исторически сложившаяся экономическая категория, условиями возникновения их являются:

- появление товарного производства;

- опосредование товарного производства денежными отношениями;
- наличие процесса финансово-первичного распределения, созданного совокупного общественного продукта и его составной части – прибыли.

Термин «финансы» происходит от латинского слова «финиш», означающего конец, окончание. В денежных отношениях Древнего мира и Средних веков, складывающихся между населением и государством в лице судьи, князя или короля, это слово означало завершение платежа, окончательный расчет.

Позднее от термина «финиш» произошло слово «финансы», означающее денежный платеж. В переводе с французского финансы (*finance*) означает наличность, доход, а в широком смысле – денежные средства, денежные обороты.

Возникновение термина «финансы» относят к XIII–XV вв. и связывают с торговыми городами Италии, где он изначально обозначал любой денежный платеж. В XVI в. во Франции данный термин применялся уже в более широком смысле – как совокупность публичных доходов и расходов. Несколько позднее появился термин «публичные финансы», означавший на всех западноевропейских языках, а также на русском, совокупность государственных доходов и расходов.

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.

В России этот термин появился в эпоху Ивана Грозного и употреблялся наряду со словом «казна».

Анализируя пройденный исторический путь, можно назвать основные предпосылки возникновения финансов:

- первая предпосылка – отторжение главы государства (монарха) от казны; образование общегосударственного фонда денежных средств – бюджета, которым глава государства не мог единолично пользоваться;
- вторая предпосылка – формирование и использование бюджета стало носить системный характер, т. е. формировалась система государственных доходов и расходов с определенным составом, структурой и законодательным закреплением. При этом уже тогда были обозначены четыре направления расходов: военные цели, управление, экономика, социальные нужды, которые практически не изменялись в течение многих столетий;
- третья предпосылка – налоги в денежной форме приобрели преимущественный характер, тогда как ранее доходы государства формировались главным образом за счет натуральных податей и трудовых повинностей.

Кроме анализа предпосылок в историческом пути, важно акцентировать внимание и на главных факторах, обусловивших необходимость появления финансов и приведенных на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Факторы, определившие необходимость появления финансов

В развития финансов можно выделить два основных этапа, приведенных на рисунке 1.2.

Оценивая первый *этап* развития финансов, можно отметить, что ему был присущ непроизводительный характер, т. е. основная масса денежных средств расходовалась на военные цели и практически не оказывала влияния на экономику.

Для *второго этапа* характерна многозвенность финансовой системы, что определяет высокую степень воздействия на экономику и большое разнообразие финансовых отношений. В настоящее время независимо от политического и экономического устройства того или иного государства финансы вступили именно в этот этап своего развития.

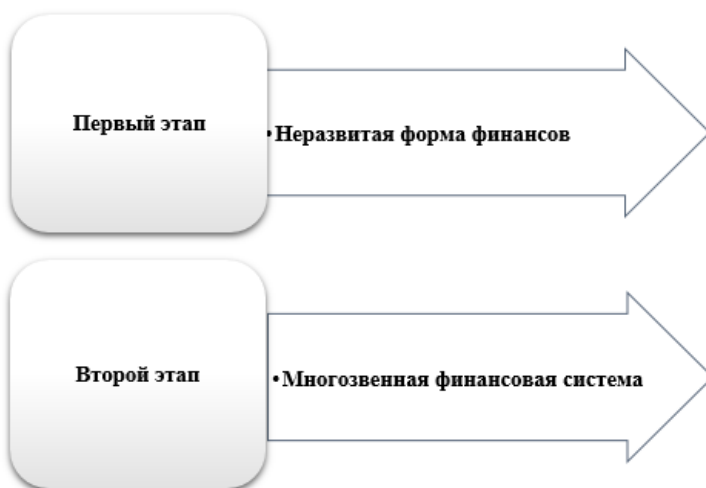


Рисунок 1.2 – Основные этапы развития финансов

Рассматривая финансы как особую экономическую категорию, можно отметить, что они связаны с совокупностью денежных отношений, в процессе которых осуществляется формирование, распределение, перераспределение и использование общегосударственных фондов денежных средств для решения экономических, политических и социальных задач.

1.2 Финансы как историческая категория.

Соотношение категорий «финансы» и «деньги»

Специфическая особенность финансов как экономической категории состоит в том, что они включают в себя те денежные отношения, которые возникают в общественном воспроизводстве при образовании и использовании фондов денежных ресурсов. При этом присутствие финансов на всех этапах развития общества обусловлено двумя принципами: наличием государства и развитием товарно-денежных отношений. В эпоху свободной конкуренции по сравнению с предыдущими эпохами, финансы приобретают качественно новые закономерности:

- усиливается необходимость осуществления государством экономической функции, связанной с перераспределением ресурсов и направлением их на обеспечение наиболее эффективной структуры общественного производства и развитие непроизводственной инфраструктуры;
- доходы и расходы государства отделяются от казны государя, решающим источником доходов государства начинают выступать налоги;
- процессы формирования и использования общегосударственного денежного фонда берутся правительством под строгий контроль.

Можно выделить период возникновения вообще финансовых отношений и момент возникновения государственных финансов (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3 – Эволюционные процессы в развитии финансов

Период возникновения вообще финансовых отношений связан с возникновением товарно-денежных отношений и развитием процесса первичного распределения стоимости совокупного общественного продукта (возмещая стоимость израсходованных средств производства (c), выплачивая работникам заработную плату (v) и получая прибавочный продукт (m)). Прибавочный продукт является изначально объектом финансовых отношений без участия государства.

Возникновение государственных финансов является новым историческим этапом в развитии финансов, его следует рассматривать как перераспределительный процесс уже созданного в материальном производстве прибавочного продукта, без которого невозможны никакие иные перераспределительные процессы.

С помощью финансов осуществляется распределение и перераспределение внутреннего валового продукта (ВВП) и формирование денежных фондов, за счет которых прежде всего создается фонд возмещения (ФВ) потребленных в процессе производства средств производства (фонд амортизационных отчислений, средства на приобретение новых партий сырья, материалов, топлива и т. д.). В зависимости от того, сколько возмещается потребленных средств производства, экономика может быть:

- растущей (если валовые инвестиции будут равны сумме амортизационных отчислений и чистых дополнительных инвестиций);
- статичной (если валовые инвестиции будут равны амортизационным отчислениям);
- сокращающейся (если валовые инвестиции будут меньше амортизационных отчислений).

Оставшаяся часть ВВП – национальный доход ($НД = ВВП - ФВ$) – направляется на удовлетворение совместных общественных потребностей и на распределение по труду между лицами, занятыми в общественном производстве.

Понятие «финансы» зачастую отождествляют с понятием «деньги». Однако это два различных, но взаимосвязанных понятия. *Деньги* – это товар особого рода, стихийно выделившийся в общей массе товаров. Его особенность состоит в том, что он, по сути, представляет собой *всеобщий эквивалент*, с помощью которого измеряются затраты труда ассоциированных

товаропроизводителей. Если деньги можно считать всеобщим эквивалентом, то *финансы – это экономический инструмент* распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода, орудие контроля за образованием и использованием фондов денежных средств.

Финансы – это не сами денежные средства, а экономические отношения по поводу образования, распределения и использования фондов денежных средств. Следует отметить, что финансы являются неотъемлемой частью денежных отношений, но не всякие денежные отношения являются финансовыми.

Критериями отнесения тех или иных отношений к финансовым являются:

- реальное движение денежных средств, т. е. переход от одного владельца к другому;
- распределительный характер этих отношений;
- место возникновения – вторая стадия воспроизводственного процесса «распределение».

При этом следует отметить, что деньги первичны – финансы вторичны. В таблице 1.1 дана сравнительная характеристика категорий «финансы» и «деньги» по четырем признакам.

Таблица 1.1 – Сравнительная характеристика категорий

Признак, выделенный для сравнения категорий	Сравниваемые категории	
	Финансы	Деньги
Объём понятия	Понятие более узкое, в состав которого входят и денежные отношения	Всеобщий эквивалент
Происхождение	Возникли вместе с централизацией государственной власти и развитием экономических институтов	Появились на заре современной цивилизации и использовались в качестве универсального товара
Функции	Призваны направлять и перераспределять денежные потоки, стабилизируя цены, контролируя доходы и расходы	Служат для накопления, платежа, определения стоимости, международных расчётов
Определённость	Финансовые отношения представляют совокупность денежных потоков, поэтому выразить их в какой-либо форме можно далеко не всегда	Всегда можно подсчитать, подобрать эквивалент определённой сумме и найти ей выражение

По материальному содержанию финансы представляют собой фонды денежных средств, имеющие определенное целевое назначение. Однако было бы грубой ошибкой отождествлять финансы с денежными фондами, так как последние являются лишь результатом финансовых отношений, «вещными» их носителями.

Главным материальным источником денежных доходов и фондов служит национальный доход государства – вновь созданная стоимость или стоимость валового внутреннего продукта за вычетом потребленных в процессе производства орудий и средств производства. Объем национального дохода определяет возможности удовлетворения общегосударственных потребностей и расширения общественного производства. Именно с учетом размеров национального дохода и его отдельных частей (потребления и накопления) определяются пропорции развития экономики и ее структура. Вот почему во всех странах придается важное значение статистике национального дохода.

Таким образом, **финансы** – специфическая форма экономических отношений, возникающих по поводу распределения и перераспределения стоимости валового продукта и части национального богатства в связи с формированием денежных доходов и накоплений у субъектов хозяйствования и государства, а также использованием их на расширенное воспроизводство, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества.

1.3 Финансовые ресурсы и источники их формирования

Финансовые ресурсы – это совокупность всех денежных средств, которые имеются в распоряжении государства, организаций, учреждений, предприятий для формирования необходимых активов в целях осуществления всех видов деятельности как за счёт доходов, накоплений и капитала, так и за счёт различного вида поступлений, а также выполнения ими финансовых обязательств.

К финансовым ресурсам относится та часть денежных средств, которая используется государством, местными органами власти и хозяйственными субъектами в процессе распределения и перераспределения ВВП и НД.

В составе финансовых ресурсов необходимо выделить:

- ресурсы на макроуровне, т. е. находящиеся в распоряжении государства;
- ресурсы на микроуровне, т. е. находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта.

Принадлежность финансовых ресурсов конкретному субъекту хозяйствования и государству позволяет разделить их по уровню управления (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Финансовые ресурсы по уровню управления

Уровень хозяйствования	Субъекты	Источники формирования
Централизованный	Государство	Налоговые, и неналоговые платежи и сборы, прочие поступления
Децентрализованный	Организации (хозяйствующие субъекты)	Прибыль, амортизация, доходы от финансовых операций, от мобилизации внутренних ресурсов и др.

К централизованным финансовым ресурсам относятся денежные средства, которые аккумулируются государством для выполнения его основных функций и реализации установленной на конкретный период экономической и социальной политики. Внутренним источником средств, используемых в государстве, является экономика страны и ее результат. Финансовые ресурсы Республики Беларусь представлены в виде блоков на рисунке 1.4.



Рисунок 1.4 – Блоки финансовых ресурсов Республики Беларусь

Данные блоки финансовых ресурсов относятся к *централизованным финансам* и используются для регулирования экономики и социальных отношений на *макроуровне*.

Финансовые отношения, складывающиеся у государства с организациями, учреждениями и населением, называются бюджетными. Специфика этих отношений как части финансовых состоит в том, что они, во-первых, возникают в распределительном процессе, непременным участником которого является государство (в лице соответствующих органов власти), и, во-вторых, связаны с формированием и использованием централизованного фонда денежных средств, предназначенного для удовлетворения общегосударственных потребностей.

Бюджетные отношения характеризуются большим многообразием, поскольку охватывают разные направления распределительного процесса (между секторами экономики, сферами общественной деятельности, отраслями народного хозяйства, территориями страны) и все уровни хозяйствования (республиканский, местный).

В процессе функционирования бюджетные отношения получают соответствующее им материально-вещественное воплощение; они материализуются (овеществляются) в бюджетном фонде страны, имеющем сложную организационную структуру. Конкретная величина бюджетного фонда, отражающая степень централизации финансовых ресурсов в руках государства, зависит от ряда факторов: уровня развития экономики, методов хозяйствования в организациях, решаемых обществом экономических и социальных задач и т. п.

Совокупность бюджетных отношений по формированию и использованию бюджетного фонда страны составляет понятие государственного бюджета. По экономической сущности государственный бюджет – это денежные отношения, возникающие у государства с юридическими и физическими лицами по поводу перераспределения национального дохода (частично – и национального богатства) в связи с образованием и использованием бюджетного фонда, предназначенного для финансирования народного хозяйства, социально-культурных мероприятий, нужд обороны и государственного управления. Благодаря бюджету государство имеет возможность сосредоточивать финансовые ресурсы на решающих участках экономического и социального развития.

В формировании финансовых ресурсов государства можно выделить налоговые и неналоговые поступления в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды. В целом понятие «государственные доходы» шире понятия «доходы госбюджета». Часть доходов дают государственные организации, находящиеся на автономном финансировании, но зачисляющие свои доходы непосредственно в государственный бюджет. Существование налоговых доходов государства обусловлено выполнением государством

своих властных функций, а существование производственных доходов – выполнением государством своей предпринимательской функции.

Второе звено финансовых ресурсов – внебюджетные специальные фонды. Внебюджетные фонды имеют строго целевое назначение – расширить социальные услуги населению, стимулировать развитие отсталых отраслей инфраструктуры, обеспечить дополнительными ресурсами приоритетные отрасли экономики.

Внебюджетные фонды – фонды, средства которых используются на финансирование мероприятий, не предусмотренных в государственном бюджете. Состав и структура внебюджетных фондов не являются постоянными. Необходимость во внебюджетных фондах обусловлена рядом причин, одной из которых является ограниченность бюджетных ресурсов. Формирование внебюджетных фондов позволяет привлекать дополнительные финансовые ресурсы организаций, а также работающих граждан, которые затем используются на финансирование строго конкретных мероприятий.

Внебюджетные фонды выступают в качестве стабильного, прогнозируемого на длительный период источника денежных средств, используемых для финансирования конкретных социальных потребностей общегосударственного значения (государственные внебюджетные фонды социального назначения); для финансирования отдельных региональных или ведомственных программ экономического характера.

Для внебюджетных фондов характерно четкое установление доходных источников, позволяющих достаточно точно прогнозировать объемы средств этих фондов и, что не менее важно, контролировать целевое использование указанных финансовых ресурсов. Внебюджетные фонды являются важным звеном в системе публичных финансов во всех развитых странах мира.

Предшественниками внебюджетных фондов являлись специальные фонды, которые появились задолго до возникновения бюджета для решения государством конкретных задач. Они носили, как правило, временный характер; число их росло в связи с увеличением задач, стоящих перед государством. В современных условиях внебюджетные фонды представляют собой механизм перераспределения национального дохода, а иногда и части совокупного общественного продукта, с целью защиты интересов отдельных социальных групп населения, решения конкретных задач экономического характера.

Централизованные финансовые ресурсы формируются также за счет части национального богатства, вовлекаемой в хозяйственный оборот (от продажи золотого запаса страны, энергоносителей, поступлений от внешнеэкономической деятельности и др.), а также за счет использования средств, полученных от реализации государственных ценных бумаг, облигаций, размещения займов и т. д.

Незначительная часть централизованных финансовых ресурсов формируется за счет поступлений от населения (налогов, сборов, доходов от займов и лотерей и др.).

При рассмотрении состава и объема финансовых ресурсов возникает вопрос об учете ресурсов, которые аккумулируют банковские и страховые органы. Рассматривая *финансовые ресурсы*, целесообразно включать в них, во-первых, *кредитные ресурсы* как государственный денежный резерв, закрепленный за банками в виде уставного, резервного и других фондов, позволяющих получать доходы и прибыль от банковской деятельности и в форме налогов и других платежей в бюджет, принимать участие в формировании доходной части бюджета. Во-вторых, сюда же входят суммы превышения доходов бюджета над расходами, которые следует рассматривать как элемент финансовых ресурсов банка, и за их использование банк должен выплачивать дивиденды государству. В-третьих, банком используются денежные резервы организаций, физических лиц в процессе кругооборота основных и оборотных фондов, включая свободную прибыль, амортизацию и другие свободные ресурсы. В-четвертых, банками используются денежные сбережения населения, выступающие как часть фонда индивидуального потребления.

Государственный кредит – форма кредитных отношений, посредством которых государство мобилизует свободные денежные средства населения, а также учреждений и организаций на финансирование общегосударственных мероприятий.

Объективная необходимость существования государственного кредита обусловлена все возрастающими расходами государства и невозможностью их удовлетворения за счет бюджетных ассигнований.

Государственный кредит может быть внутренним и внешним. В Республике Беларусь преимущественное развитие получает внутренний государственный кредит. Однако постоянная нехватка внутренних финансовых ресурсов вынуждает правительство республики все шире привлекать внешний, т. е. международный, государственный кредит.

Следующим звеном общегосударственных финансов являются государственное, имущественное, личное и другие виды страхования, представляющие собой систему экономических отношений, возникающих в процессе образования за счет средств организаций, учреждений и населения страхового фонда на случай возмещения убытков от стихийных бедствий и несчастных случаев, а также дополнительное по сравнению с социальной защитой материальное обеспечение граждан при различных событиях в их жизни. Таким образом, страхование выступает как метод нейтрализации населением и хозяйствующими субъектами финансовых потерь.

Финансовые отношения организаций относятся к *децентрализованным финансам* и используются для регулирования и стимулирования экономики и социальных отношений на *микроуровне*. При этом одним из основных

источников формирования финансовых ресурсов является чистый доход в составе совокупного общественного продукта (для организаций – прибыль). Часть чистого дохода направляется на расширенное воспроизводство сферы материального производства для создания децентрализованных финансовых ресурсов. Эти ресурсы находятся в распоряжении хозяйствующих субъектов (предприятий, объединений, организаций), т.е. формируются на микроуровне и используются на затраты по расширению производства. Создаваемые за счет децентрализованных финансовых ресурсов денежные фонды направляются на новые капитальные вложения, увеличение оборотных средств, финансирование научно-технического прогресса, проведение мероприятий по охране природы и т. д.

Одновременно децентрализованные финансовые ресурсы, образуемые за счет части чистого дохода, являются источником расширенного воспроизводства второго элемента совокупного общественного продукта – стоимости рабочей силы (v). Создаваемые за счет децентрализованных финансовых ресурсов целевые денежные фонды направляются на обеспечение социального обустройства работников, дополнительное материальное стимулирование и т. п.

В формировании децентрализованных финансовых ресурсов участвуют заемные и привлеченные средства (кредиты банка, кредиторская задолженность, средства, полученные от выпуска акций, операций с другими ценными бумагами и др.).

Если децентрализованные финансовые ресурсы являются главной формой обеспечения расширенного воспроизводства непосредственно хозяйствующих субъектов, то централизованные финансовые ресурсы являются результатом перераспределения главным образом чистого дохода через налоговые и неналоговые платежи и отчисления. Именно рост чистого дохода в основной форме его выражения – прибыли – обуславливает высокие или низкие темпы роста финансовых ресурсов.

1.4 Финансовые отношения

Производственно-хозяйственная деятельность организаций неразрывно связана с системой денежных отношений. В денежной форме измеряют затраты на производство; ведут расчеты с рабочими и служащими (продукция, предназначенная к реализации, создается трудом работников организаций, которые оплачивают труд работников по его количеству и качеству); поставщиками сырья, топлива, оборудования, инструментов; сопоставлением доходов и расходов определяется результат хозяйственной деятельности (либо прибыль или чистый доход, либо убыток).

Таким образом, организации имеют денежные, экономические отношения с потребителями продукции при получении доходов от ее реализации; при оплате стоимости потребляемых топлива, материалов, сырья – с поставщиками этих материальных ресурсов; при распределении чистого дохода – с государством и т. п. Вся совокупность денежных отношений, посред-

ством которых у организаций и отраслей хозяйства создаются, распределяются и используются фонды денежных средств, выражает содержание финансов организации (рисунок 1.5).

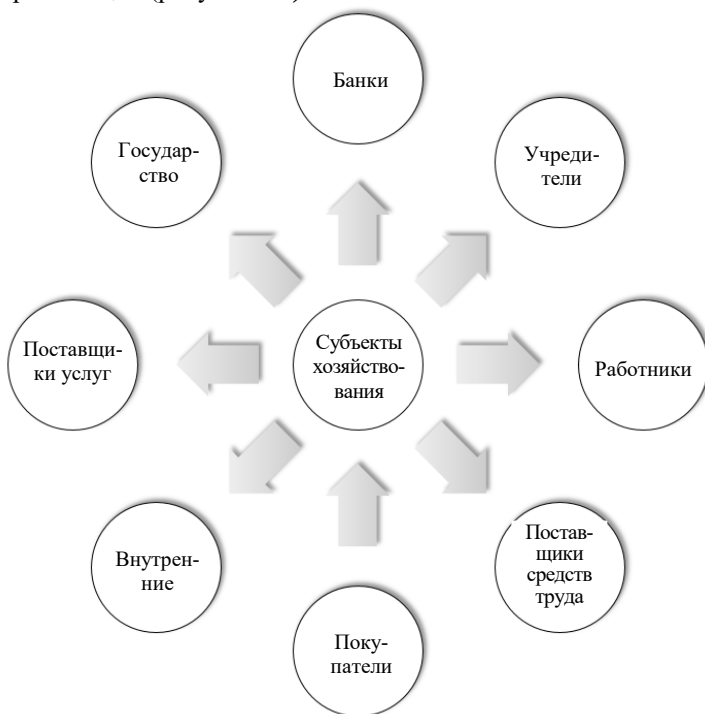


Рисунок 1.5 – Совокупность экономических отношений организаций

Финансы организаций, будучи зависимы от производственно-хозяйственной деятельности, сами активно влияют на нее. Финансовое состояние организаций зависит от того, насколько успешно выполнены производственная программа и задания по повышению эффективности производства. В свою очередь правильная организация финансового хозяйства позволяет своевременно выполнять все денежные обязательства организации и тем самым обеспечивать ее снабжение материальными ресурсами, необходимыми для нормального ведения производственного процесса.

Примером финансовых отношений могут служить следующие отношения:

- отношения между хозяйствующим субъектом и его работниками (по поводу выплаты заработной платы, дивидендов по акциям, применения материальных санкций);
- отношения между организациями и их филиалами, подразделениями (связанные с наделением оборотными средствами, предоставлением им ре-

сурсов для обновления материально-технической базы, подготовкой и повышением квалификации кадров, участием в осуществлении инвестиционных проектов и др.);

- отношения между хозяйствующими субъектами и государством (платежи налогов, финансирование из бюджета отдельных затрат);

- отношения между предприятием и банками (хранение средств данной организации на счетах в банках, депозиты, краткосрочное и долгосрочное кредитование);

- отношения между государством и населением (уплата налогов и сборов, финансирование государством потребностей населения, приобретение облигаций государственных займов);

- отношения между банками и населением (вклады населения в сбербанк и другие банки, приобретение банковских сертификатов, выплаты банками населению дохода по вкладам, сертификатам) и т. д.

Таким образом, финансовые отношения – это экономические отношения между субъектами, которые связаны с формированием, распределением и использованием денежных средств с целью обеспечения потребностей государства, организаций (предприятий, учреждений) и граждан. Характер и содержание финансовых отношений определяются характером денежных отношений.

1.5 Функции финансов

Роль и значение финансов, как неотъемлемой части денежных отношений, во многом определяются тем местом, которое занимают денежные отношения в общих экономических взаимоотношениях в государстве.

Сущность финансов проявляется в их функциях, в которых находит отражение механизм функционирования финансов (рисунок 1.6). Под функциями понимается та «работа», которую выполняют финансы.



Рисунок 1.6 – Функции финансов

Распределительная функция выражается через процесс применения денег, скопленных раньше, для удовлетворения соответствующих нужд и потребностей хозяйственной системы в денежных ресурсах.

Регулирующая функция заключается в контроле и вмешательстве страны в процесс воспроизводства по средствам налогов, муниципальных затрат, муниципальных кредитов.

Контрольная функция отображается через денежный контроль за количественными и высококачественными характеристиками действий улучшения и применения денежных ресурсов.

Стимулирующая функция связана с действием денежной системы на протекающие в настоящей экономике процессы.

Распределительная функция считается важнейшей, в ней в большей степени раскрывается сущность финансов. Действие распределительной функции проявляется при распределении национального дохода, которое происходит в интересах структурной перестройки народного хозяйства, развития приоритетных отраслей экономики (сельское хозяйство, транспорт, энергетика и др.), в интересах и пользу наименее обеспеченных слоев населения (пенсионеры, студенты, одинокие и многодетные матери).

Распределительная функция финансов реализуется в процессе первичного и вторичного распределения (перераспределения) части совокупного продукта (чистого дохода).

Наряду с распределительной функцией финансы выполняют *контрольную* функцию. Будучи инструментом формирования и использования денежных доходов и фондов, финансы объективно отражают ход распределительного процесса. Контрольная функция проявляется в контроле за распределением ВВП по соответствующим фондам и расходованием его по целевому назначению.

В современных условиях финансовый контроль направлен на обеспечение финансового развития общественного и частного производства, ускорение научно-технического прогресса, всемерное улучшение качества работы во всех звеньях экономики.

Через обобщенные финансовые показатели, такие, как выручка, прибыль, рентабельность, ликвидность, оборачиваемость, платежеспособность, фондоотдача и другие, которые в синтезированном виде отражают различные стороны финансово-хозяйственной деятельности субъектов, можно контролировать соблюдение установленных норм и нормативов, эффективность и результативность экономических процессов как на микроуровне, так и на макроуровне. Так, выручка от реализации товаров и услуг отражает в денежном выражении объем, ассортимент и качество продукции, изменение которых обязательно скажется на величине выручки. Поэтому с помощью выручки можно контролировать ритмичность процесса производства и реализации продукции, своевременность расчетов, сравнение результатов работы однородных организаций и т. д.

Контрольная функция финансов в воспроизводственном процессе связана с состоянием финансовой дисциплины, соблюдением установленных норм и правил, выполнением финансовых обязательств перед другими организациями и государством, а также с применением к ее нарушителям финансовых санкций; реализуется данная функция в процессе практической деятельности через осуществление финансового контроля, важнейшей задачей которого является проверка точного соблюдения законодательства по финансовым вопросам, своевременности и полноты выполнения финансовых обязательств.

Финансовый контроль на практике осуществляется через деятельность финансовых органов, налоговых служб и направлен на повышение эффективности общественного производства и управление экономикой страны.

Работники финансовой системы и налоговых служб осуществляют финансовый контроль в процессе финансового планирования, при исполнении доходной и расходной частей бюджетной системы. В современных экономических условиях развития экономики направления контрольной работы, формы и методы финансового контроля постоянно меняются.

Распределительная и контрольная функции – это две стороны одного и того же экономического процесса. Только в их единстве и тесном взаимоотношении финансы могут проявлять себя в качестве категории стоимостного распределения. Инструментом реализации контрольной функции финансов выступает финансовая информация в виде финансовых показателей, которые имеются в бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности. Именно на основании финансовых показателей, их анализа можно увидеть различные стороны работы организации и оценить результаты хозяйственной деятельности, а впоследствии и принять меры, направленные на устранение выявленных негативных моментов.

Стимулирующая функция финансов связана с действием денежной системы на процессы, которые проходят в настоящей экономике, и реализуется через:

- внедрение налоговых льгот (вложения для становления особых финансовых зон, некие приоритетные секторы экономики производства),
- понижение налоговых ставок,
- освобождение от налогов,
- лимитирование налоговой базы.

Помимо распределительной и контрольной функции финансы, по мнению многих авторов, выполняют также регулирующую функцию. Современное состояние экономики любой страны предполагает повышение роли государства в ее развитии и поэтому регулирующая функция связана с вмешательством государства через финансы (государственные расходы, налоги, государственный кредит) в процессе воспроизводства.

Случаями реализации данной функции считаются:

- предоставление дополнительных средств регионам для ликвидации результатов стихийных бедствий;
- обеспечение устойчивости в развитии экономики;

- предотвращение отставания отдельных секторов экономики;
- реализация приоритетных направлений финансового становления;
- уничтожение кризисных явлений;
- использование денежных регуляторов: индексация заработной платы и пенсий, экономическая защита компаний от конкурентной борьбы.

В условиях рыночных отношений финансы должны выполнять стабилизирующую функцию. Ее содержание заключается в том, чтобы обеспечить для всех хозяйствующих субъектов и граждан стабильные условия в экономических и социальных отношениях. Особое значение при этом имеет вопрос о стабильности финансового законодательства, поскольку без этого невозможно осуществление инвестиционной политики в производственную сферу со стороны частных инвесторов.

В современных условиях развития экономики роль финансов существенно возросла, так как от финансового состояния организации зависит ее положение на рынке, конкурентоспособность, выживаемость и перспективы развития.

Роль финансов в экономике Республики Беларусь многообразна, но при этом можно определить три основных ее направления:

- 1) финансовое обеспечение потребностей расширенного воспроизводства;
- 2) финансовое регулирование экономических и социальных процессов;
- 3) финансовое стимулирование эффективного использования всех видов экономических ресурсов.

Первое направление определяет роль финансов в обеспечении потребностей расширенного воспроизводства, которое означает покрытие затрат за счет финансовых ресурсов, т. е. собственных, заемных и привлеченных источников.

Второе направление, определяющее роль финансов в регулировании экономических и социальных процессов или воздействие финансов на развитие экономики, осуществляется через перераспределение финансовых ресурсов. Доказано, что выделение финансовых ресурсов обеспечивает соответствующее увеличение темпов развития отрасли или региона и наоборот, прекращение финансирования может задушить любое производство.

Финансовое стимулирование эффективного использования всех экономических ресурсов – третье направление, определяющее роль финансов в экономике, осуществляется различными методами:

- через рациональное вложение финансовых ресурсов;
- создание поощрительных фондов;
- использование бюджетных стимулов (таких как предоставление налоговых льгот и др.);
- использование финансовых санкций (штрафы, пени за несвоевременную уплату налогов, сокрытие доходов и имущества от налогообложения, непредставление налоговых деклараций и т. п.).

2 ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА, ЕЕ ИНФРАСТРУКТУРА И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

2.1 Общее понятие финансовой системы государства

Многообразие форм образования и использования финансовых ресурсов, соответственно и участников процесса распределения и перераспределения ВВП, предполагает создание комплексной системы управления ими. С этой целью в каждом государстве формируется определенная финансовая система. **Финансовая система** представляет собой совокупность отдельных сфер и звеньев финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями формирования и использования фонда денежных средств, а также различной ролью в общественном воспроизводстве.

Единство отдельных звеньев финансовой системы заключается в том, что:

- все звенья финансовой системы участвуют в формировании и использовании финансовых ресурсов;
- главной целью этих звеньев является удовлетворение потребностей всего общества и его отдельных участников.

Вместе с тем, звенья финансовой системы имеют определенные отличия, которые в основном отражают уровень управления, особенности и масштабы хозяйственной деятельности отдельных субъектов. К отличительным признакам относятся:

- формы и методы формирования и использования финансовых ресурсов;
- цели и конкретные задачи, которые подчинены экономическим интересам общества в целом, отдельным коллективам или индивидуальным их членам.

В большинстве экономически развитых государств структура финансовой системы отражает государственное устройство и экономические основы хозяйствования. В соответствии с этим она включает общегосударственные финансы и финансы самостоятельных хозяйственных субъектов.

Каждой сфере и звену финансовой системы присущи определенные свойства и функции, не повторяющиеся в других, однако каждое звено взаимодействует с другими и может интегрироваться с ними, что является признаком целостности финансовой системы.

Следует отметить, что собственная специфика каждого звена финансовой системы связана с различным влиянием на процесс воспроизводства. Так, при существовании в обществе материального и нематериального производства адекватно им функционируют и финансы материальной и нематериальной сфер. Вместе с тем данные сферы весьма многообразны. Нап-

пример, материальное производство осуществляется многообразными организациями: промышленными, сельскохозяйственными, строительными, транспортными и др. Соответственно им существуют финансы промышленности, сельского хозяйства и т. д. В свою очередь промышленные организации, исходя из их специфики, могут быть машиностроительными, химическими, перерабатывающими и т. д. Соответственно им существуют и финансы. Подобное выделение финансовых отношений существует во всех отраслях материального производства.

В зависимости от форм собственности в сфере материального производства функционируют финансы государственных и негосударственных организаций, совместных и кооперативных организаций, общественных организаций и т. д.

Нематериальное производство (деятельность) также весьма многообразно. Существует деятельность, связанная с разработкой, рассмотрением, утверждением и исполнением основного финансового плана страны, государственным управлением, банковской деятельностью, социальным обеспечением, государственным страхованием, просвещением, здравоохранением, наукой, торговлей, бытовым обслуживанием, жилищно-коммунальным хозяйством, обороной страны, спортом, кинематографией и т. д. Отсюда имеются и соответствующие финансы: государственный бюджет, финансы социально-культурных учреждений, финансы бюджетных организаций, финансы страхования и т. д.

Конституция Республики Беларусь регламентирует основные положения финансовой системы государства, при этом:

- определяется финансово-кредитная система и финансовые средства субъектов финансовой деятельности;
- проводится единая бюджетно-финансовая, налоговая, денежно-кредитная и валютная политика;
- устанавливается основа банковской системы Республики Беларусь, которая определяется как двухуровневая. Важным моментом в деятельности Национального банка Республики Беларусь является его конституционное исключительное право эмиссии денег, он также регулирует кредитные отношения, денежное обращение, определяет порядок расчетов.

Всем этим проблемам посвящен раздел VII Конституции Республики Беларусь. Однако этим разделом не ограничиваются конституционные основы финансовой деятельности Республики Беларусь.

Многие статьи других разделов Конституции Республики Беларусь являются основополагающими началами той или иной сферы финансовой деятельности. Так, ч. 3 ст. 7 обязывает своевременно доводить до сведения нормативные правовые акты государственных органов, в том числе и в отношении налогового законодательства. Статья 56 Конституции Республики Беларусь возлагает на граждан обязанность участвовать в финансировании

государственных расходов путем уплаты государственных налогов, пошлин и иных платежей.

Системный анализ норм Конституции Республики Беларусь дает основания полагать, что и ряд других ее статей прямо или косвенно регулирует общественные отношения, связанные с финансовой деятельностью.

Исходя из вышеизложенного следует, что финансовая система представляет собой совокупность обособленных, но взаимосвязанных сфер и звеньев финансовых отношений и соответствующих им финансовых учреждений, организующих формирование, распределение (перераспределение) и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Через финансовую систему государство воздействует на формирование централизованных и децентрализованных денежных фондов, используя налоги, государственный бюджет, государственный кредит и т. д.

К финансовой системе непосредственно примыкает и тесно взаимодействует с ней кредитная система. Она представляет собой совокупность кредитных отношений и институтов (учреждений), организующих эти отношения. Но следует иметь в виду, что в отличие от финансовой системы кредитная система оперирует только возвратными денежными средствами. Поэтому является правомерным не включать кредитную систему в финансовую и рассматривать ее как самостоятельную. Обе системы совместно оказывают огромное воздействие на все стороны социально-экономического развития страны.

2.2 Сферы и звенья финансовой системы государства

Сложность и многогранность финансовых отношений обуславливает необходимость классификации их по сферам функционирования, которые включают различные звенья. Государственная финансовая система Республики Беларусь включает в себя две крупные сферы: финансы хозяйствующих субъектов различных форм собственности (децентрализованные финансы); общегосударственные (централизованные) финансы (рисунок 2.1).

Состав финансовой системы Беларуси характеризуется такими звеньями внутри каждой сферы, которые выражают государственное устройство и экономические аспекты хозяйственной деятельности.

Общегосударственные (государственные) финансы характеризуют собой систему денежных отношений, связанных с формированием централизованных фондов денежных средств и использованием их для выполнения государством своих функций. Для данной сферы финансовой системы характерно формирование фондов денежных средств путем распределения и перераспределения национального дохода, созданного в отраслях материального производства.



Рисунок 2.1 – Сферы финансовой системы государства

В состав общегосударственных финансов включаются следующие звенья:

- государственный бюджет (республиканский и местные бюджеты);
- государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды;
- государственный кредит.

Государственный бюджет является одним из ведущих звеньев финансовой системы. С его помощью концентрируется значительная часть финансовых ресурсов государства. Бюджет государства – это баланс его доходов и расходов. Доходная часть бюджета формируется в основном за счет налогов с юридических и физических лиц. Решающую часть расходов бюджета составляют денежные средства, направленные на финансирование отраслей экономики и социально-культурные мероприятия.

Внебюджетные фонды как звено государственных финансов представляют собой средства правительства и местных органов власти, связанные с финансированием расходов, не включенных в бюджет. Формирование внебюджетных фондов осуществляется за счет обязательных целевых отчислений хозяйствующих субъектов. К числу таких фондов относится Фонд социальной защиты населения.

Важным звеном общегосударственных финансов является государственный кредит, посредством которого осуществляется формирование дополнительных финансовых ресурсов государства за счет мобилизации временно свободных средств населения, организаций и учреждений.

Объективная необходимость существования государственного кредита объясняется нехваткой средств государственного бюджета на удовлетворение потребностей общества, наличием бюджетного дефицита, государственный кредит может быть внутренним (размещаемый внутри страны) и внешним (размещается в других странах).

Финансы хозяйствующих субъектов представляют собой систему финансовых отношений, связанных с формированием и использованием денежных фондов организаций (децентрализованных ресурсов) (рисунок 2.2).



Рисунок 2.2 – Финансы хозяйствующих субъектов

Решающую роль в национальной экономике играют финансы организаций материального производства, которые непосредственно обслуживают производство, кругооборот средств организаций. Именно здесь создается наиболее значимая часть финансовых ресурсов организаций, весомая доля которых посредством налогов направляется на формирование доходной части государственного бюджета.

К финансам организаций материального производства относятся: финансы организаций промышленности; сельского хозяйства; строительства; грузового транспорта; связи; торговли и заготовок и др. (рисунок 2.3)

К непроизводственным финансам относятся следующие финансовые звенья: финансы образования; культуры и искусства; здравоохранения и физической культуры; науки и научного обслуживания; пассажирского транспорта; жилищно-коммунального хозяйства и бытового обслуживания; коммерческих, страховых, кредитных и других учреждений; общественных организаций; обороны страны и др.



Рисунок 2.3 – Финансы организаций материального производства

В зависимости от формы собственности в составе финансовой системы различают финансы организаций, учреждений и организаций, основанных на формах собственности, представленных на рисунке 2.4.

В зависимости от размера организаций различают финансы крупных и малых организаций. К малым относятся вновь создаваемые организации с ограниченной численностью работников. Они дифференцируются по отраслям: в промышленности – до 200 человек, в науке и научном обслуживании – до 100, в строительстве, общественном питании, бытовом обслуживании – до 59, в отраслях непроизводственной сферы – до 25 человек.

В условиях дальнейшего развития рыночных отношений все организации материального производства и часть организаций непроизводственной сферы осуществляют свою деятельность на началах коммерческого расчета.

Гражданский кодекс Республики Беларусь разграничивает субъекты хозяйствования (юридические лица) на коммерческие и некоммерческие организации.



Рисунок 2.4 – Формы собственности хозяйствующих субъектов

Коммерческими организациями, согласно ст. 46 Гражданского кодекса Республики Беларусь, являются те юридические лица, которые преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и (или) распределяющие полученную прибыль между участниками.

Некоммерческими организациями признаются те организации, которые не ставят своей целью извлечение прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками (общественные или религиозные организации, благотворительные и иные фонды и др.).

Специфической составной частью финансовой системы государства являются органы управления финансами.

Состав финансовой системы государства во многом зависит от того, является государство федеральным или унитарным, Республика Беларусь – унитарное

государство и поэтому в составе ее финансовой системы отсутствует такое звено, как финансы федеральных органов власти (в отличие от России).

Рассмотренные сферы и звенья финансовой системы взаимосвязаны и заключается это в том, что все они в совокупности оказывают серьезное воздействие на процессы формирования фондов денежных средств, которые используются затем на финансирование многочисленных мероприятий, предусмотряемых в финансовых планах разного уровня.

2.3 Управление финансовой системой государства

Управление финансами представляет собой действия государства, направленные на выработку, реализацию и совершенствование финансовой политики, которая конкретизируется в стратегии и тактике использования финансов для достижения поставленных задач по экономическому и социальному развитию. Выработанные стратегии и тактика организации государством финансовых отношений представляют собой финансовую программу, или финансовую политику.

В свою очередь финансовая политика является составной частью экономической политики и поэтому определяется факторами, приведенными на рисунке 2.5.

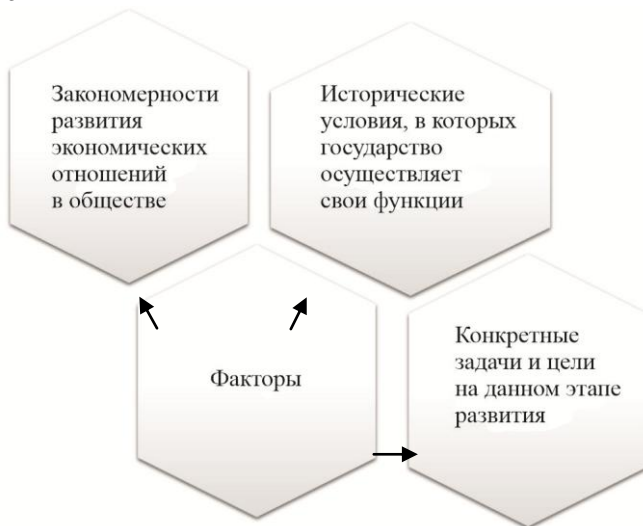


Рисунок 2.5 – Факторы, определяющие финансовую политику

Процесс управления финансами – это создание, применение, проверка соблюдения, изучение, анализ и совершенствование форм финансовых отношений, предназначенных для реализации целей и задач, намеченных финансовой политикой.

Формы финансовых отношений – это законодательно оформленные в виде нормативных актов объективные финансовые отношения. Например, финансовые отношения государства с организациями существуют в формах различных налогов, положений о финансировании за счет государства и т. п.

Управление финансовой системой – это целенаправленное воздействие субъекта на объект управления. В управлении финансами можно выделить объекты и субъекты:

- в качестве объектов управления выступают виды финансовых отношений, связанные с формированием, распределением и использованием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств;

- субъектами управления являются те организационные структуры, которые осуществляют управление. Субъектами управления на макроуровне являются Президент, Правительство, Министерство финансов, Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь, исполнительные органы внебюджетных фондов, а на микроуровне – финансовые управления, службы, отделы.

В управлении финансами выделяют элементы, приведенные на рисунке 2.6.



Рисунок 2.6 – Элементы управления финансовой системой

Первым элементом процесса управления выделяют финансовый анализ, в задачу которого входит формирование информации, необходимой для принятия управленческих решений, исходя из сложившейся ситуации, про-

явившихся тенденций, выявленных проблем. В качестве источников информации данного элемента выступают бухгалтерская, статистическая, оперативная документация, отчетность.

Согласно элементу финансового прогнозирования, выявляется ожидаемое в перспективе состояние финансовых ресурсов и потребность в них субъектов финансовой системы, а также возможные варианты осуществления финансовой деятельности. Оно является предпосылкой финансового планирования.

В ходе финансового планирования устанавливают параметры финансовой системы, величину и источники получения финансовых ресурсов, а также направления их использования, степень соответствия поступлений и затрат, допустимый уровень дефицита финансовых ресурсов и источники его финансирования. Основой финансового планирования служат составление и принятие бюджетов и финансовых балансов, а также разработка и утверждение финансовых разделов целевых программ и бизнес-планов.

Следует отметить, что в составе задач финансового планирования и прогнозирования можно выделить:

- определение источников и объема денежных доходов;
- распределение денежных доходов и их использование;
- изучение и реализацию возможностей увеличения доходов и сокращения расходов.

Отмечая важность финансового планирования и прогнозирования в управлении, следует выделить основные этапы, приведенные на рисунке 2.7, с которыми связано осуществление этих элементов.

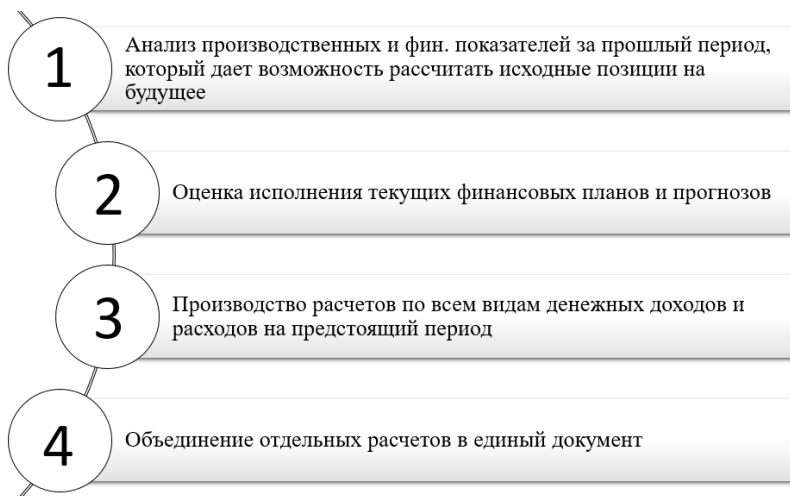


Рисунок 2.7 – Этапы финансового планирования и прогнозирования

Изучение опыта управления финансами позволило установить, что при планировании находит применение метод от достигнутого уровня. При всей простоте этот метод в современных условиях обладает существенным недостатком, так как не способствует рациональному использованию ресурсов.

Более прогрессивным методом в финансовом планировании является нормативный. Этот метод состоит в расчете показателей финансового плана на основе научно-обоснованных финансовых нормативов, устанавливаемых на несколько лет. Преимущества этого метода состоят в том, что он позволяет устранить недостатки метода экстраполяции.

В процессе управления финансовой системой выделяют, как элемент, оперативное управление, которое осуществляется с целью реагирования на складывающуюся ситуацию, принятия текущих решений, корректировки финансовых планов в связи с возникшими обстоятельствами и новыми задачами. В теории финансов кроме оперативного управления выделяют и стратегическое (общее) управление. Стратегическое управление выражается в определении финансовых ресурсов через прогнозирование на перспективу, установлении размера финансовых ресурсов для осуществления финансовых программ и др.

Следующий элемент – финансовый контроль – обеспечивает обратную связь в цепи управления финансами и предоставляет органам управления информацию о соблюдении законов, правил, норм расходования, использования финансовых ресурсов и исполнении бюджетов.

Заключительный выделенный элемент управления – учет финансовых ресурсов – выявляет их наличие на текущий момент, динамику изменения, резервы.

Управление финансовой системой связано с использованием таких категорий как финансовый механизм, финансовый рычаг, финансовые стимулы и нормативы.

Финансовый механизм – совокупность согласованных между собой, выработанных на основе финансовой политики форм осуществления финансовых отношений, предназначенных для решения социально-экономических задач общества на данном этапе его развития

Финансовый рычаг – форма финансовых отношений, являющаяся частью финансового механизма, при помощи которой осуществляется материальное воздействие на экономические интересы субъекта (организации, учреждения, отдельного работника).

Финансовые стимулы представляют собой возможность той или иной формы финансовых отношений (или финансового рычага) материально воз-

действовать на деятельность субъекта с целью заинтересовать его в наилучших результатах своей работы.

Финансовые нормативы – это весомость, размер финансового рычага. Таким образом, финансовые нормативы обеспечивают реальность, результативность финансовых рычагов.

2.4 Органы управления финансами, их задачи и функции

Отдельной сферой финансовой системы являются органы управления финансами, которые организуют деятельность всех других сфер.

Государство осуществляет руководство финансами, регулирует и направляет финансовую деятельность через свои законодательные и исполнительные органы, которые наделяются соответствующей компетенцией.

Согласно Конституции Республики Беларусь (ст. 90, 97, 98) высшим законодательным и представительным органом Республики Беларусь является Парламент – Национальное собрание Республики Беларусь, состоящее из двух палат – Палаты представителей и Совета Республики.

Представительные органы в лице Национального собрания обсуждают и утверждают республиканский бюджет, принимают законы о бюджете, налогах и сборах и другие законы в пределах своей компетенции, определенной Конституцией Республики Беларусь.

Наряду с Парламентом регламентация деятельности финансовой системы осуществляется Президентом страны – в форме законов, указов, декретов (имеющих силу закона), имеющих главенствующее значение в регулировании финансовых отношений во всех сферах финансовой системы.

Согласно ст. 89 Всебелорусское народное собрание – высший представительный орган народовластия Республики Беларусь, определяющий стратегические направления развития общества и государства, обеспечивающий незыблемость конституционного строя, преемственность поколений и гражданское согласие.

Исполнительную власть в стране осуществляет Правительство Республики Беларусь. Оно в соответствии со ст. 107 Конституции Республики Беларусь разрабатывает и представляет Президенту страны для внесения в Парламент проект республиканского бюджета и отчет о его исполнении, обеспечивает проведение данной финансовой, кредитной и денежной политики, занимается другими финансовыми вопросами государства, изучает постановления и распоряжения по вопросам финансов.

Кроме указанных высших органов государственной и исполнительной власти в финансовой деятельности страны участвуют специальные органы: Министерство финансов, Министерство по налогам и сборам, Государственный таможенный комитет Республики Беларусь, финансовые управле-

ния (отделы) отраслевых министерств, финансовые отделы субъектов хозяйствования и др.

Центральным, организующим и координирующим органом управления финансами является Министерство финансов Республики Беларусь, которое функционирует в соответствии со специальным Положением о Министерстве финансов Республики Беларусь, утвержденном Правительством Республики Беларусь.

Особенность финансового аппарата состоит в том, что он является частью государственного аппарата, его нельзя включать в состав финансовых отношений. Однако финансовый аппарат оказывает непосредственное воздействие на финансовые отношения, организует их так, чтобы они эффективно воздействовали на все стороны деятельности экономики.

На рисунке 2.8 показана общая схема управления финансами в Республике Беларусь.



Рисунок 2.8 – Звенья органов управления финансовой системой

Органы общего управления определяют стратегию развития, финансовую политику государства, утверждают законодательные акты, в том числе финансовые, и осуществляют общий финансовый контроль за их исполнением.

Помимо органов общего управления важную роль в системе управления финансами играют специальные органы, осуществляющие *оперативное управление финансами*: Министерство финансов, Министерство по налогам и сборам, Национальный банк РБ. Они проводят в жизнь финансовую политику государства.

К органам отраслевого управления финансами относятся финансовые управления министерств и ведомств; финансовые управления (отделы) организаций, учреждений.

Управление финансами в *отраслевых министерствах* осуществляют финансовые управления (отделы), на которые возложены функции:

- составление сводных финансовых планов и прогнозов и контроль за их реализацией;
- проведение мероприятий по повышению рентабельности и максимальному увеличению денежных накоплений в отраслях;
- контроль за эффективным использованием основного и оборотного капитала на организациях;
- контроль за состоянием расчетов в целом по отраслевому министерству по платежам в бюджет, расчетам с поставщиками и покупателями, а также по заработной плате с рабочими и служащими;
- финансирование подведомственных организаций и учреждений, руководство их финансовой деятельностью и т. п.

В низовых звеньях хозяйственного управления, т.е. в организациях и других структурах, управление финансами, как правило, осуществляют финансовые отделы, а при их отсутствии – другие экономические службы (в частности, бухгалтерии). Они выполняют примерно те же функции, что и финансовые управления (отделы) министерств, но в пределах конкретной организации.

3 ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА, ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ

3.1 Основные элементы финансовой политики государства

Финансовая политика – совокупность мероприятий, разрабатываемых и осуществляемых органами государственной власти и государственного управления в сфере финансовых отношений.

Главным субъектом финансовой политики выступает государство, разрабатывающее стратегию финансового развития общества на отдаленную перспективу и определяющее задачи на предстоящий период, а также средства и пути их реализации.

Объектами финансовой политики являются совокупность финансовых отношений и совокупность финансовых ресурсов, которые формируются и используются в различных сферах и звеньях финансовой системы.

Финансовая политика, как особая сфера деятельности государства, требует законодательного оформления соответствующими нормативными актами.

Стратегической целью финансовой политики является обеспечение экономической, финансовой и социальной стабильности в стране на базе экономического роста. Различают три основных типа финансовой политики (рисунок 3.1).

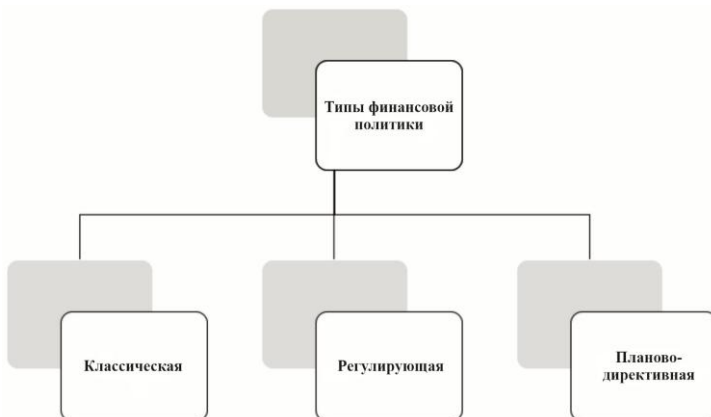


Рисунок 3.1 – Типы финансовой политики

Классическая финансовая политика предусматривает невмешательство государства в экономику, сохранение свободной конкуренции, использование рыночного механизма как главного регулятора хозяйственных процессов. Следствием этого становится ограничение государственных расходов и налогов, обеспечение условий для формирования и исполнения сбалансированного бюджета.

В основе регулирующей финансовой политики лежит экономическая теория Дж. М. Кейнса: государство должно осуществлять вмешательство в циклическое развитие экономики с помощью определенных финансово-кредитных инструментов (бюджета, налогов, процентных ставок и др.). Основным инструментом такой политики являются государственные расходы, за счет которых формируется дополнительный спрос. Государственные расходы обеспечивают рост предпринимательской деятельности, увеличение национального дохода и способствуют ликвидации безработицы путем финансирования создания новых рабочих мест.

Планово-директивная финансовая политика применяется в странах, использующих административно-командную систему управления экономикой, основана на системе директивных планово-распределительных функций государства и направлена на жесткое выполнение плановых показателей развития экономики. Это вызывает жесткую централизацию и перераспределение через бюджет значительной части финансовых ресурсов, создаваемых в экономике. Данная политика ориентирована на внутренние финансовые ресурсы страны без участия международного капитала.

Основные задачи современной финансовой политики представлены на рисунке 3.2.

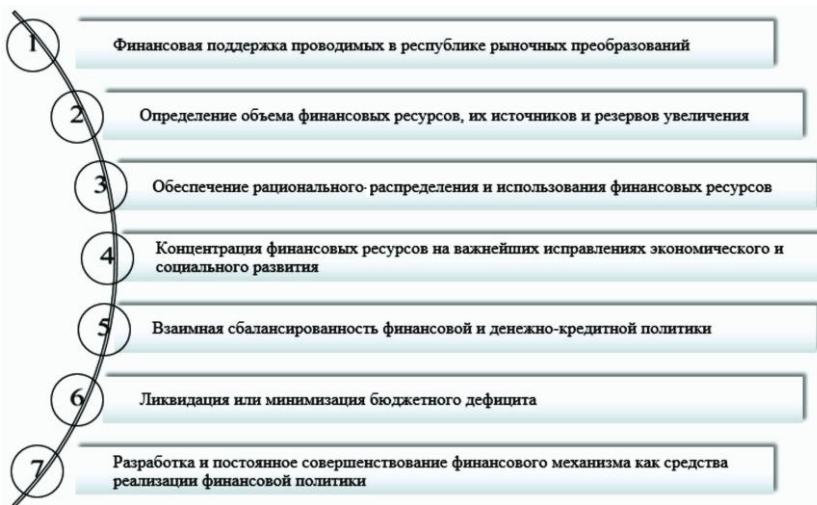


Рисунок 3.2 – Основные задачи современной финансовой политики

Финансовая политика в ее широком понимании включает следующие элементы: налоговую, бюджетную, денежно-кредитную политику (рисунок 3.3).



Рисунок 3.3 – Элементы финансовой политики

Налоговая политика – это целенаправленная деятельность государства, включающая разработку, принятие и реализацию мероприятий в рамках налоговой системы для достижения необходимых обществу экономических и социальных результатов.

В современной экономике роль налогов исключительно велика. Они не только являются основным каналом наполнения доходной части бюджета, но и проявляют себя во всех сферах и звеньях финансовой системы, опосредуют финансовые отношения государства с юридическими и физическими лицами.

Свое назначение в обществе налоги выполняют через присущие им функции (рисунок 3.4).

Цель налоговой политики – обеспечить при минимальных затратах максимально возможную мобилизацию доходов для создания условий экономической и социальной стабильности в обществе.

Налоговый механизм представляет собой совокупность организационно-правовых норм, методов и форм государственного управления налогообложением через систему различных инструментов: изменение перечня применяемых налогов, объема налоговых поступлений; замена одного способа или формы налогообложения другим; дифференциация налоговых ставок; изменение видов налоговых льгот и скидок; полное или частичное освобождение от налогов; отсрочка платежа или аннулирование задолженности; возврат ранее уплаченных сумм и т. д.



Рисунок 3.4 – Функции налогов

Бюджетная политика – это совокупность целей, задач, принимаемых решений и осуществляемых органами власти мер, направленных на распределение фонда денежных средств государства и использование этих средств по отраслевому, территориальному, целевому назначению.

Реализация бюджетной политики осуществляется через бюджетный механизм, представляющий собой совокупность форм бюджетных отношений, методов мобилизации и способов использования бюджетных ресурсов. С помощью бюджетного механизма государство выполняет следующие функции:

- распределяет и перераспределяет валовой внутренний продукт;
- изменяет структуру общественного производства;
- влияет на экономические преобразования и социальные реформы, используя такие специфические инструменты, как бюджетное финансирование, государственные инвестиции, предоставление трансфертов, субсидий, субвенций, дотаций, систему социальных выплат и др.

Денежно-кредитная политика – совокупность мероприятий, направленных на изменение денежной массы в обращении, объемов кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов.

Текущая денежно-кредитная политика направлена на: предоставление кредитов субъектам хозяйствования и населению на более привлекательных условиях; развитие финансового рынка; повышение устойчивости белорусского рубля; внедрение инноваций в банковскую сферу; привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики.

Денежная политика включает две основные части:

1) эмиссионная политика – связана с выпуском денежных знаков и их обращением. От нее зависит обоснованность объема выпускаемых денежных знаков, необходимых для выполнения ими функций обращения и платежа. С этой целью учитываются количество выпускаемых товаров и услуг, уровень цен на них, использование безналичных расчетов, степень развитости кредита и скорость обращения денег;

2) валютная политика – направлена на обеспечение стабильности национальной валюты и своевременное осуществление международных расчетов. Государство централизованно регулирует формирование курсовых тенденций, выгодных для страны, контролирует валютные операции, отслеживает изменения валютного курса и объема золотовалютного резерва. Эффективность регулирующих действий достигается посредством создания рациональной правовой базы и ведения постоянного мониторинга.

Кредитная политика государства отвечает за усиление роли кредита в удовлетворении потребностей функционирования и развития хозяйствующих субъектов. Расширение кредитных услуг населению – один из важнейших источников финансирования жилищного хозяйства и способ увеличения спроса на продовольственные и промышленные товары.

3.2 Понятие и сущность государственного бюджета

Государственный бюджет, являющий одним из основных инструментов осуществления финансовой политики государства, широко используется в качестве одного из способов преодоления кризисных явлений в экономике, снижения инфляции, социальной поддержки значительной части населения страны, развития малого бизнеса и внешнеэкономической деятельности и т. д.

Государственный бюджет – основной финансовый план государства, отражающий экономические отношения по поводу формирования, распределения основного общегосударственного фонда денежных средств.

По своей экономической сути государственный бюджет представляет экономическую категорию, которая отражает формирование и распределение централизованного фонда финансовых ресурсов государства. Материальной основой государственного бюджета являются финансовые ресурсы, которые образуются в результате распределения и перераспределения национального дохода. Этот процесс опосредствуют экономические отношения, возникающие между государством и отдельными звеньями хозяйства и населения.

Основные функции, которые выполняет государственный бюджет, приведены на рисунке 3.5.

Содержание функций бюджета, формы и методы их реализации во многом зависят от типа экономической формации. В рыночной экономике эко-

номические отношения в основном формируются под воздействием рынка, соответственно происходит образование стоимостных пропорций в распределении ВВП между участниками воспроизводства. Государство воздействует на эти процессы экономическими методами, пытаясь обеспечивать приоритеты в хозяйстве и социальной сфере. Соответственное направление получают и функции основного централизованного финансового фонда государства – бюджета.



Рисунок 3.5 – Функции государственного бюджета

Посредством распределительной функции происходит распределение и перераспределение ВВП и национального дохода между отдельными отраслями народного хозяйства, материальной и социально-культурной сферой. Эти процессы тесно связаны с **регулирующей функцией бюджета**, которая посредством применения разных методов влияет на формирование доходной и расходной частей бюджета. В основном выделяют косвенные и прямые методы. К косвенным следует отнести налоги, субсидирование, выдачу беспроцентных или льготных кредитов. Налоги, которые в обязательном порядке взимаются с доходов юридических и физических лиц, регулируют рентабельность отдельных видов товаров, услуг и работ. Впоследствии эти суммы концентрируются в бюджете и используются на общегосударственные нужды. Метод выдачи субсидий используется лишь для отдельных отраслей, организаций для выравнивания экономических условий их деятельности (жилищно-коммунальное хозяйство, сельское хозяйство, транспорт и т. п.). Льготное кредитование направлено на расширение источников финансирования жилищного строительства населения, венчурного капитала и др.

Прямые методы выражаются в непосредственном бюджетном финансировании социальной сферы, крупных программ в области экологии, развития наукоемких отраслей, фундаментальных научных исследований, финансовой поддержке малого бизнеса и др.

Для обеспечения бесплатного медицинского обслуживания, определенного уровня образования, содержания нетрудоспособных граждан и многих других социальных и культурных мероприятий направляется значительная часть расходов государственного бюджета. За счет государственного бюджета финансируется содержание административных органов управления, которые обеспечивают управление экономическими и социальными процессами, а также безопасность страны.

Учитывая особое значение государственного бюджета в развитии экономики и повышении социального и культурного уровня населения, государство придает ему силу закона, посредством утверждения его объема и структуры на соответствующий период времени.

В процессе составления и исполнения бюджета осуществляется постоянный **контроль** за своевременной и полной мобилизацией всех источников поступлений, а также за рациональным расходованием бюджетных ресурсов. Этот контроль возложен на все органы управления, налоговые службы, финансовые структуры и непосредственных распорядителей кредитов.

3.3 Бюджетное устройство и принципы построения бюджетной системы государства

Для выполнения своих функций государственный бюджет создает разветвленную сеть самостоятельных структур, которая содействует своевременной аккумуляции финансовых ресурсов и рациональному их распределению между отдельными звеньями и сферами хозяйства. В соответствии с Законом о государственном бюджете формируется организационно-правовая структура, которая характеризует бюджетное устройство любого государства. Бюджетное устройство отражает государственное устройство данной страны и определяет содержание бюджетной системы, а также принципы ее построения.

В странах с федеральным устройством бюджетная система, как правило, включает в себя три звена:

- федеральный бюджет (высший уровень бюджетной системы), который финансирует общенациональные задачи государства;
- региональные бюджеты отдельных республик. Эти бюджеты предназначены для финансирования мероприятий, предусмотренных в планах развития соответствующего региона;
- местные бюджеты, которые предназначены для выполнения функций местных органов власти.

Ведущим звеном бюджетной системы Республики Беларусь является республиканский бюджет, в котором концентрируется примерно половина бюджетных ресурсов государства и социально-культурных учреждений республиканского подчинения.

Республиканский бюджет перераспределяет финансовые ресурсы между местными бюджетами (областями и городом Минском) для выравнивания их экономического и социально-культурного развития. Местные бюджеты в основном, обеспечивают развитие местного хозяйства, благоустройство территории и финансирование социально-культурных мероприятий местного значения. Все звенья бюджетной системы тесно взаимосвязаны между собой, дополняют друг друга, что во многом способствует удовлетворению общегосударственных потребностей. В целом, бюджетная система Республики Беларусь строится на основе следующих принципов: единства бюджетной системы, полноты, реальности, гласности и самостоятельности всех бюджетов, входящих в бюджетную систему Республики Беларусь.

Единство бюджетной системы обеспечивается единой законодательной базой, формой бюджетной документации, использованием общей бюджетной классификации, единой информационной базой данных, представлением необходимой статистической и бюджетной информации о республиканском и местных бюджетах для составления консолидированного бюджета, согласованными принципами бюджетного процесса. Единство бюджетной системы основано на взаимодействии бюджетов, осуществляемом через использование регулирующих доходов, создание целевых бюджетных фондов, их частичное перераспределение.

Полнота бюджетов обеспечивается включением в них в полном объеме всех налогов, определенных законодательством Республики Беларусь, других обязательных платежей и иных поступлений, а также определением размера и порядка расходования денежных средств.

Реальность бюджетов подтверждается финансированием расходов исходя из объема реально поступающих доходов и средств, привлекаемых для покрытия дефицита бюджета.

Гласность бюджетов достигается доведением до граждан через средства массовой информации хода обсуждения и принятия закона о бюджете, решений местных Советов депутатов о соответствующем местном бюджете на очередной финансовый (бюджетный) год. Утвержденные бюджеты и отчеты об их исполнении публикуются в печати, кроме сведений, отнесенных к государственным секретам в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь.

Республиканский бюджет и местные бюджеты всех уровней являются самостоятельными и отражают доходы и расходы, которыми распоряжаются соответствующие государственные органы. **Самостоятельность отдельных бюджетов** заключается в том, что утверждение республиканского бюджета осуществляется законом Республики Беларусь, местных бюджетов – решениями соответствующих местных органов власти. Соответственно их исполнение возлагается на Правительство Республики Беларусь и местные исполнительные и распорядительные органы на основе бюджетного регулирования. Самостоя-

тельность бюджетов обеспечивается наличием собственных источников доходов и правом соответствующих государственных органов самостоятельно составлять, рассматривать, утверждать и исполнять бюджет.

Правовое и организационное построение бюджетной системы Республики в соответствии с перечисленными выше принципами ее организации обеспечивает успешную реализацию всех поставленных перед бюджетом задач в области динамичного развития экономики и социально-культурной сферы Беларуси.

3.4 Источники формирования государственного бюджета

Финансовая база государственного бюджета формируется за счет установленных источников доходов. Первоначальным источником их образования является национальный доход, часть которого в процессе распределения и перераспределения аккумулируется в централизованном фонде государства.

По экономическому содержанию доходы бюджета представляют собой денежные поступления, которые централизуются в государственном бюджете посредством изъятия части доходов хозяйственных субъектов, населения, а также взимания установленных платежей и сборов.

Источники доходов бюджета отличаются многообразием и в зависимости от различных критериев могут классифицироваться по признакам, приведенным в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Классификация источников доходов бюджета

Классификационные критерии	Группы источников доходов бюджета
1 Методы аккумуляции доходов	1.1 Обязательные платежи: налоги, сборы. 1.2 Необязательные платежи: займы, пожертвования, лотерейные доходы и др.
2 Плательщики	2.1 Юридические лица. 2.2 Физические лица
3 Источники доходов	3.1 Прибыль, доход хозяйственных субъектов. 3.2 Имущество субъектов хозяйствования, граждан и государства. 3.3 Личные доходы граждан. 3.4 Штрафы, удержания
4 Характер поступления платежей	4.1 Текущие – безвозмездные потоки средств, поступающие в виде налогов и сборов, социальных отчислений и поступлений от внешне-экономической деятельности. 4.2 Капитальные доходы – налоги на капитальные активы, доходы от реализации нефинансовых активов, капитальные трансферты и т. п.
5 Территориальная принадлежность	5.1 Доходы республиканского значения. 5.2 Доходы местных бюджетов

Представленная выше классификация в наиболее обобщенной форме характеризует доходы государственного бюджета в соответствии с их социально-экономическим содержанием. К каждой из перечисленных групп относится множество различных видов платежей, которые детализируются в бюджетной классификации, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31 декабря 2008 г. № 208 «О бюджетной классификации Республики Беларусь». В соответствии с данным законодательным актом классификация доходов представляет собой систематизированную группировку доходов республиканского и местных бюджетов, государственных целевых бюджетных и внебюджетных фондов, основанную на нормативных правовых актах Республики Беларусь, определяющих источники их формирования. Классификация доходов по подгруппам, видам, разделам и подразделам утверждается Министерством финансов Республики Беларусь.

Объем доходов бюджета и их структура во многом зависят от конкретной экономической ситуации в стране, содержания финансовой политики государства и финансовой устойчивости субъектов хозяйствования и населения.

Укрепление доходной части бюджета в основном зависит от динамичного развития экономики страны, повышения благосостояния населения, а также непосредственно от результативной деятельности органов государственной власти.

3.5 Расходы государственного бюджета и их роль в удовлетворении общегосударственных нужд

Основным назначением государственного бюджета является финансирование социально-экономического развития республики. С этой целью аккумулируемые в бюджете доходы направляются на финансирование общегосударственных потребностей, к которым можно отнести мероприятия, связанные с подъемом экономики, развитием социально-культурной сферы, безопасностью государства, содержанием административного аппарата управления общественными процессами и т. д.

По своему экономическому содержанию расходы бюджета представляют собой денежные средства, которые направляются и затем используются на предусмотренные в законе о государственном бюджете цели. Расходы бюджета осуществляются в форме бюджетного финансирования отдельных учреждений и организаций. На объем и структуру расходов бюджета в каждом текущем периоде оказывает влияние множество факторов. К основным из них можно отнести:

- конкретную ситуацию в стране и в мире, которая предполагает необходимость решения определенных задач;
- особенности общественного и экономического развития страны и отдельных регионов, определяющие объем и структуру расходов республиканского и местных бюджетов;

– финансовую политику государства, обеспечивающую централизацию государственных средств для покрытия предполагаемых расходов и их рациональное использование для реализации намеченных целей.

Классифицировать расходы бюджета любого государства можно по многим критериям, основные приведены на рисунке 3.6.

К внешним расходам относятся те бюджетные средства, которые направляются на погашение и обслуживание внешнего государственного долга, международное сотрудничество в различных сферах деятельности, отчисления в бюджет Союзного государства и др. Все остальные виды расходов относятся к внутренним расходам.

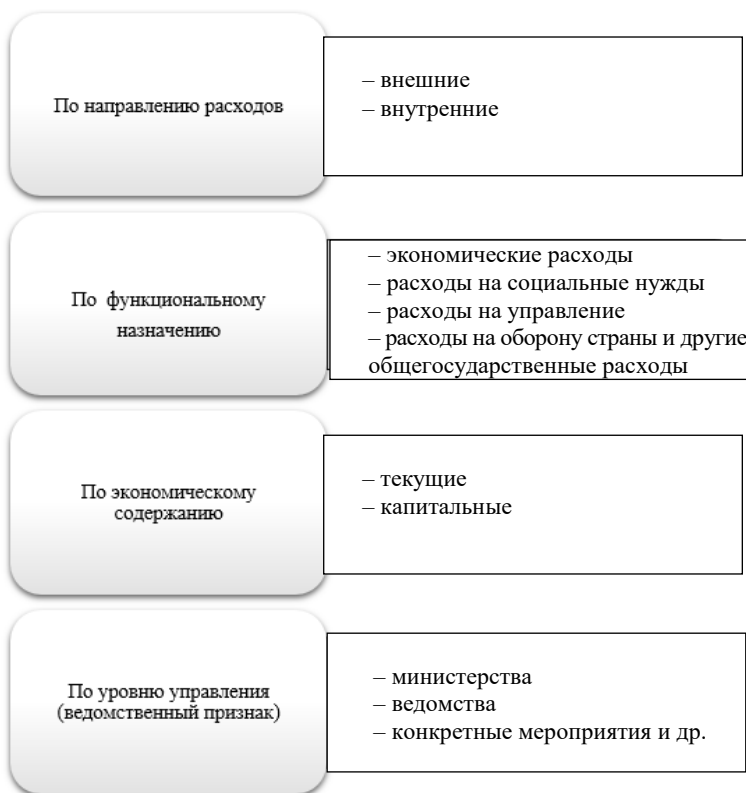


Рисунок 3.6 – Классификация расходов бюджета

Классификация расходов по функциональному назначению позволяет четко определить целевые направления бюджетных средств, связанных с выполнением основных функций государства.

Группировка расходов по экономическому признаку отражает разграничение бюджетных средств на текущие и капитальные нужды. К первой группе расходов относятся текущее финансирование органов государственной власти, текущие расходы социально-культурных мероприятий, финансовая поддержка отдельных отраслей экономики, субъектов малого бизнеса и т. д. К капитальным расходам относятся те бюджетные средства, которые используются на расширение воспроизводства, совершенствование инфраструктуры отдельных административно-территориальных единиц, на модернизацию производства, финансирование инновационных и инвестиционных проектов.

Классификация расходов по ведомственному признаку отражает распределение средств на всех уровнях управления: министерства, ведомства, конкретные организации, учреждения и другие организационные структуры.

Действующая классификация расходов бюджета в Республике Беларусь основывается на принципах функциональности и ведомственности. Как уже отмечалось, функциональная классификация расходов представляет собой группировку расходов республиканского и местных бюджетов, государственных целевых бюджетных и внебюджетных фондов, внебюджетных средств бюджетных организаций, отражающую направление средств на выполнение основных функций соответствующих государственных органов. В бюджетной классификации все расходы распределяются по разделам, подразделам, видам и параграфам.

На первом уровне функциональной классификации расходов выделяются разделы, определяющие расходование средств на выполнение функций государства. На втором уровне расходов в подразделах конкретизируется направление средств на осуществление деятельности государственных органов в определенной области. На третьем уровне детализируются направления расходов по их видам. Четвертый уровень функциональной классификации – это расходы, сгруппированные в параграфы, которые конкретизируют расходование бюджетных ресурсов на определенные мероприятия и направления деятельности.

Выполнение расходной части во многом зависит от рациональной организации исполнения бюджета, т. е. обоснованного распределения бюджетных ресурсов, своевременного перечисления средств непосредственным распределителям кредитов, а также эффективного их использования. В данном процессе принимают участие законодательные и исполнительные органы власти всех уровней управления, отдельные министерства и ведомства, а также конкретные организации и учреждения. Все они несут ответственность за полное и рациональное расходование бюджетных средств, осуществляют постоянный контроль за законностью и экономической целесообразностью освоения выделенных средств.

Бюджет, в котором соотношение доходов и расходов равно, называется сбалансированным. В противном случае говорят о профиците или дефиците госбюджета.

Дефицитом государственного бюджета считается заранее предусмотренное превышение расходов над доходами в бюджете государства.

Для того, чтобы покрыть излишние расходы и восполнить дефицит бюджета, государство может выпускать и продавать ценные бумаги на внутреннем рынке, а также использовать различные бюджетные ссуды. В некоторых случаях возможно использование средств центрального банка.

Антиподом дефицита является профицит, при котором заранее планируется, что доходы в государственном бюджете будут выше, нежели расходы.

Если в процессе исполнения бюджета происходит превышение предельного размера дефицита бюджета или снижение поступлений по доходам бюджета более чем на 10 % от запланированного уровня, то применяются секвестр расходов по незащищенным статьям бюджета или блокирование по отдельным статьям его расходов. В таких случаях секвестр или блокирование применяются для республиканского бюджета в порядке, установленном законом о бюджете Республики Беларусь на очередной финансовый (бюджетный) год, для местных бюджетов – решениями местных Советов депутатов.

Секвестр – это ежемесячное пропорциональное сокращение расходов по незащищенным статьям бюджета в течение оставшегося бюджетного периода. Блокирование – временная приостановка финансирования по отдельным статьям расходов бюджета.

Защищенные статьи – установленные законодательством статьи текущих расходов экономической бюджетной классификации, финансируемые в первоочередном порядке и не подлежащие секвестру или блокированию. Ежегодно законом о бюджете на текущий финансовый год определяются защищенные статьи для республиканского и местных бюджетов.

3.6 Государственный кредит. Государственный долг

Государственный кредит представляет собой одну из форм существования публичных финансов наряду с бюджетами и внебюджетными государственными фондами и входит в число основных способов привлечения государством дополнительных денежных средств и увеличения его финансовых возможностей.

Существование государственного кредита вполне закономерно, поскольку кредитное финансирование расходов государства обусловлено объективным противоречием между действием закона неуклонного возрастания общественных потребностей и ограниченными бюджетными возможностями государства. С расширением экономических и социальных функций государства в условиях рыночной экономики соответствующие расходы неизбежно возрастают. Посредством кредита государство может привлечь дополнительные финансовые ресурсы для их осуществления.

Государственный кредит может быть охарактеризован как экономическая и правовая категория:

– как *экономическая категория* государственный кредит представляет собой систему денежных отношений, возникающих в связи с привлечением государством на основе добровольности временно свободных денежных средств граждан и юридических лиц;

– как *правовая категория* государственный кредит – это самостоятельный институт финансового права, представляющий собой совокупность финансово-правовых норм, регулирующих общественные отношения, складывающиеся в процессе привлечения государством временно свободных денежных средств юридических и физических лиц на условиях добровольности, возвратности, срочности и возмездности в целях покрытия бюджетного дефицита и регулирования денежного обращения, а также предоставления государством денежных средств в кредит зарубежным государствам и иным субъектам международного права.

Государственный кредит отличается от банковского прежде всего тем, что средства, взятые займы государством, как правило, не имеют инвестиционного характера, т. е. не направляются на обеспечение процесса расширенного воспроизводства и создание новой стоимости, а трансформируются в дополнительные финансовые ресурсы, направляются на покрытие всей совокупности государственных расходов.

Государственный кредит совмещает в себе функции финансов и функции кредита. Как элемент финансовой системы, государственный кредит выполняет распределительную, регулирующую и контрольную функции.

Распределительная функция государственного кредита проявляется в перераспределении части вновь созданной стоимости на особых принципах: срочности, возвратности и платности.

Регулирующая функция государственного кредита проявляется во влиянии государства посредством вступления им в кредитные отношения на определенные общеэкономические пропорции: состояние денежной массы, уровень процентных ставок и др.

Контрольной функцией государственного кредита является учет и контроль за целевым и рациональным использованием средств, привлекаемых и выделяемых государством.

Отношения в сфере государственного кредитования строятся на основе определенных **принципов**: добровольности, возмездности, целевой направленности, срочности и возвратности.

Принцип добровольности предполагает свободу усмотрения и волеизъявления субъектов по поводу приобретения различного рода государственных ценных бумаг, что предполагает добровольность вступления в отношения в сфере государственного кредита.

Принцип возмездности означает уплату вознаграждения за пользование кредитными ресурсами, которое, как правило, выражается в виде определенной денежной суммы (процентов). Многообразие видов государствен-

ных займов предполагает иные формы получения дохода (например, натуральная форма при получении выигрыша в виде товара определенного потребительского назначения). Источником погашения государственных займов и выплаты процентов по ним выступают средства бюджета.

Возмездность государственных заимствований предполагает также возможность получения кредитором иных выгод. Законодательство многих стран мира, в том числе и Беларуси, определяя правовой режим заимствований (как правило, внутренних), предоставляет государственным кредиторам налоговые льготы по доходам государственных ценных бумаг и иные преимущества, которые можно рассматривать как дополнительные выгоды (например, освобождаются от обложения подоходным налогом доходы физических лиц, полученные по государственным ценным бумагам Республики Беларусь). Характер данных выгод определяется государством в зависимости от текущей экономической ситуации.

Целевая направленность проявляется в том, что привлекаемые в результате государственного кредита средства имеют специфический целевой характер – они направляются, как правило, на покрытие бюджетного дефицита.

Принцип срочности предполагает, что по истечении срока, на который был предоставлен государственный кредит, он должен быть возвращен. В связи с вышеуказанным принципом государственный кредит может быть краткосрочным (до года) и долгосрочным (свыше года).

Принцип возвратности, который корреспондируется с принципом срочности, означает что кредитно-денежные средства должны быть возвращены, а экономической основой возврата служат непрерывность кругооборота средств и их наличие к сроку возврата ссуды. В данном принципе заключена сущность кредитных отношений.

Экономическая сущность государственного кредита заключается в непроизводительном использовании капитала: средства, привлекаемые при государственном кредите, обычно не участвуют в кругообороте производительного капитала, в производстве материальных ценностей, а идут на покрытие бюджетного дефицита.

Функции государственного кредита представлены на рисунке 3.7.

Государственный кредит на практике реализуется посредством государственных займов. Источником погашения государственных займов и выплаты процентов по ним выступают бюджетные средства. Таким образом, функционирование механизма государственного кредита приводит к появлению государственного долга.

Под государственным долгом понимается совокупность долговых обязательств страны. Государственный долг страны полностью и без условий обеспечивается всем находящимся на территории Республики Беларусь имуществом и другими активами.

Государственные займы, составляющие государственный долг, могут

быть классифицированы по ряду признаков. Основопологающим для всех классификаций долга является его деление в зависимости от субъектов-кредиторов на внутренний и внешний.

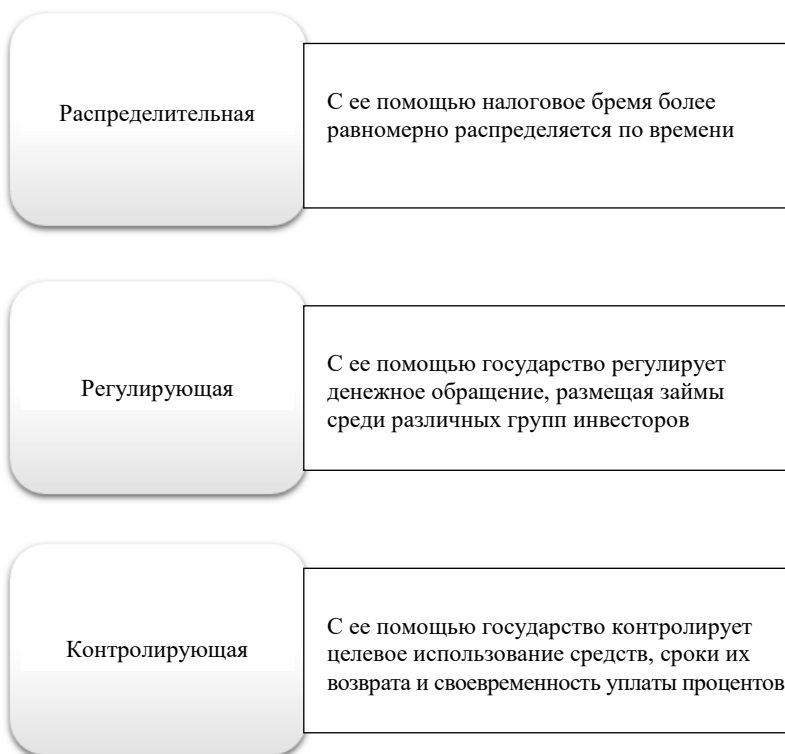


Рисунок 3.7 – Функции государственного кредита

Под **внутренним государственным долгом** понимается выраженная в форме государственных долговых обязательств задолженность Правительства Республики Беларусь перед юридическими и физическими лицами на территории Республики Беларусь. Внутренний государственный долг может быть представлен в виде займов, выпускаемых в форме ценных бумаг от лица Совета Министров Республики Беларусь, кредитов Национального банка Республики Беларусь, других долговых обязательств, гарантированных Правительством Республики Беларусь.

Внешний государственный долг – общая сумма основного долга Республики Беларусь и ее резидентов по внешним государственным займам на определенный момент времени.

Внешние государственные займы привлекаются в виде:

- займов (кредитов) в иностранной валюте (иностранные кредиты), предоставляемых Республике Беларусь как заемщику или резидентам Республики Беларусь под государственную гарантию международными организациями, иностранными государствами, иными нерезидентами Республики Беларусь;

- займов, полученных от размещения на внешних финансовых рынках государственных ценных бумаг в качестве государственных долговых обязательств, формирующих внешний государственный долг.

Целями внешних государственных займов являются:

- покрытие дефицита республиканского бюджета;
- пополнение валютных резервов Республики Беларусь;
- реализация инвестиционных проектов и государственных программ в соответствии с приоритетными направлениями развития экономики республики;

- решение острых социальных и экологических проблем, ликвидации последствий стихийных бедствий;

- импорт сырья, энергоресурсов и других необходимых продуктов и товаров в случае критического положения в обеспечении ими республики;

- поддержка экономических реформ.

Решения о привлечении и использовании иностранных кредитов, а также о предоставлении государственных гарантий по ним принимаются Правительством Республики Беларусь, а в случае привлечения таких кредитов для пополнения валютных резервов Республики Беларусь совместно с Правительством и Национальным банком Республики Беларусь. Указанные решения подлежат согласованию с Президентом Республики Беларусь.

Государственный долг – это сумма всех выпущенных и непогашенных долговых обязательств государства, а также процентов, которые необходимо погасить по соответствующим долговым обязательствам.

Под государственным *внутренним* долгом понимаются долговые обязательства государства перед юридическими и физическими лицами страны. *Внешний* государственный долг – долговые обязательства в иностранной валюте перед правительствами иностранных государств и международными финансовыми организациями.

4 ФИНАНСЫ ТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ИХ РОЛЬ И МЕСТО В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВА

4.1 Сущность финансов транспортных организаций, их роль в финансовой системе и формировании финансовых ресурсов

В современных экономических условиях организация является самостоятельным хозяйствующим субъектом, производящим продукцию, выполняющим работу и оказывающим услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. От ее успешной работы зависит социально-экономическое развитие государства.

Финансы организации – это совокупность экономических отношений, возникающих:

- в процессе формирования производственных и непроизводственных фондов;
- осуществления производства и реализации продукции (работ, услуг);
- образования собственных финансовых ресурсов;
- привлечения внешних источников финансирования, их распределения и использования.

Финансы транспортной организации, как и любой коммерческой организации, отражают экономические явления, возникающие в процессе формирования, использования и распределения денежных средств; они функционируют в рамках финансовой системы государства, занимая исходное определяющее положение (рисунок 4.1).

Таким образом, к финансам организации относятся те экономические отношения, которые непосредственно связаны с формированием, распределением и использованием денежных средств для непрерывного функционирования и развития субъекта хозяйствования, расширения воспроизводства, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей.

Финансы организации, как важнейшая составная часть финансовой системы, по своему содержанию представляют собой совокупность денежных отношений, возникающих у конкретного хозяйствующего субъекта (рисунок 4.2).

Внутренние финансовые отношения в основном связаны с выполнением обязательств перед своими работниками, учредителями, акционерами.

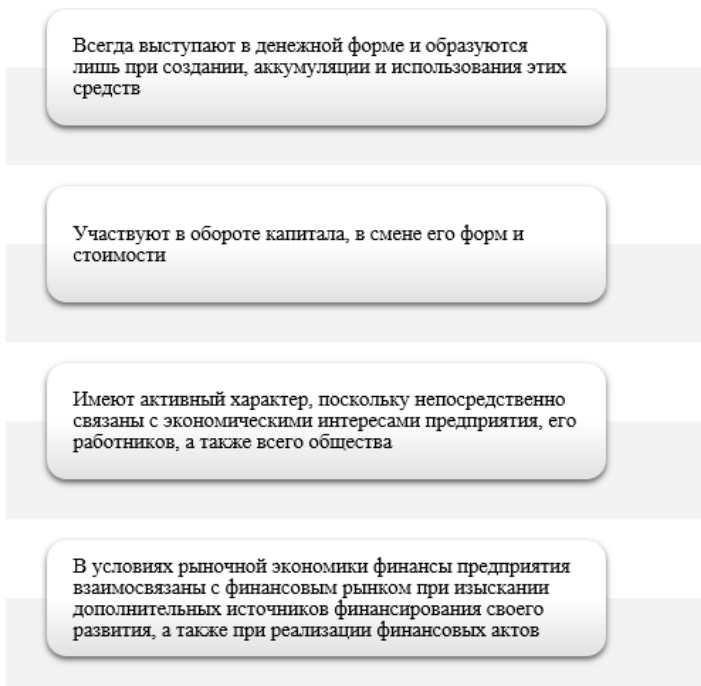


Рисунок 4.1 – Отличительные признаки финансов коммерческой организации

Современный этап развития экономики выявил еще некоторые группы отношений:

- связанные с финансовой несостоятельностью и банкротством организаций, антикризисными методами управления финансами организации в этих условиях;
- возникающие при слиянии, разделении и поглощении организаций и корпораций.

Рассмотренные выше финансовые отношения возникают и сопровождаются процессами формирования, распределения, перераспределения и использования финансовых ресурсов организаций.

Финансовые ресурсы организации – совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), предназначенные для выполнения финансовых обязательств организации, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства. Финансовые ресурсы используются хозяйствующим субъектом в процессе производственной и инвестиционной деятельности. Они находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме лишь в виде остатков денежных средств на расчетном счете в банке и в кассе организации.



Рисунок 4.2 – Денежные отношения между конкретными хозяйствующими субъектами

Частью финансовых ресурсов является **капитал** – ресурсы, вложенные в производство и приносящие доход по завершению оборота (т. е. капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов). Финансовые ресурсы организации по своему происхождению разделяются на составные элементы, приведенные на рисунке 4.3.



Рисунок 4.3 – Классификация капитала как части финансовых ресурсов

Если внешние инвесторы вкладывают денежные средства в качестве предпринимательского капитала, то результатом такого вложения средств является образование привлеченных собственных финансовых ресурсов.

Заемный (ссудный) капитал передается предприятию во временное пользование на условиях платности и возвратности в виде кредитов банков, выданных на разные сроки, средств других организаций в виде векселей, облигационных займов.

Бюджетные ассигнования могут использоваться как на безвозвратной, так и на возвратной основе. Как правило, они выделяются для финансирования государственных заказов, отдельных инвестиционных программ или в качестве краткосрочной государственной поддержки организаций, производство продукции которых имеет общегосударственное значение.

Так, для организаций железнодорожного транспорта перевозки пассажиров в региональном и межрегиональном сообщениях являются убыточными. Часть убытков от пассажирских перевозок погашается бюджетными ассигнованиями, остальная часть – за счет доходов, полученных от грузовых перевозок, т. е. используется так называемая «перекрестная система финансирования».

Организации, заботясь о своей финансовой устойчивости и стабильном месте в современных условиях, распределяют свои финансовые ресурсы по видам деятельности и во времени. Углубление этих процессов приводит к усложнению финансовой работы, использованию в практике специальных финансовых инструментов.

Финансы играют важную роль в хозяйственной деятельности организации и осуществляют процесс распределения и перераспределения стоимости общественного продукта на трех основных уровнях, приведенных в таблице 4.1.

Важную роль играют финансы в обеспечении сбалансированности между материальными и денежными фондами в экономике, предназначенные для целей потребления и накопления. От степени обеспеченности такой сбалансированности во многом зависят стабильность национальной денежной единицы, денежное обращение, состояние платежно-расчетной дисциплины в экономике государства.

Таблица 4.1 – Уровни распределения общественного продукта

Уровень	Характеристика задач финансов на соответствующем уровне
Общегосударственный (национальный) уровень	Обеспечивают формирование финансовых ресурсов государства, используемых для образования государственного бюджета и внебюджетных фондов
Организация	Обеспечивают сферу материального производства необходимыми финансовыми ресурсами и денежными средствами для непрерывного процесса расширенного воспроизводства
Производственный коллектив	С помощью финансов формируются денежные фонды: оплаты труда, материального стимулирования, осуществляются программы социального развития

Сущность финансов организации проявляется в аналогичных функциях, которые присущи общегосударственным финансам. Различия заключаются лишь в сфере и методах их реализации. Финансы организаций, действующие на микроуровне, выполняют следующие функции в пределах данной сферы:

- аккумуляция финансовых ресурсов;
- распределение финансовых ресурсов;
- контроль за эффективным использованием финансовых ресурсов.

Аккумуляция финансовых ресурсов связана с необходимостью обеспечения организации денежными средствами для реализации уставных целей, решения оперативных и стратегических задач. Основными источниками аккумуляции финансовых ресурсов является выручка от реализации продукции и дополнительных услуг. В случае необходимости возможно привлечение заемных средств (кредитов, займов, выпуск ценных бумаг и т. п.). С помощью этой функции организации создают необходимую финансовую базу для непрерывного функционирования и развития.

Распределительная функция направлена на оптимизацию структуры расходов организации с целью создания благоприятных условий для использования имущества, капитала и на этой основе достижения положительных финансовых результатов. С помощью обоснованного распределения финансовых ресурсов обеспечивается рациональная структура имущества, капитала, использование прибыли, других собственных источников, а также привлеченных средств.

Содержание контрольной функции заключается в основном в обеспечении постоянного контроля за экономным расходованием финансовых ресурсов и эффективностью всех намеченных решений. Многообразными являются формы применения контрольной функции, которые реализуются в процессе оперативного контроля за результатами текущей деятельности, своевременным выполнением всех финансовых обязательств, а также за эффективностью инвестиционных проектов.

Финансы транспортных организаций являются исходной основой финансовой системы государства, поскольку охватывают важнейшую часть всех денежных отношений в сфере общественного воспроизводства, где создается общественный продукт и формируется основная масса финансовых ресурсов.

4.2 Классификация финансов организации

Организации, действующие в современных условиях, имеют много общих признаков, которые влияют на экономическое содержание и организацию финансов. К ним, прежде всего, можно отнести: экономическую само-

стоятельность, финансовую независимость, ответственность за результаты своей деятельности и взаимосвязь с другими рыночными категориями. Вместе с тем, они существенно дифференцируются с учетом многих признаков, согласно которым осуществляется классификация их финансов. При этом наиболее распространенной является классификация по следующим критериям (рисунок 4.4).

В зависимости от отраслевой принадлежности и конкретного вида деятельности хозяйственного субъекта дифференцируются структура, объем имущества, капитала, затрат на производство и реализацию продукции, соответственно и финансовые отношения с партнерами. Эти особенности необходимо учитывать при рациональной организации финансов организаций конкретной отрасли (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, торговля, строительство и т. д.).

По форме собственности все организации можно разделить на три группы: государственная, негосударственная и смешанная формы. Форма собственности, прежде всего, оказывает существенное влияние на структуру капитала, а также взаимоотношения организации с государством.

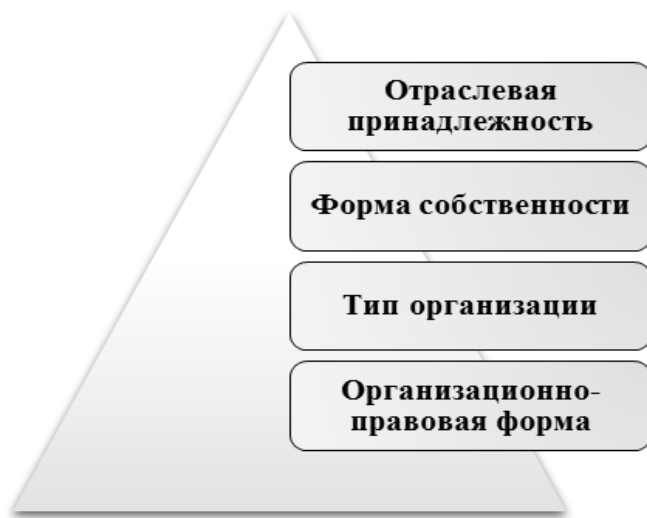


Рисунок 4.4 – Критерии классификации финансов организации

Тип организации характеризуется его масштабом, от объема которого зависит величина и структура всех финансовых категорий. Различают следующие типы: крупные, средние и малые организации.

В зависимости от организационно-правовой формы выделяют финансы хозяйственных субъектов, приведенных в таблице 4.2.

Таблица 4.2 – Организационно-правовые формы организаций

Наименование в зависимости от цели создания	Форма организации	Разновидность и характеристика организаций
Коммерческие организации (цель – извлечение прибыли)	Хозяйственные товарищества	Полное или коммандитное (организации, разделенные на доли (вклады) учредителей уставным (складочным) капиталом)
	Общества	С ограниченной ответственностью (учрежденное двумя или более лицами общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов)
		С дополнительной ответственностью (создается аналогично, различия состоят в том, его участники несут ответственность по обязательствам своим имуществом в пределах, определяемых учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками их вкладам)
		Открытое акционерное общество (общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, предусмотренных законодательством)
		Закрытое акционерное общество (общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции с согласия других акционеров и (или) ограниченному кругу лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции)
	Производственные кооперативы	Организация, участники которой вносят имущественный паевой взнос и принимают личное трудовое участие в деятельности кооператива.

Продолжение таблицы 4.2

Наименование в зависимости от цели создания	Форма организации	Разновидность и характеристика организаций
Коммерческие организации (цель – извлечение прибыли)	Унитарные предприятия	Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия (статья 113 ГК РБ). В форме унитарных предприятий могут быть созданы государственные (республиканские или коммунальные) унитарные предприятия либо частные унитарные предприятия. Имущество республиканского унитарного предприятия находится в собственности Республики Беларусь и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Имущество коммунального унитарного предприятия находится в собственности административно-территориальной единицы и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения. Имущество частного унитарного предприятия находится в частной собственности физического лица (совместной собственности супругов) либо юридического лица и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения. Имущество дочернего унитарного предприятия находится в собственности собственника имущества предприятия-учредителя и принадлежит дочернему предприятию на праве хозяйственного ведения

Окончание таблицы 4.2

Наименование в зависимости от цели создания	Форма организации	Разновидность и характеристика организаций
<i>Некоммерческие организации</i> (отсутствует цель извлечение прибыли, достигаются определенные задачи)	Потребительский кооператив	Объединение граждан и юридических лиц с целью удовлетворения материальных (имущественных) и иных потребностей участников
	Общественные и религиозные организации	Добровольные объединения граждан на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей
	Фонды	Организации, преследующие социальные, благотворительные, культурные и иные общественно полезные цели
	Учреждение	Организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично

С целью создания рациональной системы организации финансов каждая из приведенных выше организаций, исходя из особенностей своей организационно-правовой формы, должна обращать существенное внимание на конкретные условия, в которых она функционирует, специфику деятельности и отраслевую принадлежность, хозяйственные ситуации.

4.3 Особенности транспортного производства, влияющие на организацию экономических отношений в отрасли.

Виды финансовых отношений на железнодорожном и других видах транспорта

На железной дороге и других видах транспорта, в отличие от организаций промышленности, существуют некоторые особенности организации хозяйственной деятельности, обусловленные особенностями производственного процесса и технологии перевозок. С этим связаны и особые формы контроля, применяемые на железной дороге, ее организации, организации других видов транспорта. Среди других видов транспорта железнодорожный отличается особыми условиями и технологией организации перевозок, системой экономических и финансовых взаимоотношений.

Наряду с высокой централизацией управления процессом производства – непрерывное движение поездов по единому графику и расписанию на железнодорожном транспорте, как и на других видах транспорта, – имеются следующие особенности транспортного производства:

1 В процессе транспортного производства не создается нового вещественного продукта, как в промышленности. Транспорт вообще и железные дороги в частности производят перемещение грузов и людей, в результате чего происходит перемена их местонахождения. В транспортной промышленности реализуется не продукт, выходящий из процесса производства, а сам процесс производства – перемещение (движение грузов и людей).

2 Полезный эффект транспорта можно потреблять лишь во время производственного процесса. В связи с этим продукция транспортных организаций оплачивается до совершения процесса производства; пассажиры и отправители грузов вносят деньги перед тем, как будет произведена транспортно полезная для них работа. В организациях транспорта не может быть создан запас готовой продукции, так как нет отделимого от процесса производства готового продукта и потому в балансе организаций транспорта нет нереализованной продукции и незавершенного производства по перевозкам.

3 На железной дороге, кроме того, есть особенность в организации перевозочного процесса. Отдельный цикл производства (перевозок) не заканчивается в границах одной дороги, в то время как каждый цикл производства в промышленности возникает в границах организации и здесь же на ее территории заканчивается, после чего выходит готовый продукт или полуфабрикат. Промышленное предприятие заключает договор только на ту работу, которую оно выполняет.

На железных дорогах перевозка грузов и пассажиров осуществляется по территории, не совпадающей с границами организации (дороги). Договор на перевозку заключает дорога, принимающая груз или пассажиров, а работу выполняют дороги нескольких государств, передавая друг другу перевозимые грузы или пассажиров. В пределах одной организации (дороги) заканчиваются перевозки только в местном и пригородном сообщениях.

Это определяет необходимость централизации выручки от перевозок на доходных счетах дороги и распределение доходов от перевозки грузов и пассажиров между дорогами и отделениями дорог.

Распределение доходов от перевозок между дорогами осуществляется пропорционально тонно-километрам и пассажиро-километрам, выполненным в границах отдельных дорог (доходы за начальную и конечную операции полностью принадлежат дороге отправления и назначения соответственно).

Указанные особенности определяют отличные от промышленности виды финансовых отношений и организацию финансовой работы в организациях железнодорожного и других видов транспорта.

Все группы отношений имеют свои особенности и сферу применения, однако все они носят двусторонний характер и их материальной основой является движение денежных средств. Движением денежных средств сопровождается формирование уставного капитала организации, начинается и завершается кругооборот средств, формирование и использование денежных фондов различного назначения.

Специфика финансов транспорта состоит в том, что в них включены денежные отношения, возникающие в сфере перевозок и связанные с образованием, распределением и использованием фонда денежных средств. Такой фонд необходим для оплаты стоимости материальных ресурсов, использованных в процессе перевозок и производства, для выплаты заработной платы и отчислений на социальные нужды, для образования денежных накоплений (используемых на обновление, реконструкцию, развитие, инвестирование в другие организации), взноса части накоплений в государственный бюджет.

Материальной основой финансов в каждой отрасли хозяйства служит производственный процесс, на транспорте – перевозки грузов, пассажиров, багажа, а также строительство и реконструкция объектов, технических средств.

Финансы железнодорожного транспорта включают семь групп денежных отношений, приведенных в таблице 4.3.

Таблица 4.3 – Основные группы финансовых отношений на железнодорожном транспорте

Группа отношений	Вид финансовых отношений	Характеристика и назначение
Первая	Взаимоотношения организаций железной дороги с органами финансовой системы государства (Министерством финансов, Национальным и другими банками Республики Беларусь и т. д.)	В группу включаются взносы из прибыли и другие отчисления, финансирование из государственного бюджета, кредиты банков, а также расчеты с органами государственного и социального страхования
Вторая	Финансовые отношения, связанные с реализацией выполненных работ, т. е. осуществленных грузовых, пассажирских и других перевозок, а также операций, сопутствующих этим перевозкам (хранение грузов, багажа и др.)	К функциям финансов этой группы относятся планирование доходов, участие в установлении тарифов на перевозки и цен на реализуемую продукцию, осуществление расчетов с потребителями продукции – грузовладельцами и пассажирами – за перевозки, другими дорогами, участниками перевозочного процесса
Третья	Внутриотраслевые финансовые отношения	Группа финансовых отношений связана с финансированием отделений дороги и их структурных подразделений (отраслевых линейных организаций) в зависимости от объема и качества реализуемой продукции – перевозок, работ и услуг

Окончание таблицы 4.3

Группа отношений	Вид финансовых отношений	Характеристика и назначение
Четвертая	Финансовые отношения между железной дорогой и железными дорогами других государств	Группа финансовых отношений связана с финансированием участия каждой дороги в конкретных перевозках и оказанных услугах
Пятая	Финансовые отношения между железной дорогой и организациями объединения	Группа финансовых отношений, связанная с реализацией продукции, выполненных работ и услуг подсобными промышленными и непромышленными организациями и организациями железнодорожного транспорта (установление цен, контроль за уровнем рентабельности вспомогательного производства)
Шестая	Финансовые отношения между железной дорогой, строительными и ремонтными организациями	Расчеты, связанные с оплатой выполненного нового строительства и капитального ремонта технических объектов. Железная дорога оплачивает эти работы согласно установленным ценам (государственным или договорным)
Седьмая	Финансовые отношения между организациями железной дороги и их работниками	Отношения, связанные с оплатой труда, а также с культурно-бытовым обслуживанием работников организаций
Восьмая	Финансовые отношения между поставщиками факторов производства и железной дорогой	Расчеты ведутся через соответствующие учреждения банков

Финансы транспорта составляют часть государственных финансов и включают: по железнодорожному транспорту – финансы железной дороги, промышленных и строительных организаций и организаций, обслуживающих перевозки или осуществляющих ремонт основных фондов и новое строительство; по водному транспорту – финансы речных пароходств и их организаций; по автомобильному – финансы автопарков и облавтоуправлений.

Финансы организаций, пароходств и хозяйственных организаций составляют основу финансов водного транспорта, так как в обороте этих звеньев находится преобладающая часть денежных ресурсов отрасли. Финансы пароходств, являющихся производственными объединениями, по своему значению и целевой направленности почти не отличаются от финансов госу-

дарственных организаций, находящихся на полном хозрасчете. Для финансов пароходств характерны более высокая степень концентрации средств и более широкая сфера перераспределительных отношений. Та же характерная черта присуща и железной дороге, которая является объединением отделений железной дороги и структурных подразделений, входящих в состав каждого отделения железной дороги.

На водном транспорте к финансам относятся также денежные отношения объединений и организаций между собой. Они возникают при расчетах за товарно-материальные ценности, выполняемые перевозки, перегрузочные работы, услуги и при применении санкций за нарушение договорной дисциплины. В результате расчетов образуется денежная выручка, являющаяся основным источником образования денежных фондов и накоплений.

Для финансов водного транспорта характерны денежные отношения пароходств с портами, судоремонтными и судостроительными заводами и другими внутренними подразделениями. Эти отношения связаны с образованием доходов внутрипароходского значения, с использованием прибыли, фондов специального назначения, перераспределением амортизационных отчислений, оборотных средств и т. п. Организация этой части финансовых отношений направлена на укрепление внутрипароходского хозрасчета, а также на обеспечение необходимой централизации финансовых ресурсов с целью более рационального и эффективного их использования.

В самих портах и заводах возникают внутренние финансовые отношения со структурными подразделениями – грузовыми районами, цехами, отделами, участками и т. д. Такие отношения непосредственно связаны с транспортными и производственными процессами, поэтому могут активно влиять на формирование затрат и уровень денежных накоплений. Их стимулирующая роль проявляется полнее в условиях внутрипортового и внутризаводского хозрасчета, который предполагает закрепление за грузовыми районами и цехами оборотных средств и материальных ценностей, фонда заработной платы, средств для премирования и т. д.

4.4 Принципы организации финансов организаций

Первоначальным этапом упорядочения движения финансовых ресурсов и их согласования с производственным процессом становится организация финансовой деятельности любого хозяйственного субъекта. Результатом сознательной деятельности работников каждой хозяйственной единицы является рациональная организация ее финансовой деятельности, которая предполагает установление определенных положений и экономически оправданных методов аккумуляции, распределения и использования финансовых ресурсов. Чтобы достичь намеченной цели необходимо:

- подчинить все управленческие действия, способы аккумуляции и использования финансовых ресурсов общим правилам имущественного и финансового законодательства;

– обеспечить непрерывность денежных потоков в разные периоды времени и тем самым содействовать выполнению финансовых обязательств перед государством и партнерами по бизнесу;

– направлять финансовые ресурсы на реализацию намеченных экономических и социальных задач с учетом предполагаемой финансовой выгоды;

– использовать активные инструменты, формы и методы обоснования всех решений, обеспечивающих стабильность финансового состояния организации и ее рейтинга на рынке.

Эти общие положения целесообразно уточнять, приспособляя их к конкретным условиям деятельности организации и ее окружения.

В крупных организациях организацией финансовой деятельности занимаются финансовые отделы или специальные финансовые службы. В средних организациях эти функции выполняют отдельные финансовые работники, которые в ряде случаев находятся в составе маркетинговых служб или в бухгалтерии. В малых организациях обязанность организации финансов возложена на бухгалтера.

Финансовые службы обосновывают определенную тактику организации финансов. Она базируется на общих правилах регулирования финансовых потоков и учитывает конкретные условия деятельности организации. Ее содержание заключается в обосновании критериев, форм, методов определения и реализации хозяйственных решений с учетом их экономической выгоды.

Деятельность и финансовые отношения организаций должны строиться на определенных принципах, которые приведены в таблице 4.4.

Таблица 4.4 – Принципы организации финансов организации

Принцип	Содержание принципа
Самоуправления или хозяйственной самостоятельности	Предприятие самостоятельно определяет перспективы развития, планирование всей деятельности, определяет направления вложений денежных средств с целью получения прибыли, свои расходы, источники финансирования и т. д. При этом присутствует государственное регулирование отдельных сторон деятельности
Самокупаемости и самофинансирования	Полная окупаемость затрат на производство и реализацию продукцию, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств, банковских и коммерческих кредитов
Материальной заинтересованности в результатах деятельности	Реализация этого принципа обеспечивается достойной оплатой труда, оптимальной налоговой политикой государства, соблюдением экономически обоснованных пропорций в распределении чистой прибыли на потребление и накопление

Окончание таблицы 4.4

Принцип	Содержание принципа
Прогнозирования и планирования	Обеспечивает соответствие объема производства и продаж потребностям рынка с учетом конъюнктуры и платежеспособного спроса; увязывает с тенденциями на рынке уровень текущих затрат и инвестиций
Финансовой устойчивости	Обеспечение финансовой независимости и платежеспособности. Согласно данному принципу требуется соблюдение оптимального удельного веса собственного капитала в его общей величине, а также способность к своевременному погашению краткосрочных обязательств
Создания и обеспечения финансовых ресурсов	Финансовые резервы формируются из чистой прибыли. Средства, направляемые в финансовые резервы, должны использоваться для получения дохода, но находиться в ликвидной форме для быстрого превращения в наличные ресурсы, в случае наступления ситуаций, требующих погашения риска
Контроля за финансово-хозяйственной деятельностью	Систематический внутренний аудит производственной и финансовой деятельности, проводимый финансовыми службами: финансовым отделом, бухгалтерией, ревизионной комиссией
Гибкости и маневренности	Возможность быстрого реагирования, принятия альтернативных решений и лавирования в случае недостижения прогнозных объемов производства и продаж, превышения плановых затрат по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности

Все принципы организации финансов хозяйствующих субъектов находятся в развитии, и для их реализации в каждой конкретной экономической ситуации применяются свои формы и методы, соответствующие уровню развития производительных сил и производственных отношений. При этом указанные принципы находят свое отражение в построении финансовых отношений организаций.

4.5 Содержание и организация финансовой работы в организации

Финансовая работа – специфическая деятельность, направленная на своевременное и полное обеспечение организации финансовыми ресурсами для удовлетворения ее воспроизводственных нужд, активной инвестиционной деятельности и выполнения всех ее финансовых обязательств перед контрагентами.

Предметы финансовой работы в организации представлены на рисунке 4.5.

Финансовые отношения	Финансовые потоки
Построение рациональных схем отношений организации с партнерами по бизнесу и со всеми финансовыми институтами государства, как обязательной предпосылкой формирования ее первичных доходов	Обеспечение их достаточности, своевременности и синхронизации, как обязательных предпосылок финансового равновесия организации, ее финансового благополучия

Рисунок 4.5 – Предметы финансовой работы в организации

Основное содержание финансовой работы заключается:

- в обеспечении финансовыми ресурсами выполнения плановых заданий по основной хозяйственной деятельности, капитальным вложениям, подготовке кадров и удовлетворению социальных потребностей;
- организации взаимоотношений с финансово-кредитной системой и другими хозяйствующими субъектами, т. е. своевременное и полное выполнение обязательств по платежам в бюджет, банкам, вышестоящим организациям, рабочим и служащим;
- сохранении и рациональном использовании основного и оборотного капитала;
- наиболее эффективном использовании финансовых, трудовых и материальных ресурсов;
- выявлении резервов роста накоплений и повышения рентабельности.

Финансовая работа в организациях сложна и многообразна, но по экономическому содержанию в ней можно выделить три основных направления, приведенные в таблице 4.5.

Таблица 4.5 – Направления финансовой работы в организациях

Направление	Содержание работы
Финансовое планирование	Оценка финансового состояния, определение возможностей и резервов дальнейшего эффективного развития
Оперативно-управленческая работа	Мониторинг количественных и качественных характеристик финансовых отношений и финансовых потоков
Контрольно-аналитическая работа	Оценка экономической эффективности деятельности

Финансовое планирование занимает важное место в финансовой деятельности организации. В ходе финансового планирования всесторонне оценивается финансовое состояние, определяются возможности увеличения финансовых ресурсов и выявляются направления наиболее эффективного их использования.

Оперативно-управленческая работа в сфере финансов предполагает постоянный мониторинг количественных и качественных характеристик финансовых отношений и финансовых потоков организации. Основной целью оперативно-управленческой работы является постоянное позитивное воздействие на результативность любой финансовой сделки и хозяйственной операции, совершаемых организацией, и поддержание ее деловой репутации на должном уровне.

Контрольно-аналитическая работа имеет своей целью объективную оценку экономической эффективности, рентабельности и целесообразности каждой сделки, хозяйственной операции. В осуществлении контрольно-аналитической работы большую помощь оказывает бухгалтерия, совместно с которой проверяется правильность составления смет, расчетов окупаемости капитальных вложений, анализируются все виды отчетности, контролируется соблюдение финансовой и плановой дисциплины.

Работа в современных условиях сопряжена с риском вследствие возможных колебаний рыночной конъюнктуры, финансовые вложения организации также связаны с риском получения недостаточного процента дохода по сравнению с темпами инфляции или более доходными сферами приложения капитала, могут иметь место прямые просчеты в разработке производственной программы.

Управление финансами организации осуществляется с помощью финансового механизма. **Финансовый механизм** – система управления финансами организации в целях достижения максимальной прибыли, включающая финансовые методы и инструменты, правовое и информационно-методическое обеспечение управления финансами (таблица 4.6).

Таблица 4.6 – Элементы финансового механизма

Элемент	Характеристика элемента
Финансовые методы	Финансовое планирование, финансовый учет, финансовый анализ, финансовое регулирование и финансовый контроль
Финансовые инструменты	Подразумевают любой контракт, из которого возникает финансовый актив для одной организации и финансовое обязательство или инструмент капитального характера (т. е. связанный с участием в капитале) – для другой организации
Финансовые рычаги	Прибыль, финансовые санкции, арендная плата, цена, дивиденды, налоги, процентная ставка и др.
Правовое обеспечение	Законы, Указы Президента, постановления правительства, приказы и письма министерств и ведомств, уставы организаций и др.

Окончание таблицы 4.6

Элемент	Характеристика элемента
Нормативное обеспечение	Нормы, методические указания, другая нормативная документация
Информационно-методическое обеспечение	Информация (экономическая, коммерческая, финансовая и др.)

Финансовые инструменты включают в себя как первичные инструменты (дебиторская и кредиторская задолженности, акции), так и производные (финансовые опционы, фьючерсы и форварды, процентные и валютные свопы).

Понятия, используемые в определении финансовых инструментов, приведены на рисунке 4.6.



Рисунок 4.6 – Понятия, используемые в определении финансовых инструментов

Операции с финансовыми инструментами всегда сопровождаются финансовыми рисками.

Информационное обеспечение позволяет пользователям финансовой отчетности оценить степень рискованности финансовых инструментов. Основными видами рисков являются ценовой, кредитный, ликвидности или финансирования, денежного потока (таблица 4.7).

Таблица 4.7 – Основные виды рисков

Вид риска	Характеристика риска
Ценовой риск	Включает в себя не только потенциальные убытки, но и потенциальную прибыль. В составе ценового риска выделяют валютный, процентный и рыночный риски. <i>Валютный риск</i> – риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения обменного курса иностранной валюты. <i>Процентный риск</i> – риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения рыночных цен независимо от того, какими факторами вызваны эти изменения. <i>Рыночный риск</i> – риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения рыночных цен
Кредитный риск	Риск того, что один из контрагентов, участвующих в финансовом инструменте, не сможет ликвидировать обязательство и вызовет убытки у второй стороны
Риск ликвидности	Данный риск, или риск финансирования – риск того, что организация может встретиться с трудностями при мобилизации средств для погашения своих обязательств по финансовому инструменту. Он может возникнуть из неспособности быстро продать финансовый актив по стоимости, близкой к его справедливой стоимости
Риск денежного потока	Заключается в том, что величина будущих денежных потоков, связанная с денежным финансовым инструментом, будет колебаться. В случае долгового инструмента с плавающей процентной ставкой такие колебания могут привести к изменению фактической процентной ставки по финансовому инструменту, обычно с изменением его справедливой стоимости

Операции с финансовыми инструментами осуществляются на основе рыночной или справедливой стоимости.

Рыночная стоимость – сумма, которую можно получить от продажи, или необходимо заплатить при приобретении финансового инструмента на активном рынке.

Справедливая стоимость – сумма, на которую может быть обменен актив или за которую может быть погашено обязательство при заключении добровольной сделки между независимыми сторонами.

Управление финансами организации включает в себя сбор информации и ее анализ, осуществление финансового планирования и прогнозирования, качество которых непосредственно влияет на результативность управления денежными потоками, финансовую устойчивость организации, а, следовательно, ее конкурентоспособность, формирование финансовых ресурсов.

5 ФОРМИРОВАНИЕ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

5.1 Капитал организации: понятие, сущность и процесс формирования

Капитал (от лат. *capitalis* – главный, доминирующий, основной) – стоимость, используемая для получения прибавочной стоимости посредством эксплуатации наёмных рабочих.

Первую попытку научного анализа капитала предпринял Аристотель. Он ввел понятие «хремастика» (хрема – имущество, владение), под которой понимал искусство обеспечения достатка, или деятельность, направленную на накопление богатства, получение прибыли, вложение и накопление капитала. Поскольку в античном мире важную роль играл торговый и ростовщический капитал, то целью торговой деятельности было неограниченное накопление богатства, постоянное увеличение капитала. Классики политической экономии А. Смит и Д. Рикардо отождествляли капитал с накопленным трудом, запасом (машин, инструментов, сырья, одежды, еды, денег и т. п.).

В экономической теории капитал понимается не просто как стоимость, а самовозрастающая стоимость. В практической деятельности хозяйствующего субъекта под капиталом понимается стоимостная оценка всего принадлежащего ему имущества.

В теории финансов капитал представляет собой часть финансовых ресурсов, вложенных в производство и приносящих доход по завершении оборота (рисунок 5.1).



Рисунок 5.1 – Взаимосвязь финансовых ресурсов и капитала организации

При этом отмечается его характерная черта – капитал находится в постоянном движении (кругообороте). Стадиям кругооборота капитала соответствуют три его формы: денежная, производительная и товарная.

Деньги есть первая форма проявления капитала. Однако деньги превращаются в капитал только в том случае, если их собственник покупает на рынке средства производства и рабочую силу (рисунок 5.2).

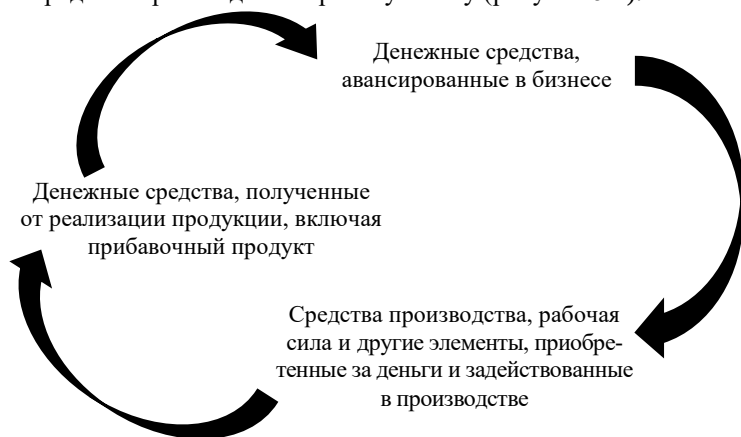


Рисунок 5.2 – Кругооборот капитала организации

При простом товарном обращении ($T - D - T$) деньги используют ради покупки другого товара, цель кругооборота заключается в потребительной стоимости.

Движение денег как капитала происходит по формуле $D - T - D'$, где $D' = D + \Delta D$, т. е. равно первоначально авансированной сумме денег плюс приращение. В этой формуле деньги образуют исходный и конечный пункты обращения капитала.

Капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов, которые по своему происхождению разделяются на собственные (внутренние) и привлеченные на разных условиях (внешние).

Экономический процесс формирования капитала организации характеризуется следующими основными особенностями, приведенными в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Основные особенности экономического процесса формирования капитала

Номер особенности	Характеристика и сущность особенностей формирования капитала
1	Основное исходное условие создания нового бизнеса. Инвестирование капитала в предпринимательскую деятельность (создание организаций реального сектора экономики, новых финансовых институтов и т. п.) требует предварительного его формирования в необходимом объеме

Окончание таблицы 5.1

Номер особенности	Характеристика и сущность особенностей формирования капитала
2	Непосредственная связь с процессом первоначального его накопления
3	Формирование капитала сопровождает все стадии жизненного цикла организации, связанные с ее поступательным экономическим развитием
4	Процесс формирования капитала носит детерминированный и регулируемый характер
5	Формирование капитала неразрывно связано с целями и направлениями стратегического развития организации
6	Темпы формирования нового собственного капитала функционирующей организации за счет внутренних источников определяются временным предпочтением ее собственников (менеджеров)
7	Процесс формирования капитала неразрывно связан с обеспечением возрастания рыночной стоимости организации, которая является одной из приоритетных целей финансового менеджмента
8	Эффективное формирование капитала в разрезе отдельных его видов является важнейшим условием обеспечения финансовой устойчивости организации
9	В процессе формирования капитала организации необходимо учитывать стоимость его привлечения из различных источников

Отмечая первую особенность формирования капитала, следует отметить, что без формирования капитала, авансированного в приобретение активов создаваемой организации, процесс открытия нового бизнеса не может быть осуществлен. При формировании капитала для этих целей:

- определяется общая потребность в нем для функционирования организации в начальной его стадии;
- обеспечивается удовлетворение этой потребности за счет различных источников.

Вторая особенность процесса формирования капитала организации указывает на необходимость его первоначального накопления. Из каких бы источников не формировался капитал в процессе создания и развития организации, в каких бы формах он не привлекался, этому должно предшествовать предварительное его накопление. Темпы первоначального накопления капитала во многом определяются уровнем экономического развития государства.

Следует отметить, что формирование капитала связано со всеми стадиями жизненного цикла хозяйствующего субъекта:

- начиная с «рождения» организации и заканчивая его «старением», процесс формирования капитала носит непрерывный характер;

– каждая стадия жизненного цикла организации характеризуется отличительными особенностями в целях и методах (источниках) формирования капитала.

Детерминированность процесса формирования капитала, подчеркиваемая **четвертой** особенностью, характеризуется его количественной определенностью во времени, по объему, структуре и другим параметрам. Регулируемость этого процесса определяется системой конкретных действенных методов финансового менеджмента, позволяющих достичь и поддерживать заданные параметры формирования капитала. Детерминируемость и регулируемость процесса формирования капитала позволяет осуществлять его на плановой основе.

Являясь финансовой основой реализации избранной стратегии экономического развития организации, формирование капитала выделяется, как правило, в самостоятельный целевой блок, по которому разрабатываются стратегические целевые нормативы. В отдельных случаях возможности формирования капитала организации сами определяют темпы его стратегического развития.

Процесс накопления нового собственного капитала, что является шестой особенностью, осуществляется через механизмы дивидендной политики (политики распределения вновь созданной прибыли). Уровень реинвестирования прибыли, определяемый временным предпочтением ее потребления, формируется в каждой организации индивидуально с учетом специфики ее хозяйственной деятельности и условий внешней экономической среды.

Согласно седьмой особенности процесс формирования капитала должен быть нацелен на возрастание рыночной стоимости организации. Это возрастание обеспечивается не только увеличением суммы собственных финансовых средств в хозяйственном обороте организации, но и формированием рациональной структуры используемого капитала.

Добиваясь рациональной структуры формируемого капитала, хозяйствующий субъект позволяет снизить уровень финансовых рисков в предстоящей деятельности, предотвратить угрозу его банкротства, т. е. обеспечить свою финансовую устойчивость.

Возможность формирования капитала организации в предстоящем периоде во многом определяется достигнутой ее структурой на предшествующей стадии хозяйственного цикла. В первую очередь это относится к формированию дополнительного объема капитала за счет заемных источников. Между удельным весом фактически используемого организацией заемного капитала и возможными объемами дополнительного его привлечения существует обратная зависимость. Эта особенность должна учитываться при прогнозировании потенциала и темпов формирования капитала организации.

При формировании капитала обязательно необходимо учитывать стоимость его привлечения из различных источников, что отмечается девятой

особенностью. При этом стоимость дополнительно привлекаемого капитала должна быть обязательно сопоставлена с размером дополнительного эффекта от его использования. Иными словами, объемы и темпы формирования капитала организации во многом определяются возможностями предстоящего эффективного его использования в операционном (производственном) и инвестиционном процессе.

5.2 Состав и структура капитала

Капитал – одна из наиболее используемых в финансовом менеджменте экономических категорий. Он является базой создания и развития организации и в процессе функционирования обеспечивает интересы государства, собственников и персонала. Всякая организация, ведущая производственную или иную коммерческую деятельность, должна обладать определенным капиталом, представляющим собой совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав и привилегий, необходимых для осуществления его хозяйственной деятельности.

Формирование достаточного объема капитала обеспечивает необходимые темпы экономического развития хозяйствующему субъекту. С этой целью определяются общая потребность в капитале для финансирования необходимых предприятию активов, формирования схем финансирования краткосрочных и долгосрочных активов, разрабатывается система мероприятий по привлечению различных форм капитала из предусматриваемых источников.

При формировании необходимо добиться оптимизации распределения сформированного капитала по видам деятельности и направлениям использования. Эта задача реализуется путем исследования возможностей наиболее эффективного использования капитала в отдельных видах деятельности и хозяйственных операциях; формирования пропорций предстоящего использования капитала, обеспечивающих достижение условий наиболее эффективного его функционирования и роста рыночной стоимости.

Существует большое количество подходов к тому, каким образом должна формироваться и корректироваться его структура. Выбор той или иной методологии определяется исходя из самых разных факторов. Однако во всех случаях задача менеджеров и собственников организаций сводится к тому, чтобы оптимизировать структуру капитала и адаптировать ее к обеспечению наибольшего уровня прибыльности бизнеса.

Под структурой капитала чаще всего понимается соотношение между источниками денежных средств (это может быть как собственный капитал организации, так и заемный), которые задействуются в бизнес-активностях, т. е. под структурой капитала организации понимается не состав и виды активов, составляющих капитал, а структура владения капиталом.

Структура владения капиталом, а именно – кому капитал принадлежит и в каких долях, имеет определяющее значение для решения вопросов управления данным капиталом (и соответственно данной организацией), вопросов инвестирования получаемой прибавочной стоимости, вопросов определения устойчивости бизнеса (выхода участников бизнеса из бизнеса и изъятия долей), вопросов прекращения бизнеса и т. д.

По структуре владения капитал организации подразделяется на капитал индивидуальный (фактически принадлежащий одному физическому или юридическому лицу) и на капитал коллективный (принадлежащий нескольким различным лицам).

Индивидуальным является капитал организации, фактически принадлежащий одному лицу. При этом фактическая принадлежность заключается в следующем:

- во-первых, номинально, капитал формально может находиться в собственности разных юридических лиц, которые, однако, сами могут принадлежать одному собственнику;

- во-вторых, капитал формально может принадлежать действительно разным собственникам, которые, однако, в силу специфики владения не имеют реального доступа к управлению капиталом.

Последнее имеет место, например, в случае, когда в акционерном обществе кто-либо из акционеров имеет контрольный пакет акций. В этом случае остальные акционеры, номинально являясь владельцами части капитала организации в действительности, не имеют доступа к управлению капиталом (даже своей долей).

В случае индивидуальной формы владения все вопросы управления капиталом (и соответственно данной организацией) собственник решает единолично.

Под коллективным капиталом понимается капитал, принадлежащий нескольким различным собственникам, которые имеют реальный доступ к участию в управлении данным капиталом. Коллективность капитала помимо положительного фактора в виде распределения риска на нескольких лиц имеет и отрицательные моменты:

- коллективное управление коллективным капиталом. В силу того, что не существует универсального и единственно верного способа размещения и использования капитала с целью получения прибыли, данное размещение и использование приходится осуществлять методом проб и ошибок, постоянно рискуя вложенными и используемыми средствами. Когда капитал принадлежит и управляется одним лицом, то он на свой страх и риск осуществляет управление исходя из имеющихся у него знаний, навыков, опыта, информации и т. д.

Когда же к решению вопросов управления имеют доступ несколько различных лиц, которые по объективным причинам имеют различные знания,

навыки, опыт и к тому же на момент управления обладают различной информацией, управление уже превращается в сложный процесс регулирования разногласий относительно различных вариантов достижения одной и той же цели;

- инвестирование получаемой прибавочной стоимости. При решении данного вопроса сталкиваются интересы разных групп собственников капитала организации. Одни группы, заинтересованные в долгосрочности вложений (и соответственно в долгосрочности прибыли) предлагают реинвестирование получаемой прибыли обратно в бизнес, другие, заинтересованные в максимизации текущих поступлений, хотели бы всю получаемую прибыль сразу распределить между участниками бизнеса;

- выход участников бизнеса из бизнеса и изъятие долей. Участник бизнеса, участвующий в бизнесе своими средствами, может в определенный момент времени принять решение о прекращении своего участия в финансировании данного бизнеса. При использовании в бизнесе коллективного капитала, вопросы выхода участников бизнеса из бизнеса и изъятия ими своих долей должны решаться не в пользу участников, а в пользу бизнеса;

- прекращение бизнеса. Прекращение бизнеса также является аспектом, в котором сталкиваются прямо противоположные интересы различных участников. Лица, не заинтересованные в продолжении бизнеса и участвующие в бизнесе только ради номинальной текущей прибыли, не получают убытков от закрытия организации. Те же, кто заинтересован в продолжении данного вида бизнеса, будут вынуждены создавать новое предприятие.

В литературных источниках можно встретить и другие определения структуры капитала (*capital structure*), где подразумеваются те элементы (акции, облигации, задолженность и т. д.), из которых состоит капитал (*capital*) компании или иной организации.

Под структурой капитала (*gearing* в Великобритании и *leverage* в США) понимается отношение суммы долга компании к части ее капитала, принадлежащей акционерам. Большая величина означает, что финансирование компании происходит преимущественно за счет заемных средств. Такая ситуация довольно опасна для акционеров, поскольку даже в нормальные годы на обслуживание долга уходит значительная часть прибылей, а в неблагоприятные годы расходы на обслуживание долга могут превысить суммарные прибыли компании, что ведет к уменьшению или невыплате дивидендов и к возможному переходу контроля над компанией в руки кредиторов или держателей долговых обязательств (облигаций).

Капитал является основой любого бизнеса. При этом в процессе формирования структуры капитала должны учитываться основные влияющие факторы, представленные на рисунке 5.3.



Рисунок 5.3 – Факторы, влияющие на формирование структуры капитала

Поэтому задача менеджеров и собственников организаций сводится к тому, чтобы оптимизировать структуру капитала и адаптировать ее к обеспечению наибольшего уровня прибыльности бизнеса.

5.3 Классификация капитала

Капиталу присуща многоаспектная сущность, которая может быть раскрыта со следующих сторон, приведенных на рисунке 5.4.



Рисунок 5.4 – Многоаспектная сущность капитала

Капитал, привлекаемый предприятием для осуществления хозяйственной деятельности, характеризуется не только своей многоаспектной экономической сущностью, но и многообразием обличей, в которых он выступает. Под общим понятием «капитал организации» понимаются самые различные его виды, характеризующиеся в современной экономической теории и хозяйственной практике несколькими десятками терминов.

Для эффективного использования капитала, поиска рациональных финансовых инструментов при его управлении в теории финансов используется классификация капитала по соответствующим признакам. В таблице 5.2 показаны все признаки, с помощью которых сегодня осуществляется классификация капитала.

Таблица 5.2 – Классификационные признаки капитала

Признак классификации	Классификационные группы капитала
I. По источникам привлечения	
Источник формирования или принадлежности	Собственный капитал
	Заемный капитал
Национальная принадлежность источника привлечения	Национальный (отечественный) капитал
	Иностранный капитал
Группа источников привлечения капитала по отношению к предприятию	Капитал, привлекаемый из внутренних источников
	Капитал, привлекаемый из внешних источников
Форма собственности привлекаемого капитала	Частный капитал
	Государственный капитал
II. По формам привлечения	
Организационно-правовая форма привлечения	Акционерный капитал
	Паевой капитал
	Индивидуальный капитал
Натурально-вещественная форма привлечения	Капитал в денежной форме
	Капитал в финансовой форме
	Капитал в материальной форме
	Капитал в нематериальной форме
Временной период привлечения	Долгосрочный (перманентный) капитал
	Краткосрочный капитал
III. По характеру использования	
Степень вовлеченности в экономический процесс	Капитал, используемый в экономическом процессе
	Капитал, не используемый в экономическом процессе
Сфера использования в экономике	Капитал, используемый в реальном секторе экономики
	Капитал, используемый в финансовом секторе экономики

Окончание таблицы 5.2

Признак классификации	Классификационные группы капитала
Направление использования в хозяйственной деятельности	Капитал, используемый как инвестицион-
	Капитал, используемый как производ-
	Капитал, используемый как кредитный ресурс
Особенность использования в инвестиционном процессе	Первоначально инвестируемый капитал
	Реинвестируемый капитал
	Дезинвестируемый капитал
Особенность использования в производственном процессе	Основной капитал
	Оборотный капитал
Степень задействованности в производственном процессе	Работающий капитал
	Неработающий капитал
Уровень риска использования	Безрисковый капитал
	Низкорисковый капитал
	Среднерисковый капитал
	Высокорисковый капитал
Соответствие правовым нормам использования	Легальный капитал
	Теневой капитал

Также в зависимости от времени создания и назначения выделяют два вида капитала, представленные на рисунке 5.5.

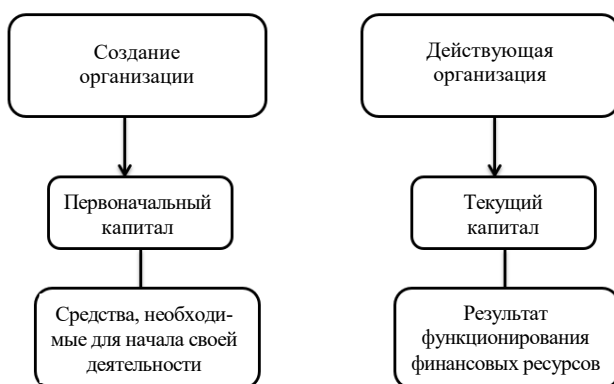


Рисунок 5.5 – Капитал в зависимости от времени создания и назначения

В качестве источника формирования может быть собственный или заемный капитал:

– собственный капитал представляет собой общую стоимость средств фирмы, принадлежащих ей на правах собственности и используемый ею для формирования определённой части её активов;

– заёмный капитал представляет собой денежные средства или другие имущественные ценности, привлекаемые фирмой на возвратной основе для финансирования своего развития (рисунок 5.6).

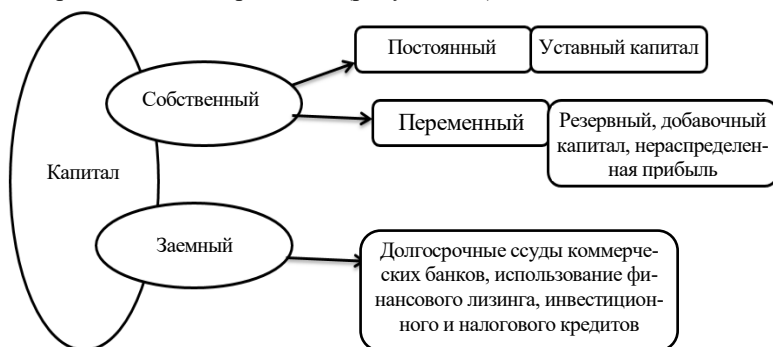


Рисунок 5.6 – Состав капитала организации по принадлежности

В составе *собственного капитала* учитываются уставный (складочный), добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы.

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

Уставный капитал организации определяет минимальный размер ее имущества, гарантирующего интересы ее кредиторов. Таким образом, уставный капитал является основным источником собственных средств.

Капитал называется уставным потому, что размер фиксируется в уставе организации, который подлежит регистрации в установленном порядке. За время жизненного цикла организации его уставный (складочный) капитал может дробиться, уменьшаться и увеличиваться, в том числе в части внутренних финансовых ресурсов организации.

Добавочный капитал включает:

- сумму дооценки основных средств, объектов капитального строительства и других материальных объектов имущества организации со сроком полезного использования свыше 12 месяцев, проводимой в установленном порядке;
- безвозмездно полученные предприятием ценности;
- сумму, полученную сверх номинальной стоимости размещенных акций (эмиссионный 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 создается для покрытия возможных убытков организации, а также для погашения облигаций, эмитированных предприятием, и выкупа собственных акций.

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

- сомнительных долгов по расчетам с другими организациями;
- на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет;
- на выплату вознаграждений по итогам работы за год;
- на ремонт основных средств;
- на предстоящие расходы по ремонту предметов, предназначенных для сдачи в аренду по договору проката;
- на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;
- на покрытие иных непредвиденных затрат и другие цели, предусмотренные законодательством.

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

Основу собственных финансовых средств составляет капитализируемая часть чистой прибыли фирмы («нераспределённая прибыль»).

Заемный капитал включает денежную оценку средств, привлекаемых организацией на возвратной основе. Все формы такого капитала представляют собой финансовые обязательства организации, подлежащие погашению в определенные сроки.

Основу заёмных финансовых средств, формируемых внутри фирмы, составляют текущие обязательства по расчётам.

Капитал, привлекаемый из внутренних источников, – это собственные и заёмные финансовые средства, формируемые непосредственно внутри фирмы для обеспечения её развития.

В зависимости от национальной принадлежности различают национальный и иностранный капитал.

Национальный капитал более доступен фирмам малого и среднего бизнеса и позволяет лучше координировать свою хозяйственную деятельность с экономической политикой государства.

Иностранный капитал привлекается, как правило, крупными фирмами, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность.

По натурально-вещественной форме привлечения капитал может быть в денежной, финансовой, материальной и нематериальной форме.

Капитал в денежной форме наиболее распространённая форма. Универсальность денежного капитала проявляется в том, что он легко может трансформироваться в любую другую форму (Д – Т), необходимую фирме для осуществления хозяйственной деятельности.

Капитал в финансовой форме выступает в виде облигаций, депозитных счетов и сертификатов банков, т. е. в любой не денежной форме, которая может быть легко конвертируема в деньги.

Капитал в материальной форме выступает в виде зданий, сооружений, оборудования, сырья и комплектующих, а в организациях торговли – ещё и в виде потребительских товаров.

Капитал в нематериальной форме, не имея материальной формы, тем не менее, принимает непосредственное участие в хозяйственной деятельности и формировании прибыли. К этому виду капитала относятся права пользования необходимыми природными ресурсами, патентные права на использование изобретений, ноу-хау, права на промышленные образцы и модели, товарные знаки, компьютерные программы и другие нематериальные виды имущественных ценностей.

По сфере использования различают:

– *капитал, используемый в реальном секторе экономики*, под которым понимается совокупность средств, задействованных в конкретном секторе экономики – в промышленности, на транспорте, в торговле и т. д.;

– *капитал, используемый в финансовом секторе экономики*, к которому относятся средства, задействованные в разнообразных финансовых учреждениях: в коммерческих банках, инвестиционных фондах и компаниях, страховых компаниях и т. д.

По направлению использования капитал может быть инвестиционным, производственным или кредитным ресурсом.

Капитал, используемый как инвестиционный ресурс, составляет определённую часть капитала в форме капитальных вложений (часть прибыли, направляемая на реальное инвестирование в расширение сферы деятельности фирмы) или в форме вложений в ценные бумаги, т. е. портфельные инвестиции.

Капитал, используемый как производственный ресурс, – преимущественная часть капитала, непосредственно задействованная в производственном процессе (станки, инструменты, сырьё, полуфабрикаты и т. д.)

Капитал, используемый как кредитный ресурс, – это капитал различных финансовых (коммерческие банки) и небанковских кредитных компаний (факторинговые и лизинговые).

Капитал, воплощённый в бездействующих подразделениях фирмы или в простаивающем оборудовании, мёртвых торговых точках и т. д., относится к неиспользуемому. Примером этого вида капитала являются средства фирмы, авансированные в неиспользуемые помещения, оборудование, запасы сырья и материалов для продукции, снятой с производства, готовая продукция, на которую полностью отсутствует спрос покупателей в связи с утратой ею потребительских качеств (полезности) и т. д.

В зависимости от особенностей использования в инвестиционном процессе различают первоначально инвестируемый, реинвестируемый и дезинвестируемый капитал.

Первоначально инвестируемый капитал – объём изначально сформированных инвестиционных ресурсов, направленных на финансирование конкретного объекта или совокупности объектов (инвестиционный портфель).

Реинвестируемый капитал – это повторно инвестируемый в конкретный проект капитал за счёт возвратного чистого денежного потока (чистой прибыли или амортизационных отчислений).

Дезинвестируемый капитал – это частичное его изъятие из соответствующего объекта инвестирования (например, закрытие нерентабельного направления деятельности) или инвестиционного портфеля в целом (за счёт продажи соответствующих ценных бумаг).

Особенность использования в производственном процессе позволяет выделить основной и оборотный капитал.

Основной капитал – это средства, воплощённые в объектах, многократно участвующих в процессе производства и не изменяющих своей натуральной формы в течение нескольких кругооборотов (например, здания, сооружения, оборудование, станки и т. д.), т. е. часть используемого организацией капитала, который инвестирован во все виды долгосрочных активов.

Оборотный капитал – это средства, воплощённые в объектах, участвующих в процессе одного кругооборота (как правило, изменяющих свою натуральную форму), т. е. часть капитала организации, инвестированного в краткосрочные активы организации.

5.4 Цена капитала

Цена капитала – это плата за использование того или иного источника финансирования организации, причем не только заемного, но и собственного капитала. Каждый из таких источников имеет цену. Она выражается в процентах к величине используемого капитала.

Цена капитала – это основной показатель, на основе которого производится оценка капитала с целью определения затрат фирмы по его привлечению, а также целесообразности использования в конкретных экономических ситуациях.

Цена капитала определяется как отношение издержек, связанных с обслуживанием капитала, к его сумме. Данный показатель рассчитывается как в целом на весь капитал фирмы, так и по отдельным его составляющим, т. е. в расчете на его собственную и заемную части. Это вызвано тем, что издержки на обслуживание собственного и заемного капитала различны.

Издержками на обслуживание собственного капитала являются дивиденды, поэтому цена собственного капитала определится следующим образом:

$$C_{\text{ск}} = \frac{\text{Див}_{\text{привА}} + \text{Див}_{\text{обыкнА}}}{\frac{C_{\text{кнп}} + C_{\text{ккп}}}{2}} \cdot 100 \%,$$

где $\text{Див}_{\text{привА}}$ и $\text{Див}_{\text{обыкнА}}$ – дивиденды, соответственно по привилегированным и обыкновенным акциям;

$C_{\text{кнп}}$ и $C_{\text{ккп}}$ – величина собственного капитала соответственно на начало и конец рассматриваемого периода.

К издержкам на обслуживание заемного капитала относят проценты за кредит и некоторые другие расходы в соответствии с условиями кредитного договора. Для долгосрочного кредита это могут быть также арендная плата по финансовому лизингу, премии по облигационным займам и др. Для краткосрочного кредита — проценты по векселям, кредитным займам и др. Таким образом, цена заемного капитала определится по формуле

$$Ц_{зк} = \frac{\sum \text{Изд}_{\text{обсл}}}{\frac{Зк_{\text{нп}} + Зк_{\text{кп}}}{2}} \cdot 100 \%,$$

где $Ц_{зк}$ — цена заемного капитала;

$\sum \text{Изд}_{\text{обсл}}$ — суммарная величина всех издержек на обслуживание заемного капитала;

$Зк_{\text{нп}}$ и $Зк_{\text{кп}}$ — величина заемного капитала, соответственно на начало и конец рассматриваемого периода.

Каждый источник финансовых средств имеет свою цену. Поэтому выделяют показатель средневзвешенной цены капитала. Зная цены отдельных источников и их долю в общей сумме авансированного капитала, можно определить средневзвешенную цену капитала

$$Ц_k = \sum (Ц_j \cdot q_j),$$

где $Ц_k$ — цена капитала организации;

j — количество источников средств;

$Ц_j$ — цена каждого источника;

q_j — доля источников в общей сумме капитала.

Экономический смысл использования показателя $Ц_k$ состоит в следующем: предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения $Ц_k$.

На финансовом рынке цена отдельных источников финансирования постоянно изменяется, следовательно, будет изменяться и их соотношение в структуре пассивов организации, а также цена капитала $Ц_k$. Поэтому для оценки приемлемости финансовых ресурсов для инвестиций важно определить не только существующую цену капитала, но и цену привлечения каждой дополнительной его единицы, т. е. определить предельную цену капитала.

Под предельной ценой капитала понимается уровень стоимости каждой новой его единицы, дополнительно привлекаемой предприятием.

Концепция формирования предельной цены капитала базируется на том, что экономическое поведение субъекта хозяйствования предполагает использование на первоначальной стадии формирования капитала его элементов с наиболее низкой стоимостью; в процессе своего развития по мере исчерпания источников привлечения капитала с таким уровнем стоимости

организация вынуждена прибегать к привлечению элементов капитала с более высоким уровнем стоимости. Следовательно, по мере развития организации и привлечения ею все большего объема нового капитала показатель предельной его стоимости постоянно возрастает.

По каждому отдельному элементу капитала возрастание предельной стоимости капитала носит скачкообразный характер. Это означает, что до определенного размера привлечения нового капитала по данному элементу уровень его стоимости остается прежним, а затем новая единица капитала привлекается по более высокой стоимости (этот новый уровень стоимости элемента капитала также сохраняется до определенных пределов его привлечения, после чего наступает очередной его скачок).

Основные этапы определения стоимости капитала представлены на рисунке 5.7. Как видно из рисунка, процесс определения стоимости капитала, как правило, рассчитывается по четырем последовательно осуществляемым этапам.

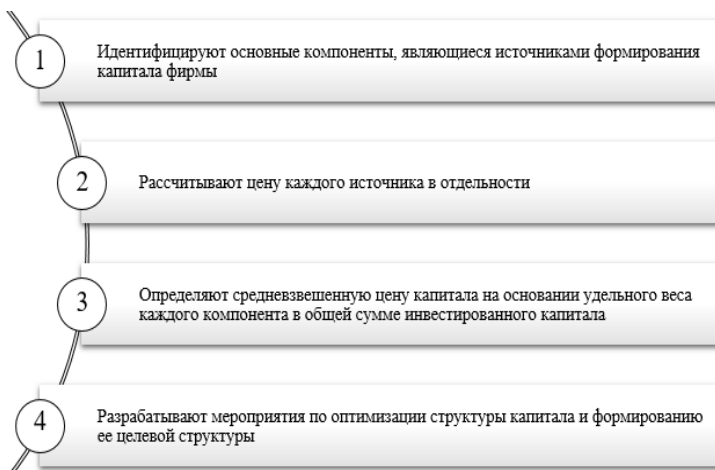


Рисунок 5.7 – Этапы определения стоимости капитала

Цена капитала может рассчитываться:

- для оптимизации структуры капитала (наилучшее соотношение между различными источниками средств определяется исходя из минимума цены капитала);
- определения уровня финансовых издержек, необходимого для поддержания либо увеличения экономического потенциала;
- обоснования принимаемых инвестиционных решений;
- определения рыночной стоимости организации.

6 ОСНОВНОЙ И ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

6.1 Особенности технологии производства железнодорожного транспорта, влияющие на формирование капитала

Рассматривая железнодорожный транспорт как отрасль экономики, необходимо отметить ее специфические особенности, связанные со своеобразием производимой продукции, технологией и организацией процесса производства и разделения общественного труда, системой внутренних экономических связей и др.

На железной дороге, как и на других видах транспорта, основной продукцией является процесс перемещения грузов и пассажиров. Оформляя перевозочные документы, железная дорога принимает грузы и пассажиров и осуществляет впоследствии работу по их перемещению.

В качестве предметов труда, на которые направлен труд работников железной дороги, выступают принятые к перевозке грузы и пассажиры. Однако стоимость грузов и пассажиров не включается в себестоимость перевозок железной дороги, но при этом основными качественными параметрами являются сохранность перевозимого груза, сроки и время доставки, комфорт, предоставляемый пассажирам в пути следования. Невозможность количественной оценки качественных параметров перевозочного процесса можно отметить как следующую отличительную особенность.

К особенностям можно отнести и то, что транспортный производственный процесс не осуществляется на определенной ограниченной территории, а выполняется на территории со значительным протяжением и даже за пределами железной дороги государства. При этих условиях необходима более тесная взаимосвязь между дорогами, которая находит отражение в технологии и системе экономических взаимоотношений.

Указанные особенности впоследствии влияют на формирование капитала железнодорожного транспорта, реализуемого в виде средств труда и предметов труда. В единой технологии перевозочного процесса участвуют организации отраслевых хозяйств железной дороги, выполняя конкретную функцию. Для обеспечения нормального функционирования системы необ-

ходима слаженная деятельность организаций всех отраслевых хозяйств, которые наделяются соответствующими средствами производства. Поэтому на железной дороге состав средств производства дифференцирован в разрезе трех групп по отраслевым хозяйствам, указанным на рисунке 6.1.



Рисунок 6.1 – Состав средств производства железнодорожного транспорта в разрезе отраслевых хозяйств

С точки зрения экономической сущности средств производства можно отметить, что они включают средства и предметы труда, которые в практике хозяйственной деятельности реализуются в виде основного и оборотного капитала.

Так, в практической деятельности железнодорожного транспорта для осуществления процесса перемещения грузов и пассажиров используются следующие три крупные группы основного капитала:

- 1) путь сообщения, который представлен верхним строением пути (ВСП), контактной сетью, устройствами СЦБ и связи;
- 2) комплекс стационарных сооружений, который предназначен для обслуживания клиентов при выполнении начально-конечных операций, а также сохранения, поддержки и ремонта подвижного состава;
- 3) подвижной состав (вагоны и локомотивы).

Оборотный капитал, используемый подразделениями железной дороги, многообразен, в его составе можно выделить топливо, электроэнергию, материалы и запасные части для ремонта транспортных средств и путей сообщения и др.

Следует отметить, что железнодорожный транспорт является одной из фондоемких отраслей и выступает крупным потребителем металла, топлива и электроэнергии.

Для эффективного осуществления перевозок грузов и пассажиров, обеспечения нормальной работы многочисленных организаций железная дорога должна располагать необходимым основным и оборотным капиталом, рационально его использовать, своевременно пополнять и заменять.

6.2 Экономическая сущность основного капитала, его классификация и методы оценки

Основной капитал – денежные средства, вложенные в долгосрочные активы с целью их использования в течение длительного времени для получения прибыли. В составе основного капитала выделяют средства труда и нематериальные активы.

Основной капитал организации по материально-вещественному составу выступает как основные фонды – средства труда, которые функционируют в течение длительного периода, не меняют свою материально-вещественную форму и переносят стоимость на готовую продукцию частями по мере износа.

Всякий процесс производства предполагает наличие двух основных факторов: средств производства и рабочей силы, которые в своем единстве образуют производительные силы. Средства производства принимают форму основных и оборотных производственных фондов. Следует отметить, что важнейшим видом производственных ресурсов являются основные средства, которым отводится определяющая роль в экономическом развитии производственных систем.

Стоимость, авансированная в основные фонды в процессе их полезного использования, совершает непрерывный кругооборот. Основные фонды, функционируя длительное время, переносят по частям свою стоимость на готовый продукт или оказываемые услуги, в виде амортизационных отчислений, включаемых в стоимость продукции или услуг.

Основные средства относятся к активам, которые подлежат использованию в качестве средств труда, эксплуатируются в неизменной натуральной форме для выполнения перевозочного процесса и производства других видов продукции, работ, услуг в течение срока полезного действия, обусловленного их технико-экономическими характеристиками и превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, начиная с ввода указанных активов в эксплуатацию.

Для эффективного управления основными средствами важное значение имеет классификация по различным признакам, что позволяет охарактеризовать их структуру для целей изучения динамики, планирования воспроизводства, определения уровня использования, анализа состояния отдельных групп, разработки комплекса мероприятий по повышению эффективности использования (рисунок 6.2).

По функциональному назначению	Производственные Непроизводственные	
По использованию в производственной деятельности	Действующие Недействующие Находящиеся в запасе	
По степени участия в производственном процессе	Активные Пассивные	
По принадлежности	Собственные Находящиеся на праве хозяйственного ведения и оперативного управления Арендные	
По натурально-вещественному составу	Здания Передаточные устройства Транспортные средства Другие виды основных средств	Сооружения Машины и оборудования Инструмент, инвентарь и принадлежности
По отрасли экономики	Основные средства транспорта Основные средства промышленности Основные средства сельского хозяйства	

Рисунок 6.2 – Классификация основных средств

К основным фондам, согласно классификации по натурально-вещественному составу, относятся здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, измерительные и регулирующие приборы и устройства и др. В составе основных фондов учитываются находящиеся в собственности организации земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

В зависимости от участия в перевозках, т. е. по функциональному назначению, основные фонды делятся следующим образом:

– *производственные* – средства труда, которые участвуют в производственном процессе, создают условия для его осуществления, служат для хранения и перемещения предметов труда, относятся к основным производ-

ственным фондам. Производственные основные фонды железнодорожного транспорта прямо или косвенно участвуют в перевозочном процессе (в производстве материальных ценностей). К ним относятся здания, сооружения, транспортные средства, рабочие машины и оборудование и т. д.;

– *непроизводственные* основные фонды включают жилые дома, клубы, санатории, поликлиники, детские сады, ясли, школы и другие основные средства нематериальной сферы.

По **использованию в производственной деятельности** различают:

– *действующие* – основные средства, используемые в производственной деятельности организации;

– *недействующие* – основные средства, не используемые из-за временной консервации организации или отдельных цехов;

– *находящиеся в запасе* – основные средства, предназначенные для замены действующих основных средств во время их ремонта, модернизации или полного выбытия.

По **степени участия в производственном процессе** производственные основные фонды подразделяют на активную и пассивную части:

– *активную* часть составляют подвижной состав, путевые и строительные машины, рабочие и перегрузочные машины и оборудование, регулирующие приборы, производственный инвентарь и инструмент. Эта часть основных фондов в большей степени определяет производственную мощность организаций и их технический уровень. От того, насколько полно используется активная часть, зависит объем транспортной продукции, степень использования всех видов основных фондов. Увеличение доли активной части в составе основных фондов – это положительная тенденция;

– *пассивная* часть включает производственные здания и все виды неподвижных сооружений: здания, железнодорожный путь, искусственные сооружения: мосты, тоннели, виадуки и т. д. Она связана с созданием необходимых условий для осуществления транспортного процесса.

По **натурально-вещественному составу** основные средства делятся на отдельные виды:

– *здания* – группа, включающая здания и строения, в которых осуществляются производственные процессы;

– *сооружения* – группа, состоящая из инженерно-строительных объектов, которые создают условия для процесса производства и выполнения технических функций;

– *передаточные устройства* – объекты, с помощью которых производится передача электрической, тепловой или механической энергии, а также передача жидких и газообразных веществ от одного объекта к другому;

– *машины и оборудование* – используются для непосредственного воздействия на предмет труда или его перемещения в процессе создания продукта или услуг производственного характера, для выработки и преобразования энергии;

- *транспортные средства* – группа, включающая объекты, предназначенные для перемещения людей и грузов;
- *инструмент* – группа, состоящая из орудий труда, которые оказывают непосредственное формообразующее воздействие на предметы труда;
- *инвентарь и принадлежности* способствуют лучшему выполнению производственных операций;
- *другие виды основных средств* (рабочий скот, многолетние насаждения, библиотечные фонды, земельные участки).

Группировка основных средств **по отраслевому признаку** (транспорт, промышленность, сельское хозяйство и др.) позволяет получить данные об их стоимости в каждой отрасли.

Эффективность управления основными средствами во многом определяется обоснованностью их оценки. Основные средства оцениваются в натуральном и стоимостном выражении. *Натуральные измерители* используются для определения технического состава основных средств, расчета производственной мощности, составления баланса оборудования и рабочих мест. *Стоимостные измерители* предусматривают оценку основных средств в денежном выражении. Они позволяют проводить экономические расчеты по определению структуры, динамики, движения основных средств и эффективности их использования в процессе производства.

На балансах организаций основные фонды учитывают в денежном выражении. При этом они относятся к активам, которые подлежат использованию в качестве средств труда и которые эксплуатируются в неизменной натуральной форме для выполнения перевозочного процесса и производства других видов продукции, работ, услуг в течение срока полезного действия, обусловленного их технико-экономическими характеристиками и превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, начиная с ввода указанных активов в эксплуатацию.

При вводе в эксплуатацию основные средства оценивают по полной **первоначальной стоимости**, которая определяется затратами на приобретение, строительство, перевозку, установку, монтаж оборудования и разработку проектно-сметной документации.

Первоначальной стоимостью основных фондов, внесенных в уставный капитал организации, считается их денежная оценка, согласованная с учредителями организации. Стоимость основных фондов, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению. Изменение первоначальной стоимости основных фондов допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации соответствующих объектов.

Со временем в результате износа средств, изменения цен на оборудование и строительно-монтажные работы, роста производительности труда и технического прогресса первоначальная стоимость основных средств, введенных в разные годы в эксплуатацию, становится несопоставимой. В связи

с этим основные средства периодически переоценивают и определяют их **переоцененную стоимость** на момент переоценки.

При переоценке первоначальная стоимость основных фондов или стоимость, принятая при предыдущей переоценке, заменяется переоцененной стоимостью в год переоценки, которая становится балансовой стоимостью основных фондов с момента их переоценки. Предприятие имеет право не чаще одного раза в год (на начало года) переоценивать объекты основных фондов по переоцененной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на добавочный капитал организации.

Если из первоначальной или переоцененной стоимости исключить сумму начисленной амортизации, отражающей износ средств, то полученная разница составит **остаточную стоимость**, по которой можно судить о степени физического и морального износа основных средств,

$$C_{\text{ост}} = C_{\text{перв}} - A,$$

где $C_{\text{перв}}$ – первоначальная стоимость основных средств;

A – сумма накопленной амортизации.

Остаточная стоимость – это оценка по первоначальной или переоцененной стоимости с учетом износа, т. е. по фактической стоимости, которая еще не перенесена на готовую продукцию.

Ликвидационная стоимость – это сумма денежных средств, которая может быть получена предприятием от реализации оборудования и других элементов основных фондов после окончания срока их службы.

6.3 Формы воспроизводства основных фондов, амортизация

Под воспроизводством основных фондов понимается непрерывный процесс их возобновления и обновления путем приобретения новых, реконструкции, технического перевооружения, модернизации и капитального ремонта.

Целью воспроизводства является:

- возмещение изношенных фондов;
- обеспечение ими организаций в соответствии с производственной программой;
- поддержание их в рабочем состоянии.

Воспроизводство основных фондов определяется рядом характерных признаков:

- основные производственные фонды постепенно переносят свою стоимость на стоимость изготовленной продукции;
- в процессе воспроизводства основных фондов одновременно происходит движение потребительной стоимости и стоимости;
- происходит накопление в денежной форме частично переносимой стоимости основных производственных фондов на готовую продукцию;

– основные производственные фонды возобновляются в вещественно-натуральной форме через длительный период, что создаст возможность маневрировать средствами амортизационного фонда.

В зависимости от результатов процесса воспроизводства различают простое и расширенное воспроизводство основных производственных фондов (рисунок 6.3).

При простом воспроизводстве обновление основных фондов осуществляется в том же объеме, т. е. происходит замена отдельных изношенных частей основных фондов или замена оборудования в целом, восстанавливается прежняя производственная мощность.

Простое воспроизводство представляет собой восстановление износа или возмещение выбытия основных фондов. Осуществляется данная форма воспроизводства посредством капитального, среднего и текущего ремонтов, в результате которых обеспечивается частичное восстановление основных фондов. В определенной мере данная форма реализуется и посредством нового строительства, реконструкции или модернизации, обеспечивающих возмещение выбытия основных фондов.

Следовательно, можно отметить, что простое воспроизводство основных фондов осуществляется в двух формах:

- замена устаревшего оборудования;
- капитальный ремонт действующих основных фондов, который обеспечивает частичную замену изношенных деталей, узлов, конструкций более прочными экономичными, улучшающими эксплуатационные показатели ремонтируемых объектов. Необходимость капитального ремонта основных фондов обусловлена тем, что отдельные детали, узлы машин, станков и других основных фондов изнашиваются и выходят из строя в разные сроки, т. е. не одновременно в результате неодинаковой нагрузки в процессе их эксплуатации. Для того, чтобы основные фонды могли нормально функционировать, изношенные детали, узлы машин и оборудования должны регулярно заменяться годными.

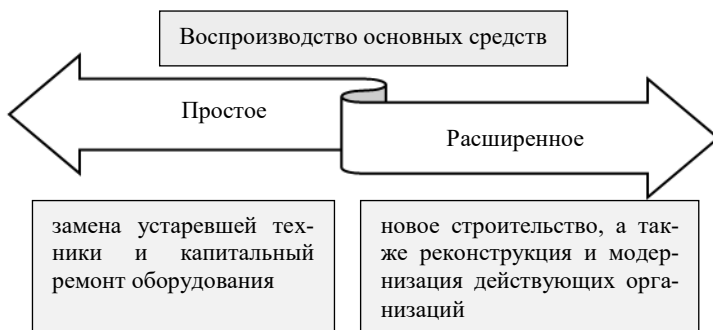


Рисунок 6.3 – Формы воспроизводства основных средств

При расширенном воспроизводстве в каждом последующем цикле осуществляется количественное и качественное увеличение действующих и создание новых основных фондов при условии более высокого уровня развития производительных сил.

Расширенное воспроизводство – такое их развитие, когда ввод в действие основных фондов превышает их износ или выбытие. Формой расширенного воспроизводства основных фондов являются техническое перевооружение, реконструкция или расширение действующих организаций, приобретение нового оборудования или строительство новых производственных объектов.

Под расширением производства понимается строительство вторых и последующих очередей организации, дополнительных производственных комплексов и производств, а также сооружение новых либо расширение существующих цехов основного назначения.

Реконструкция представляет собой полное или частичное переоборудование и переустройство организации (без строительства новых и расширения действующих цехов основного производственного назначения, за исключением – при необходимости – создания новых и расширения существующих вспомогательных и обслуживающих объектов) с заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования, механизацией и автоматизацией производства, устранением диспропорций в технологических звеньях и вспомогательных службах.

В результате реконструкции достигается увеличение объема производства на базе новой, более современной технологии, расширение ассортимента или повышение качества продукции, улучшение ее конкурентоспособности на рынке.

Реконструкция может осуществляться также в частности для изменения профиля организации и организации производства новой продукции на имеющихся производственных площадях.

Техническое перевооружение (модернизация) включает комплекс мероприятий (без расширения производственных площадей) по повышению до современных требований технического уровня отдельных участков производства, агрегатов, установок путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, модернизации и замене устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным; совершенствованию организации и структуры производства.

Как перечисленные, так и другие организационно-технические мероприятия призваны обеспечивать рост производительности труда, объема выпуска продукции, улучшение ее качества, условий и организации труда и остальных показателей деятельности организации.

Воспроизводство основного капитала в организациях может осуществляться следующими путями:

- за счет прямых инвестиций;
- путем передачи объектов основного капитала учредителями в счет взносов в уставный капитал;
- при безвозмездной передаче юридическими и физическими лицами.

В качестве источников воспроизводства выделяют централизованные и децентрализованные источники. В составе централизованных источников выделяют государственные инвестиции и инвестиции вышестоящих организаций. Одним из основных децентрализованных источников финансирования замены устаревшего оборудования является начисленная сумма амортизации (рисунок 6.4).



Рисунок 6.4 – Основные источники воспроизводства

Работы по строительству организаций, объектов, сооружений выполняются либо непосредственно силами организаций и хозяйственных организаций, осуществляющих капитальные вложения (хозяйственный способ строительства), либо специальными строительными и монтажными организациями по договорам с заказчиками (подрядный способ строительства).

При хозяйственном способе строительства в каждой организации создаются строительные подразделения, для них приобретают механизмы и оборудование, привлекают рабочих-строителей, формируют производственную базу.

Подрядный способ означает, что работы по строительству выполняются созданными для этой цели строительными и монтажными организациями

на основании договоров с заказчиками. Выполнение работ по договорам обеспечивает взаимный контроль заказчика и подрядчика, способствует более эффективному, экономному использованию материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Таким образом, при подрядном способе строительство ведется постоянно действующими организациями. Это обеспечивает условия для создания устойчивых кадров рабочих необходимой квалификации и оснащения строительных организаций современной техникой. Подрядные организации систематически накапливают производственный опыт и могут на высоком уровне выполнять строительные работы.

В экономике хозрасчетных организаций и прежде всего в их финансах значительную роль играют амортизационные отчисления, которые направляются в фонд накопления и образуются путем выделения части полученных доходов для погашения износа основных фондов. Основные средства, участвующие в процессе перевозок/производства, постепенно утрачивают свои первоначальные характеристики вследствие их эксплуатации и естественного снашивания и подлежат замене лишь по мере их физического или морального износа.

Износ основных средств – это частичная или полная утрата основными средствами потребительских свойств и стоимости как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии. Различают два вида износа, представленные на рисунке 6.5, физический и моральный.



Рисунок 6.5 – Виды износа основных средств

Под физическим износом понимается потеря средствами труда своих первоначальных качеств, т. е. ухудшение технико-экономических и социальных характеристик под воздействием процесса труда, сил природы, а также вследствие их неиспользования.

Различают полный и частичный износ основных средств. *Полный износ* предусматривает полную замену изношенных основных средств путем нового капитального строительства или приобретения новых основных средств.

Частичный износ компенсируется осуществлением капитального ремонта основных средств.

Моральный износ характеризуется, прежде всего, тем, что он наступает до физического износа, т. е. основные средства физически можно использовать, но экономически это не эффективно.

Моральный износ проявляется в том, что устаревшие основные средства по своей конструкции, производительности, экономичности, качеству выпускаемой продукции отстают от новейших образцов. При этом моральный износ проявляется в двух формах.

Первая форма морального износа заключается в том, что происходит обесценивание машин такой же конструкции, что выпускались и раньше, вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях. При моральном износе первого вида потребительная стоимость основных средств не изменяется. В новых машинах, аналогичных прежним, нет никаких конструктивных изменений; производительность оборудования также остается прежней. Изменяется лишь стоимость основных средств (цена меньше). В этом случае относительная величина морального износа (И) рассчитывается по формуле

$$И_{м1} = (C_{п} - C_{пер}) / C_{п},$$

где $C_{п}$, $C_{пер}$ – соответственно первоначальная и переоцененная стоимость основных средств.

Вторая форма морального износа состоит в том, что происходит обесценивание машин, физически еще годных, вследствие появления новых, более технически совершенных и производительных, которые вытесняют старые. Дальнейшая эксплуатация старых машин по сравнению с новыми приводит к росту издержек производства, т. е. использование новых машин экономически эффективнее. Износ определяется по формуле

$$И_{м2} = (П_{с} - П_{у}) / П_{с},$$

где $П_{с}$, $П_{у}$ – производительность (или производственная мощность) современной и устаревшей машин.

Основным источником покрытия затрат, связанных с обновлением основных средств, являются собственные ресурсы организаций. Они накапли-

ваются в течение всего срока службы основных средств в виде амортизационных отчислений.

Назначение **амортизационных отчислений** состоит в накоплении денежных средств в размерах, необходимых для воспроизводства в натуральной форме выбывающих из производства по истечении нормативного срока службы основных средств или их полезного использования.

Срок полезного использования (СПИ) основных средств – период, в течение которого в результате использования основные средства призваны приносить доход или служить для целей деятельности организации.

В современной практике хозяйствующих субъектов амортизация объектов основных средств начисляется одним из способов, приведенных на рисунке 6.6.

При **линейном способе** начисление амортизации (А) производится равномерно, исходя из первоначальной или переоцененной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной из срока службы или срока полезного использования этого объекта,

$$A = \frac{\text{ОПФ}_{\text{перв(пер)}} \cdot H_a}{100} = \text{ОПФ}_{\text{перв(пер)}} \cdot \frac{1}{n},$$

где ОПФ_{перв(пер)} – первоначальная или переоцененная стоимость объекта;

H_a – норма амортизации;

n – нормативный срок службы (срок полезного использования).



Рисунок 6.6 – Способы и методы начисления амортизации основных средств

При **методе уменьшаемого остатка** годовая сумма начисленной амортизации рассчитывается исходя из остаточной стоимости основных средств на начало года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения (от 1 до 2,5 раза), принятого организацией:

$$A = \text{ОПФ}_{\text{ост}} \frac{kH_a}{100},$$

где k – коэффициент ускорения.

Суть метода состоит в том, что величина амортизационных отчислений, относимых на себестоимость продукции, будет уменьшаться с каждым последующим годом эксплуатации указанного объекта.

Прямой метод суммы чисел лет заключается в определении годовой суммы амортизационных отчислений исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и отношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта:

$$A = \text{ОПФ}_{\text{перв}} \frac{\text{ЧЛ}}{\text{СЧЛ}},$$

где ЧЛ – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта основных средств;

СЧЛ – сумма чисел лет срока полезного использования объекта

$$\text{СЧЛ} = \frac{n(n+1)}{2}.$$

Способы ускоренной амортизации с точки зрения финансового планирования предпочтительны тем, что позволяют уже в начале эксплуатации списать большую часть стоимости основных средств. Далее темп списания замедляется, что обеспечивает снижение себестоимости продукции.

Обратный метод суммы чисел лет является методом замедленной амортизации, позволяющим в первые годы использования объекта основных средств начислять минимальные суммы амортизации с постепенным ростом указанных сумм в последующие годы.

Обратный способ суммы чисел лет заключается в определении годовой суммы амортизационных отчислений исходя из первоначальной стоимости объектов основных средств и отношения, в числителе которого – разность срока полезного использования и числа лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, увеличенная на 1, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования:

$$A = \text{ОПФ}_{\text{перв}} \frac{1+(n - \text{ЧЛ})}{\text{СЧЛ}}.$$

Производительный способ начисления амортизации заключается в том, что размер амортизационных отчислений находится в прямой зависимости от количественных параметров использования объекта основных средств в каждом конкретном отчетном периоде.

Производительный способ заключается в начислении амортизации исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и отношения натуральных показателей объема продукции (работ, услуг), выпущенной (выполненных) в текущем периоде, к производственному ресурсу данного объекта.

Амортизационные отчисления производительным способом рассчитываются в каждом отчетном году по формуле

$$A = \text{ОПФ}_{\text{перв}} \frac{\text{ОПР}_t}{\sum_{t=1}^n \text{ОПР}_t},$$

где ОПР_t – прогнозируемый в течение срока эксплуатации объекта объем продукции (работ, услуг) в году t ;

$t = 1, \dots, n$ – годы срока полезного использования объекта.

При применении любого из способов начисление амортизации производится ежемесячно исходя из 1/12 годовой суммы амортизационных отчислений.

Амортизационные отчисления по основным фондам отражаются в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому они относятся, и начисляются независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде.

6.4 Показатели движения, состояния и использования основных средств

Использование основных средств отраслевых хозяйств, как одного из важнейших факторов производства, должно постоянно оцениваться и учитываться при формировании стратегии их дальнейшего использования в эффективном режиме. С этой целью для формирования соответствующей информации разработана система показателей, которая позволяет дать оценку движения, состояния и использования основных средств в каждом хозяйстве железной дороги.

В составе показателей, характеризующих **движение основных средств**, можно выделить следующие коэффициенты: поступления, обновления, ввода, выбытия, ликвидации, прироста. В таблице 6.1 приведена экономическая сущность и порядок расчета всех коэффициентов.

Таблица 6.1 – Показатели движения основных средств

Показатель	Экономическая сущность	Порядок расчета
Коэффициент поступления k_{Π}	Показывает долю всех поступающих в отчетном периоде основных средств в их общем объеме на конец этого периода	$k_{\Pi} = \frac{\text{ОПФ}_{\text{пост}}}{\text{ОПФ}_{\text{кон}}}$
Коэффициент обновления $k_{\text{обн}}$	Показывает, какую часть в общем объеме основных фондов составляют новые средства труда из числа поступивших	$k_{\text{обн}} = \frac{\text{ОПФ}_{\text{нов}}}{\text{ОПФ}_{\text{кон}}}$

Окончание таблицы 6.1

Показатель	Экономическая сущность	Порядок расчета
Коэффициент ввода $k_{\text{вв}}$	Характеризует интенсивность ввода в действие основных средств	$k_{\text{вв}} = \frac{\text{ОПФ}_{\text{вв}}}{\text{ОПФ}_{\text{кон}}}$
Коэффициент выбытия $k_{\text{в}}$	Показывает, какая часть основных средств в отчетном периоде выбыла по разным причинам	$k_{\text{в}} = \frac{\text{ОПФ}_{\text{выб}}}{\text{ОПФ}_{\text{нач}}}$
Коэффициент ликвидации $k_{\text{л}}$	Показывает, какая доля основных средств, имевшихся у организации на начало года, ликвидирована за год по причине ветхости и полного износа	$k_{\text{л}} = \frac{\text{ОПФ}_{\text{ликв}}}{\text{ОПФ}_{\text{нач}}}$
Коэффициент прироста $k_{\text{пр}}$	Показывает изменение стоимости основных средств за отчетный период	$k_{\text{пр}} = \frac{\text{ОПФ}_{\text{пост}} - \text{ОПФ}_{\text{выб}}}{\text{ОПФ}_{\text{нач}}}$
<i>Примечание</i> – Условные обозначения: ОПФ_{нач} – стоимость основных средств на начало периода; ОПФ_{кон} – стоимость основных средств на конец периода; ОПФ_{пост} – стоимость поступивших основных средств в отчетном периоде; ОПФ_{нов} – стоимость поступивших новых основных средств в отчетном периоде; ОПФ_{вв} – стоимость введенных в эксплуатацию основных средств в отчетном периоде; ОПФ_{выб} – стоимость выбывших основных средств в отчетном периоде; ОПФ_{ликв} – стоимость ликвидированных в отчетном периоде основных средств по причине ветхости и полного износа		

При выборе показателей, характеризующих степень обновления основных средств, следует учитывать ту особенность, что оно осуществляется в двух различных формах:

- за счет замены устаревших и изношенных средств;
- за счет направления дополнительных инвестиций в новую технику с целью модернизации.

Требованиям интенсификации и повышения эффективности производства в наибольшей степени соответствует такое обновление, при котором, в первую очередь, достигаются своевременные выбытие и замена устаревших основных средств. Поэтому в системе показателей для характеристики процесса обновления важное место принадлежит *коэффициенту замены основных средств* ($k_{\text{зам}}$), который определяется как отношение стоимости выбывших по причине ветхости и износа (ликвидированных) за отчетный период основных средств к стоимости вновь введенных новых основных средств:

$$k_{\text{зам}} = \frac{\text{ОПФ}_{\text{ликв}}}{\text{ОПФ}_{\text{вв}}}.$$

Показателями, с помощью которых можно оценить **состояние основных средств**, являются коэффициенты годности и износа.

Коэффициент годности ($k_{\text{годн}}$) – рассчитывается отношением остаточной стоимости основных средств (величина недоамортизированной стоимости) ($\text{ОПФ}_{\text{ост}}$) к первоначальной стоимости на конец периода ($\text{ОПФ}_{\text{перв}}$):

$$k_{\text{годн}} = \frac{\text{ОПФ}_{\text{ост}}}{\text{ОПФ}_{\text{перв}}}.$$

Коэффициент износа ($k_{\text{изн}}$) – определяется отношением суммы износа (величины амортизации) (A) к первоначальной стоимости основных средств на конец периода ($\text{ОПФ}_{\text{перв}}$) и определяется отдельно для каждого вида основных средств:

$$k_{\text{изн}} = \frac{A}{\text{ОПФ}_{\text{перв}}}.$$

Для оценки эффективности использования основных средств в отраслевых хозяйствах железной дороги используют такие обобщающие показатели, как фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, фондооснащенность.

Фондоотдача (ФО) – наиболее обобщающий показатель, характеризующий уровень использования основных средств. Он определяется как отношение объема выполненных работ в соответствующих измерителях ($\sum Pl$), доходов (D) к среднегодовой стоимости основных производственных средств ($\overline{\text{ОПФ}}$):

$$\text{ФО} = \frac{\sum Pl}{\overline{\text{ОПФ}}} = \frac{D}{\overline{\text{ОПФ}}}.$$

С помощью показателя фондоотдачи сопоставляют темпы роста всего объема функционирующих основных средств с темпами роста объема перевозок (выполненных работ). Если темпы роста последнего опережают динамику основных средств, считается, что эффективность их использования увеличилась (фондоотдача возросла), если наоборот – то эффективность использования основных средств уменьшилась.

Фондоотдача, рассчитанная путем деления прибыли (Π) на среднегодовую стоимость основных производственных фондов ($\overline{\text{ОПФ}}$) и выраженная в процентах, еще называется **рентабельностью основных средств (фондорентабельностью)**, которая характеризует процент прибыльности основных производственных средств, вовлеченных в процесс перевозок:

$$\text{ФР} = \frac{\Pi}{\overline{\text{ОПФ}}}.$$

Величина, обратная фондоотдаче, – **фондоёмкость** (ФЕ), которая определяет размер основных производственных средств, необходимых для производства единицы продукции. Фондоёмкость определяется как отношение среднегодовой стоимости основных производственных средств к объёму выработанной продукции в натуральном или денежном выражении:

$$\text{ФЕ} = \frac{\overline{\text{ОПФ}}}{\sum \text{Pl}} = \frac{\overline{\text{ОПФ}}}{\text{Д}}.$$

Фондоёмкость используется при выборе наиболее эффективных путей технического прогресса, в ценообразовании, в разработке планов.

Фондовооружённость (ФВ) характеризует обеспеченность работников основными производственными средствами. Фондовооружённость труда определяется как отношение среднегодовой стоимости основных производственных средств ($\overline{\text{ОПФ}}$) к среднесписочной численности персонала (ССЧ):

$$\text{ФВ} = \frac{\overline{\text{ОПФ}}}{\text{ССЧ}}.$$

Фондовооружённость повышает фондоотдачу в том случае, если темпы роста производительности труда опережают темпы ее роста.

Специфическим показателем для железнодорожного транспорта является показатель **фondoоснащённости** ($\Phi_{\text{оснащ}}$), рассчитываемый на уровне Управления железной дороги. Он представляет собой количество основных производственных средств, приходящееся на 1 километр эксплуатационной длины дороги ($l_{\text{экс}}$):

$$\Phi_{\text{оснащ}} = \frac{\overline{\text{ОПФ}}}{l_{\text{экс}}}.$$

При управлении основными средствами, прежде всего, необходимо добиваться рационального их использования. Поэтому в отраслевых хозяйствах должны постоянно анализироваться показатели фондоотдачи, их динамика, разрабатываться мероприятия по повышению эффективности использования основных средств.

6.5 Экономическое содержание оборотного капитала и его классификация

Оборотный капитал является одной из двух составляющих капитала (другой составляющей является основной капитал), которая представляет текущие активы, вкладываемые в приобретение оборотных средств, т. е. средства производства, используемые хозяйствующим субъектом в течение одного производственного цикла.

Оборотные средства, как предметы труда, полностью потребляются и переносят свою стоимость на продукцию в течение одного года или операционного цикла (от момента приобретения запасов до момента поступления денежных средств от реализации продукции, работ, услуг). Оборотные средства, являющиеся краткосрочными активами, включают в себя наличные средства (деньги, находящиеся в кассе и на депозитных банковских счетах), дебиторскую задолженность (счета, предъявленные к оплате), расходы будущих периодов (или заранее оплаченные расходы, например, арендная плата, страховые взносы), материально-производственные запасы.

В конкретной организации величина оборотных средств, их состав и структура зависят от характера и сложности производства, длительности производственного цикла, стоимости сырья, условий его поставки, принятого порядка расчетов и стратегии финансового менеджмента.

Краткосрочные активы полностью потребляются и переносят свою стоимость на продукцию в течение одного года или операционного цикла (от момента приобретения запасов до момента поступления денег от продажи продукции), представленного на рисунке 6.7.

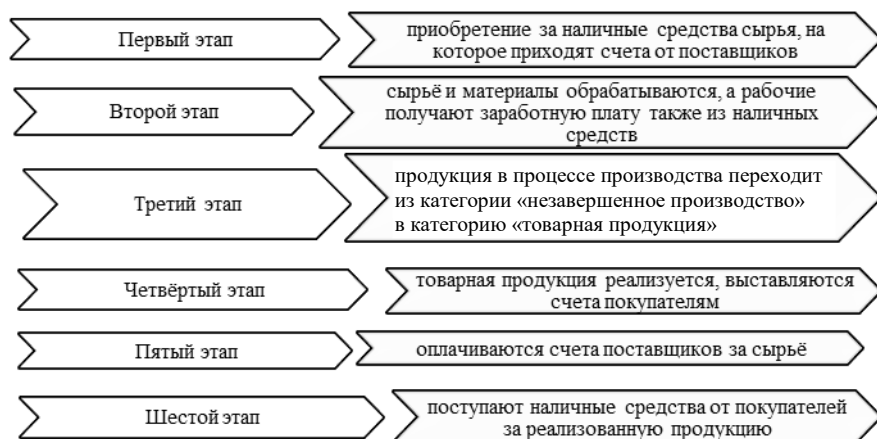


Рисунок 6.7 – Операционный цикл в производственной организации

В своем движении оборотные средства проходят последовательно три стадии: денежную, производственную и товарную:

- первая стадия кругооборота средств является подготовительной. Она протекает в сфере обращения, где происходит превращение денежных средств в форму производственных запасов;

- производственная стадия представляет собой непосредственный процесс производства. На этой стадии продолжает авансироваться стоимость создаваемой продукции, но не полностью, а в размере стоимости использованных

производственных запасов, дополнительно авансируются затраты на заработную плату и связанные с ней расходы, а также перенесенная стоимость основных средств. Производственная стадия кругооборота заканчивается выпуском готовой продукции, после чего наступает стадия ее реализации;

– на третьей стадии кругооборота продолжает авансироваться продукт труда в том же размере, что и на второй стадии. Лишь после того, как товарная форма стоимости произведенной продукции превратится в денежную, авансированные средства восстанавливаются за счет поступившей выручки от реализации продукции. Это создает возможность систематического возобновления процесса производства, который осуществляется путем непрерывного кругооборота средств организации, что обеспечивает непрерывный процесс производства и бесперебойную работу организации.

Данные стадии представлены в виде схемы на рисунке 6.8.



Рисунок 6.8 – Кругооборот оборотных средств

На рисунке указаны следующие обозначения: Д – денежные средства, авансируемые хозяйствующим субъектом; Т – средства производства; П – производство; Т' – готовая продукция; Д' – денежные средства, полученные от продажи продукции и включающие в себя реализованную прибыль.

При управлении оборотными средствами, эффективностью их использования необходимо иметь информацию об их составе и структуре.

Под **составом оборотных средств** понимают совокупность элементов, образующих оборотные средства.

Состав каждой из выделенных групп оборотных средств показан на рисунке 6.9.

Оборотные средства включают в себя оборотные производственные фонды и фонды обращения:

– *оборотные производственные фонды* вступают в производство в своей натуральной форме и в процессе изготовления продукции целиком потребляются, перенося свою стоимость на создаваемый продукт;

– *фонды обращения* связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. Они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями.

В составе оборотных производственных фондов, прежде всего, выделяют предметы труда, которые включают сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тару, запасные части и т. п.

Предметы в обороте и инструменты – это средства труда со сроком службы не более одного года или стоимостью, определенной законодательством.

Незавершенное производство представляет собой продукцию, не законченную производством и подлежащую дальнейшей обработке.

Расходы будущих периодов – неимущественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде, но относятся на продукцию будущего периода; например, затраты на конструирование и разработку технологии новых видов изделий, на перестановку оборудования.



Рисунок 6.9 – Состав оборотных средств

Оборотные средства можно классифицировать по различным признакам (рисунок 6.10).

Оборотные средства **по степени их ликвидности** подразделяются на быстро реализуемые и медленно реализуемые средства.

К *быстрореализуемым оборотным средствам* относятся деньги в кассе или на счетах в банках, краткосрочные финансовые вложения (депозиты, ценные бумаги, товары и имущество, приобретенные с целью перепродажи); реальная дебиторская задолженность, товары отгруженные, но не оплаченные в срок.

Медленно реализуемыми оборотными средствами являются полуфабрикаты, незавершенное производство, залежалые товары на складе, сомнительная задолженность.

Состояние оборотных средств и их эффективность зависят от оптимального соотношения быстро и медленно реализуемых (ликвидных и медленно ликвидных) оборотных средств (активов).



Рисунок 6.10 – Классификация оборотных средств

По степени нормирования оборотные средства делятся на нормируемые и ненормируемые. *Нормируются* (планируются) оборотные средства, вложенные в сферу производства, а также в готовую продукцию на складе. По этим средствам устанавливают нормативы, которые отражают минимальную потребность в них для нормальной деятельности организации. *Ненормируемые* оборотные средства отражают состояние расчетно-платежной дисциплины, позволяют определить денежные ресурсы, которые можно использовать для погашения финансовых обязательств. К ненормируемым оборотным средствам, кроме денежных средств, также относятся товары отгруженные и средства в расчетах. Наличие ненормируемых оборотных средств не означает, что их величина бесконтрольна. В каждой организации через систему кредитования и расчетов осуществляется управление ненормируемыми элементами оборотных средств.

По источникам формирования оборотные средства делятся на собственные и заемные.

За счет *собственных оборотных средств* покрывается постоянная потребность организации в минимальных производственных запасах, незавершенном производстве, готовой продукции на складе. Собственные оборотные средства обеспечивают организации финансовую самостоятельность и вместе с собственными основными средствами составляют его капитал.

Первоначально формирование собственного капитала осуществляется в момент создания организации. Она обеспечивается основными и оборотными средствами, необходимыми для осуществления хозяйственной деятельности в размерах, определенных учредительными документами. В этих целях в зависимости от организационно-правовых форм формируется уставный капитал.

В процессе производственно-хозяйственной деятельности по различным причинам у организации нередко появляется дополнительная потребность в финансовых ресурсах, которая покрывается за счет *заемных средств*.

Под **структурой оборотных средств** понимаются соотношения (в виде долей, процентов), которые складываются между составными частями оборотных средств или отдельными элементами.

Состав и структура краткосрочных средств в каждой организации различна и зависит от множества факторов производственного, организационного и экономического характера, среди которых можно выделить следующие:

- отраслевые особенности производства и характер деятельности;
- сложность производственного цикла и его длительность;
- стоимость запасов и их роль в производственном процессе;
- условия поставки и ее ритмичность;
- порядок расчетов и расчетно-платежная дисциплина;
- выполнение взаимных договорных обязательств.

Эффективность процесса перевозок на транспорте в значительной степени зависит от бесперебойного обеспечения материалами, топливом, запасными частями и т. д. Недостаток оборотных средств затрудняет материально-техническое снабжение, осложняет хозяйственные связи с поставщиками. В свою очередь оборотные средства находятся под воздействием основных средств.

Повышение эффективности использования последних увеличивает объем производства и тем самым ускоряет оборачиваемость оборотных средств.

Количественное соотношение основных и оборотных средств в отраслях национальной экономики является неодинаковым. В промышленности на долю оборотных средств приходится примерно 30 %, а на транспорте – до 10 %. Такое соотношение основных и оборотных средств отражает специфику транспорта, где не создается нового продукта, поэтому не возникает потребности в создании соответствующих запасов сырья и материалов, кроме того, отсутствует незавершенное производство и затраты на него, запасы готовой продукции.

6.6 Определение потребности организации в оборотном капитале

Стратегия управления оборотным капиталом основывается на обеспечении платежеспособности организации и определении оптимального объема, структуры оборотных средств и источников их формирования. Увеличение оборотных средств по сравнению с оптимальной потребностью приводит к

замедлению их оборачиваемости, и, наоборот, занижение их величины ведет к недостатку денежных средств и перебоям в производстве. Поэтому всегда необходимо выбирать между уменьшением оборотных средств, положительно влияющим на рентабельность активов, и снижением общей ликвидности, которое может привести к неплатежеспособности организации. Чем больше превышение текущих активов над текущими обязательствами организации, тем выше ее ликвидность.

Для определения размеров оборотного капитала применяется их **нормирование**, которое представляет собой установление оптимальной величины оборотных средств, необходимых для организации и осуществления нормальной хозяйственной деятельности организации.

Нормирование оборотных средств представляет собой процесс расчета их норм и нормативов. **Нормы оборотных средств** – это объем запаса по важнейшим товарно-материальным ценностям, необходимым организации для обеспечения нормальной, ритмичной работы. Нормы представляют собой относительные величины, которые устанавливаются в днях запаса или в процентах к определенной базе (товарной или реализуемой продукции, объему основных средств) и показывают длительность периода, обеспеченного данным видом запасов материальных ресурсов. Норму устанавливают по каждому элементу оборотных средств, как правило, на определенный период времени (квартал, год), но их действие может быть и в течение более длительного периода.

Норматив – сумма оборотных средств, необходимых для нормальной деятельности организации и являющихся абсолютным стоимостным показателем, величина которого зависит от нормы оборотных средств, объема перевозок, цен на материальные ресурсы.

Различают следующие виды нормативов:

- *частные* – устанавливают по отдельным элементам оборотных средств и рассчитывают как произведение нормы в днях на соответствующий среднесуточный расход в денежном выражении;

- *общий, или совокупный*, – определяют по организации как сумму частных нормативов.

При расчете нормативов оборотных средств применяют три метода:

- метод прямого счета;
- метод коэффициентов;
- аналитический метод.

Метод прямого счета основан на определении научно обоснованных норм запаса по отдельным элементам оборотных средств и норматива оборотных средств, т. е. стоимостного выражения запаса, который рассчитывается по каждому элементу (частные нормативы) и в целом по нормируемым оборотным средствам (совокупный норматив).

Достоинство этого метода состоит не только в том, что он позволяет определить нормативы оборотных средств с большей экономической обоснованностью, но и в том, что в процессе нормирования возникает возможность выявления резервов для улучшения материально-технического снабжения, организации производства и улучшения всей деятельности данной организации.

Метод коэффициентов (коэффициентный) применяют в тех случаях, когда в планируемом периоде не происходит существенных изменений в работе организации. При этом установление новых нормативов оборотных средств сводится к внесению поправок в действующие нормативы. С этой целью оборотные средства делят на две группы: зависящие от объема производства, для железнодорожного транспорта – от объема перевозок (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство и готовую продукцию на складе) и не зависящие (запасные части, предметы в обороте, расходы будущих периодов).

В нормативы оборотных средств первой группы вносят поправки на увеличение объема производства (перевозок) и ускорение оборачиваемости. По оборотным средствам второй группы нормативы рассчитывают на основе нормативов текущего года, т. е. плановая потребность определяется на уровне их среднефактических остатков.

Аналитический метод предполагает укрупненный расчет оборотных средств в размере их среднефактических остатков. Он предусматривает учет различных факторов, влияющих на организацию и формирование оборотных средств, и используется в тех случаях, когда не предполагаются существенные изменения в условиях работы организации и когда средства, вложенные в материальные ценности и запасы, занимают большой удельный вес.

Основным методом определения плановой потребности в оборотных средствах является метод прямого счета, при этом процесс нормирования осуществляется в последовательности, приведенной на рисунке 6.11.

Нормы устанавливаются раздельно по следующим элементам нормируемых оборотных средств:

- производственным запасам;
- незавершенному производству и полуфабрикатам собственного изготовления;
- расходам будущих периодов;
- запасам готовой продукции на складе организации.

По производственным запасам норма (норма запаса – N_3) в днях устанавливается по каждому виду или группе материалов и включает следующие основные элементы:

- транспортный запас ($T_{тз}$) – время нахождения материалов в пути и времени документооборота;

- подготовительный запас ($T_{пз}$) – время на приемку, разгрузку, складирование, сортировку и лабораторный анализ;
- технологический запас ($T_{техз}$) – время на подготовку для использования в производстве и связанное с выдержкой сырья, сушкой, разогревом, отстоем и прочими подобными операциями;
- гарантийный запас ($T_{гз}$) – время нахождения сырья и материалов на складе в виде текущего и страхового запаса;

$$N_3 = T_{тз} + T_{пз} + T_{техз} + T_{гз}.$$



Рисунок 6.11 – Последовательность процесса нормирования оборотных средств

Норма запаса по готовой продукции рассчитывается отдельно по готовой продукции на складе и отгруженной продукции, по которой расчетные документы не сданы в банк. Нормы запаса определяются по каждой номенклатурной группе изделий с учетом времени:

- подбора отдельных видов и марок изделий;
- упаковки и маркировки;
- хранения на складе до отгрузки;
- комплектования изделий до транспортной партии;
- погрузки, транспортировки и доставки со склада до станции отправления;
- подготовки расчетных документов и сдачи их в банк.

После установления норм запасов следует определить частный норматив затрат по каждому элементу нормируемых оборотных средств. Так как норматив показывает минимально необходимую сумму денежных средств, то другими словами можно сказать, что норматив представляет денежное выражение планируемого запаса товарно-материальных ценностей.

Общая схема расчета частного норматива ($H_{эл}$) по отдельному элементу собственных оборотных средств имеет вид:

$$H_{эл} = N_з + P_{дн},$$

где $P_{дн}$ – однодневный расход или выпуск по данному элементу оборотных средств.

Однодневный расход определяется по формуле

$$P_{дн} = \frac{\text{Затраты или выпуск за период}}{\text{Число дней в периоде}}.$$

Норматив производственных запасов ($H_{пз}$) рассчитывается по формуле

$$H_{пз} = N_з P_m,$$

где $N_з$ – норма производственных запасов, дней.

P_m – однодневный расход производственных запасов;

Норматив незавершенного производства ($H_{нп}$) рассчитывается следующим образом:

$$H_{нп} = N_{нп} P_{вп},$$

где $N_{нп}$ – норма оборотных средств по незавершенному производству;

$P_{вп}$ – однодневные затраты на производство валовой продукции.

Норма оборотных средств по незавершенному производству устанавливается исходя из продолжительности производственного цикла ($P_{ц}$) и степени готовности изделий, которая выражается через коэффициент нарастания затрат (K_n). Однодневные затраты на производство валовой продукции рассчитывают по формуле:

$$P_{вп} = \frac{\text{Себестоимость валовой продукции за период}}{\text{Продолжительность периода}}.$$

Норматив оборотных средств на готовую продукцию ($H_{гп}$) определяется по формуле

$$H_{гп} = N_{гп} B_{гп},$$

где $N_{гп}$ – норма оборотных средств по готовой продукции;

$B_{гп}$ – однодневный выпуск товарной продукции,

$$B_{\text{гп}} = \frac{\text{Производственная себестоимость за период}}{\text{Продолжительность периода}}.$$

Расчет норматива по расходам будущих периодов ($H_{\text{рбп}}$) складывается из расходов будущих периодов на начало года ($P_{\text{бп}}^{\text{нг}}$) и расходов в плановом году ($P_{\text{бп}}^{\text{пл}}$) за минусом расходов будущих периодов, списываемых на затраты в плановом периоде ($P_{\text{бп}}^{\text{сп}}$):

$$H_{\text{рбп}} = P_{\text{бп}}^{\text{нг}} + P_{\text{бп}}^{\text{пл}} - P_{\text{бп}}^{\text{сп}}.$$

Завершается процесс нормирования установлением норматива оборотных средств ($H_{\text{ос}}$) путем сложения частных нормативов: по производственным запасам, незавершенному производству, расходам будущих периодов и готовой продукции:

$$H_{\text{ос}} = H_{\text{пз}} + H_{\text{нп}} + H_{\text{рбп}} + H_{\text{гп}}.$$

Таким образом, нормирование оборотного капитала позволяет установить экономически обоснованные (плановые) нормы запаса и нормативов по элементам оборотных средств, необходимых для нормальной деятельности организации.

6.7 Показатели эффективности использования оборотных средств организаций

Эффективное использование оборотных средств играет большую роль в обеспечении нормализации работы организации, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов. В современных условиях огромное негативное влияние на изменение эффективности использования оборотных средств и замедление их оборачиваемости оказывают такие факторы, как снижение объемов перевозок, производства и потребительского спроса, высокие темпы инфляции, нарушения договорной и платежно-расчетной дисциплины и др.

Все перечисленные факторы влияют на использование оборотных средств вне зависимости от интересов хозяйствующего субъекта. Вместе с тем организации имеют внутренние резервы повышения эффективности использования оборотных средств, на которые они могут активно влиять. К ним относятся:

- рациональная организация производственных запасов (ресурсосбережение, оптимальное нормирование);
- сокращение пребывания оборотных средств в незавершенном производстве (преодоление негативной тенденции к снижению фондоотдачи, внедрение новейших технологий, особенно безотходных, обновление производственного аппарата, применение современных более дешевых конструкционных материалов);

– эффективная организация обращения (совершенствование системы расчетов, рациональная организация сбыта, приближение потребителей продукции к ее изготовителям, систематический контроль за оборачиваемостью средств в расчетах, выполнение заказов по прямым связям).

Обобщающим показателем эффективности использования оборотных средств является **показатель рентабельности** (P_{oc}), рассчитываемый как отношение прибыли (Π) к величине оборотных средств (C_{oc}):

$$P_{oc} = \frac{\Pi}{C_{oc}} \cdot 100.$$

Для оборотных средств характерно постоянное движение, т. е. переход из одной стадии производственного процесса в другую, и смена форм стоимости. Поэтому эффективность использования оборотных средств определяется скоростью их оборота, или оборачиваемостью, и продолжительностью одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости характеризует скорость оборота за определенный период времени и отражает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами организации. Этот коэффициент рассчитывается по формуле

$$K_{об} = \frac{V}{C_{oc}},$$

где V – объем реализованной (или товарной) продукции, выполненных работ и услуг;

C_{oc} – средняя сумма оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости показывает величину реализованной (или товарной) продукции, приходящуюся на 1 рубль оборотных средств, и характеризует уровень производственного потребления оборотных средств. Увеличение этого коэффициента означает рост числа оборотов и ведет к тому, что:

– растет выпуск продукции или объем реализации на каждый вложенный рубль оборотных средств;

– на тот же объем продукции требуется меньшая величина оборотных средств.

Продолжительность (длительность) одного оборота в днях определяется как отношение оборотных средств к однодневному обороту или как отношение длительности периода в днях (T) к количеству оборотов ($K_{об}$):

$$t_{oc} = \frac{C_{oc}T}{V} = \frac{T}{K_{об}},$$

где T – число дней в планируемом периоде (длительность периода).

Продолжительность одного оборота складывается из времени пребывания оборотных средств в сфере производства и сфере обращения, начиная с момента приобретения производственных запасов и кончая поступлением выручки от реализации продукции, выпущенной предприятием. Длительность одного оборота в днях охватывает продолжительность производственного цикла и количество времени, затраченного на продажу готовой продукции, и представляет период, в течение которого оборотные средства проходят все стадии кругооборота в данной организации. Чем меньше длительность периода обращения или одного оборота оборотного капитала, тем, при прочих равных условиях, организации требуется меньше оборотных средств.

Обратный коэффициент оборачиваемости, или **коэффициент загрузки** (закрепления) оборотных средств (K_3), показывает величину оборотных средств, затрачиваемых на каждый рубль реализованной (товарной) продукции. Он рассчитывается следующим образом:

$$K_3 = \frac{C_{oc}}{V} = \frac{1}{K_{об}}.$$

Показатели оборачиваемости могут быть исчислены по всем оборотным средствам и по отдельным их элементам, таким как производственные запасы, незавершенное производство, готовая и реализованная продукция, средства в расчетах и дебиторская задолженность. Оборачиваемость запасов рассчитывается как отношение затрат на производство к средней величине запасов, оборачиваемость незавершенного производства – как отношение поступивших на склад товаров к среднегодовому объему незавершенного производства, оборачиваемость готовой продукции – как отношение отгруженной или реализованной продукции к средней величине готовой продукции. Показатель оборачиваемости средств в расчетах – это отношение выручки от реализации к средней дебиторской задолженности.

Оборачиваемость оборотных средств может ускоряться или замедляться. При замедлении оборачиваемости в оборот вовлекаются дополнительные средства. При ускорении оборачиваемости оборотных средств происходит их высвобождение, которое бывает абсолютным и относительным:

- при абсолютном высвобождении сумма оборотных средств в анализируемом периоде уменьшается по сравнению с базисным, при этом создается реальная возможность изъять средства для внутреннего перераспределения. Абсолютное высвобождение представляет собой прямое уменьшение потребности в оборотных средствах, которое происходит в тех случаях, когда плановый объем перевозок выполнен при меньшем объеме оборотных средств по сравнению с плановой потребностью;

- относительное высвобождение оборотных средств характеризуется уменьшением потребности в дополнительных средствах при увеличении объемов перевозок. Относительное высвобождение оборотных средств про-

исходит в тех случаях, когда при наличии оборотных средств в пределах плановой потребности обеспечивается перевыполнение плана перевозок (производства продукции). При этом темп роста объема перевозок (производства) опережает темп роста остатков оборотных средств.

Управление оборотным капиталом важно в решении ключевой проблемы финансового состояния: достижения оптимального соотношения между ростом рентабельности производства (максимизацией прибыли на вложенный капитал) и обеспечением устойчивой платежеспособности, служащей внешним проявлением финансовой устойчивости организации. Кроме того, важным направлением в управлении оборотным капиталом является обеспеченность запасов и затрат организации источниками их формирования и поддержание рационального соотношения между собственным оборотным капиталом и заемными ресурсами, направляемыми на пополнение оборотных средств.

7 РАСХОДЫ ТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

7.1 Экономическая характеристика, классификация расходов транспортных организаций и источники их финансирования

В процессе хозяйственной деятельности организации осуществляют множество расходов. Расходы организации, их величина и структура представляют собой качественный показатель финансово-хозяйственной деятельности и характеризуют ее с позиции экономичности, рациональности и эффективности.

При рассмотрении сущности расходов организации следует различать термины «затраты» и «расходы».

Под *затратами* понимают стоимость ресурсов, потребленных предприятием в процессе производства и реализации товаров, продукции (работ, услуг), если от них предполагается получение выгод в будущих периодах.

Затраты – это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени. Затраты, не приводящие к получению экономических выгод, признаются расходами организации.

Под *расходами* понимают уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода путем уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению собственного капитала (не связанному с его передачей собственнику имущества, распределением между учредителями).

В бухгалтерском учете затраты учитываются как активы в балансе и переходят в разряд расходов следующего отчетного периода. Израсходованные средства, потерявшие способность приносить доход, в дальнейшем учитываются как расходы отчетного периода.

Все расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности можно объединить в группы, приведенные на рисунке 7.1.

Расходы по текущей деятельности представляют собой большую часть затрат организации, относящуюся к доходам по текущей деятельности, полученным в отчетном периоде, и характеризующие затраты на производство и реализацию продукции.

Под текущей деятельностью понимается основная деятельность, приносящая доход, и прочая деятельность, не относящаяся к финансовой и инвестиционной.

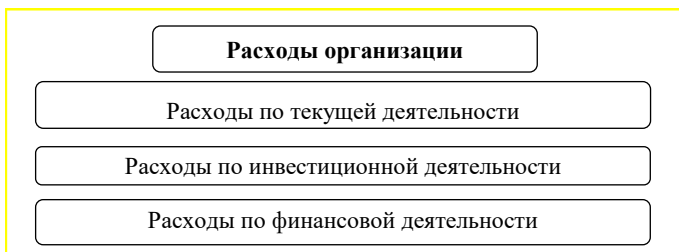


Рисунок 7.1 – Группы расходов организации

Источниками финансирования расходов по текущей деятельности является выручка от реализации продукции. От величины и уровня текущих затрат зависят финансовые результаты работы организации, поэтому их планированию, учету и регулированию в финансовом управлении придается особое значение.

Расходы по инвестиционной деятельности состоят из расходов, связанных с выбытием основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов, прочих расходов по инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность – это особый вид экономической деятельности организации, в финансовом отношении отделенный от ее текущей деятельности. Инвестиционная деятельность связана с приобретением, созданием, реализацией и прочим выбытием основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в материальные активы, вложений в долгосрочные активы и т. д.

Главным направлением инвестиций у организаций в современных условиях является вложение средств в расширение и модернизацию производственных фондов: основных и оборотных. Важно отметить то обстоятельство, что затраты в основные и оборотные средства после завершения своего кругооборота возвращаются в составе денежной выручки от реализации продукции, работ и услуг. Следовательно, средства эти не расходуются, а лишь авансируются организацией для создания условий расширенного воспроизводства.

Формирование и увеличение производственного потенциала организации, обеспечение повышения ее конкурентоспособности, рейтинга и стоимости на рынке капитала возможно за счет осуществления капитальных вложений в обновление основных средств и увеличение краткосрочных активов.

Особый характер данной группы затрат состоит в том, что они возникают периодически и финансируются за счет целевых источников средств. Главным источником капитальных вложений в создание, расширение, реконструкцию, восстановление основных средств служит прибыль. Кроме собственных ресур-

сов организации могут привлекать на капитальные вложения инвестиции акционеров, банковские кредиты, средства лизинговых компаний.

Расходы по финансовой деятельности состоят из процентов к уплате за пользование кредитами, курсовых разниц, возникающих от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, и др.

Финансовая деятельность – это деятельность организации, приводящая к изменениям величины и состава внесенного собственного капитала, обязательств по кредитам, займам и иных аналогичных обязательств, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации.

Помимо текущих производственных, инвестиционных и финансовых затрат организации финансируют за счет собственных средств также социально-культурные расходы, перечень которых входит в социальный пакет, гарантированный работникам нанимателями, кроме заработной платы.

Социально-культурные расходы включают направление денежных средств на содержание жилищно-коммунального хозяйства, детских дошкольных учреждений, учреждений культуры, бытового обслуживания, домов отдыха, санаториев и других объектов оздоровительного назначения, находящихся на балансе организации. Объекты социальной сферы финансируются в пределах плановой сметы, в которой кроме расчета расходов по конкретным статьям отражаются и источники их возмещения. Таковыми могут быть прибыль организации, средства профсоюзных организаций, поступления средств граждан в уплату услуг, доходы от проводимых платных мероприятий.

7.2 Содержание затрат на производство и реализацию продукции

Выпуск продукции или оказание услуг предполагает соответствующее ресурсное обеспечение, величина которого оказывает существенное влияние на уровень развития экономики организации. Поэтому каждое предприятие или производственное звено должны знать, во что обходится производство продукции (работ, услуг). Данный фактор особенно важен в условиях рыночных отношений, так как уровень затрат на производство продукции влияет на конкурентоспособность организации, его экономику.

Для того чтобы знать, во что обходится изготовление продукта, предприятие должно производить его стоимостную оценку по вещественному и количественному составу (средства и предметы труда), а также по составу и количеству затрат труда, требуемых для его изготовления.

В процессе производственной деятельности по изготовлению продукции используются материальные, нематериальные и трудовые ресурсы.

Расход ресурсов на производство конкретных видов продукции называется затратами. Формы измерения производственных ресурсов представлены на рисунке 7.2.

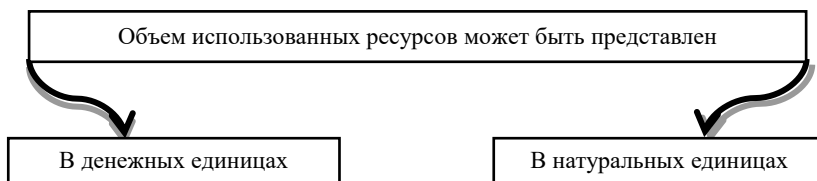


Рисунок 7.2 – Формы измерения производственных ресурсов

Затраты ресурсов, выраженные в денежной форме, называются издержками производства. Издержки позволяют оценить в денежном выражении затрату ресурсов, измеренных в натуральной форме.

Затраты, в зависимости от специфики их кругооборота, могут включаться в состав затрат на производство и реализацию продукции либо финансироваться за счет прибыли, специальных фондов или целевых средств.

Затраты на производство и реализацию продукции представляют собой стоимостную оценку использованных в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию продукции.

Группы издержек, обеспечивающие выпуск продукции, представлены на рисунке 7.3.

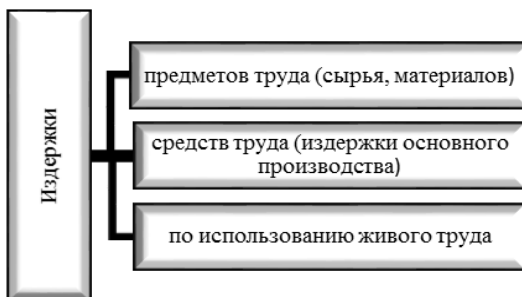


Рисунок 7.3 – Группы издержек, обеспечивающие выпуск продукции

Издержки предметов труда (сырья, материалов и т. д.) определяются затратами материальных ресурсов, которые характеризуются использованным для изготовления продукции количеством сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива, электроэнергии и других материальных факторов производства (оцененные в натуральной форме – физических единицах: штуках, метрах, тоннах, литрах и т.д.). Издержки, связанные с потреблением в процессе производства материальных ресурсов, определяются их стоимостью по ценам потребления.

Издержки средств труда (издержки основного капитала) связаны с затратами средств труда, которые характеризуют их, и выражаются в часах работы машин и оборудования, сроком физической службы зданий, сооружений, ин-

струмента, хозяйственного инвентаря и др. Издержки, обусловленные затратами основного капитала, выражаются в сумме амортизационных отчислений.

Издержки по использованию живого труда обусловлены затратами трудовых ресурсов и характеризуются использованием для производства продукции определенного количества рабочего времени. Они выражаются в человеко-часах (человеко-днях) труда. Издержки, обусловленные затратами труда, выражаются в заработной плате, выплачиваемой персоналу.

Перечисленные издержки называются издержками производства.

Однако ресурсы, использованные для изготовления продукции, не отражают всего объема затрат на осуществление производственно-хозяйственной деятельности организации. Кроме затрат, связанных с производством продукции, предприятие несет расходы по ее сбыту и продвижению на рынке. К ним относятся расходы по транспортировке изделий потребителям, по проведению маркетинговых исследований, организации рекламы и др. Выраженные в денежной форме, они представляют издержки реализации продукции (издержки обращения).

Действующая в Республике Беларусь система налогообложения требует четкого разграничения затрат по источникам финансирования и однозначного подхода к формированию прибыли. Поэтому существует регламентация перечня расходов, которые предприятие имеет право включать в состав затрат на производство и реализацию продукции.

В соответствии с экономическим содержанием расходы группируются по следующим элементам, представленным на рисунке 7.4.

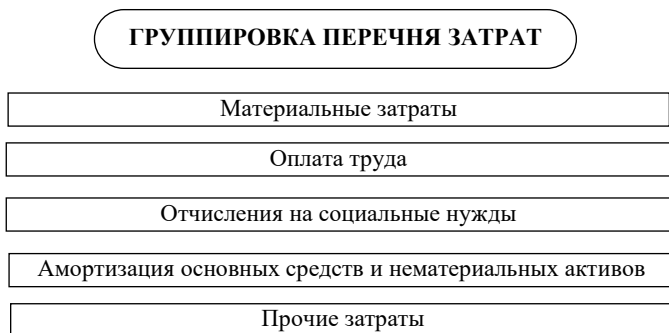


Рисунок 7.4 – Группировка расходов по элементам затрат

Материальные затраты включают расходы на сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, топливо, энергию, запчасти для ремонта основных средств, оплату выполняемых сторонними организациями услуг производственного характера, а также экологический налог, налог за добычу природных ресурсов (в пределах установленных лимитов).

Расходы данной группы во многом определяются отраслевой принадлежностью организации и, как правило, занимают большой удельный вес в себестоимости продукции. Например, в промышленности основная денежная нагрузка приходится на закупку сырья и материалов, а в организациях транспорта – на приобретение топлива и запасных частей.

Материальные ресурсы отражаются в себестоимости продукции (работ, услуг) по цене приобретения (без учета НДС), с учетом затрат по их доставке, хранению, уплате таможенных пошлин и сборов.

Затраты на оплату труда связаны с обеспечением воспроизводства рабочей силы. В состав этой группы затрат входят:

- заработная плата за фактически выполненную работу в соответствии с принятыми в организации формами и системами оплаты труда;
- выплаты по установленным системам премирования;
- выплаты компенсирующего характера (надбавки и доплаты за работу в ночное время, сверхурочную работу, труд в многосменном режиме, в тяжелых и вредных условиях и т. д.);
- оплата отпусков в соответствии с законодательством, пособия работникам, выдаваемые в связи с реорганизацией организаций, и др.

Отчисления на социальные нужды включают обязательные платежи по установленным нормативам в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь. Отчисления производятся от всех видов выплат работникам независимо от источников выплат (за исключением тех, на которые по действующему законодательству страховые взносы не начисляются), относятся на себестоимость при начислении заработной платы.

Амортизация основных средств и нематериальных активов ежемесячно относится на себестоимость в пределах сумм амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам, фактически используемым в предпринимательской деятельности. В отличие от других элементов затрат они не являются денежными затратами организации.

Прочие затраты, относимые на себестоимость продукции, включают налоги и отчисления в целевые фонды (платежи за землю, налог на недвижимость, отчисления в инновационные фонды); расходы на рекламу, оплату услуг связи, а также банковских, информационных и маркетинговых, аудиторских услуг; страховые взносы по обязательным видам страхования; представительские расходы; отчисления в ремонтный фонд и др.

В современных экономических условиях успех в конкурентной борьбе и устойчивое финансовое состояние организации могут быть достигнуты только тогда, когда уровень издержек организации – не выше среднеотраслевого уровня (рисунок 7.5).

Снижение издержек позволяет	
1 Получить важнейший источник роста прибыли организации, а, следовательно, увеличения средств, направляемых на расширенное воспроизводство, техническое перевооружение производства, внедрение новых видов продукции, на социальное обеспечение трудового коллектива и удовлетворение интересов собственника имущества организации	2 Обеспечить возможность уменьшения цен на изделие, что является важнейшим условием повышения конкурентоспособности товаров
	3 Уменьшить потребность в оборотных средствах, что позволяет увеличить расходы, например, на инновации, заработную плату
	4 Улучшить финансовое состояние организации и снизить степень её банкротства

Рисунок 7.5 – Экономическое значение снижения издержек

Поэтому в принятии управленческих решений значительное внимание уделяется снижению затрат исходя из экономического их значения.

7.3 Расходы железной дороги и ее подразделений. Эксплуатационные расходы: понятие, классификация

Специфика работы транспортных организаций определяет особенность структуры транспортных издержек, отличных от структуры издержек, присущих промышленным организациям. В структуре расходов транспортных организаций нет сырья. Кроме того, в затратах транспортных организаций остается высоким удельный вес топливно-энергетических расходов.

Производственный процесс, которым на железнодорожном транспорте является процесс перевозки, осуществляется путем перемещения подвижного состава, потребляющего значительное количество топливно-энергетических ресурсов.

На транспорте, в том числе и на железнодорожном, затраты, связанные с осуществлением процесса перевозок грузов и пассажиров, называются **эксплуатационными расходами**. В других отраслях экономики это затраты на производство и реализацию продукции.

На процесс формирования эксплуатационных расходов в подразделениях железной дороги оказывают существенное влияние особенности функционирования железнодорожного транспорта, которые определяют состав и механизм формирования расходов.

Многоуровневая система управления железнодорожным транспортом обуславливает необходимость интегрированности процесса управления. Интеграция управления обеспечивает объединение разнообразных функций (планирование, учет, контроль, анализ, регулирование) на одном уровне управления, а вертикальная интеграция позволяет совместить однородные функции на разных уровнях управления (структурные подразделения, отделения дороги и Управление железной дороги).

В результате интеграции по горизонтали происходит формирование сводной информационной базы о величине эксплуатационных расходов на уровне отделений дороги. Эксплуатационные расходы (текущие расходы, связанные с осуществлением перевозочного процесса) отделений железной дороги отражают только затраты, произведенные отделениями, а часть общедорожных расходов, связанных с перевозками и осуществляемых на уровне Управления железной дороги, не находит отражения в отчетах о расходах отделений, и поэтому расходы по перевозкам отделения являются неполными.

Особенность производственного процесса и роль подразделений железной дороги, находящихся на разной территории и участвующих в осуществлении единого технологического процесса перевозок, определяют особый механизм учета и формирования полной величины эксплуатационных расходов на уровне Управления железной дороги:

- организация учета эксплуатационных расходов начинается на уровне структурного подразделения отделения железной дороги, именно здесь осуществляется первичный учет всех основных производственных затрат по технологическим операциям процесса перевозок. Составленный на уровне структурного подразделения отчет об эксплуатационных расходах (фрагмент формы 69-жел) позволяет количественно оценить величину расходов при осуществлении технологических операций, которые выполнены данным подразделением в процессе перевозок;

- дальнейшее формирование величины эксплуатационных расходов осуществляется путем сочетания сводного и первичного учета затрат по вертикальным уровням железной дороги;

- на уровне отделения железной дороги составленный сводный отчет об эксплуатационных расходах структурных подразделений, входящих в его состав, дополняется величиной эксплуатационных расходов по собственному хозяйству отделения железной дороги, организация учета которых осуществляется на основании первичного учета. Полученная величина эксплуатационных расходов отделения железной дороги отражается в отраслевой форме отчетности 69-жел и характеризует эксплуатационные расходы конкретного региона (рисунок 7.6).



Рисунок 7.6 – Формирование формы 69-жел на уровне отделения железной дороги

Дальнейшее движение и формирование полной величины эксплуатационных расходов происходит в Управлении железной дороги, где также осуществляется сочетание сводного и первичного учета затрат. Именно на уровне Управления железной дороги появляется возможность сформировать эксплуатационные расходы по всему циклу технологических операций, составляющих основу единого технологического процесса перевозок. На уровне Управления железной дороги используются интегрированные данные о расходах, содержащихся в соответствующих отчетах, представленных отделениями, к которым затем присоединяются расходы Управления дороги (общедорожные расходы – расходы Управления железной дороги и организаций дорожного подчинения).

Составленный на уровне Управления железной дороги отчет об эксплуатационных расходах по форме 69-жел (Отчет по основным показателям производственно-финансовой деятельности организаций железной дороги) характеризует полную величину затрат, связанных с осуществлением перевозок грузов и пассажиров, согласно единому технологическому процессу.

Модель организации учета эксплуатационных расходов на каждом уровне управления (вертикальной интеграции) железной дороги представлена на рисунке 7.7.

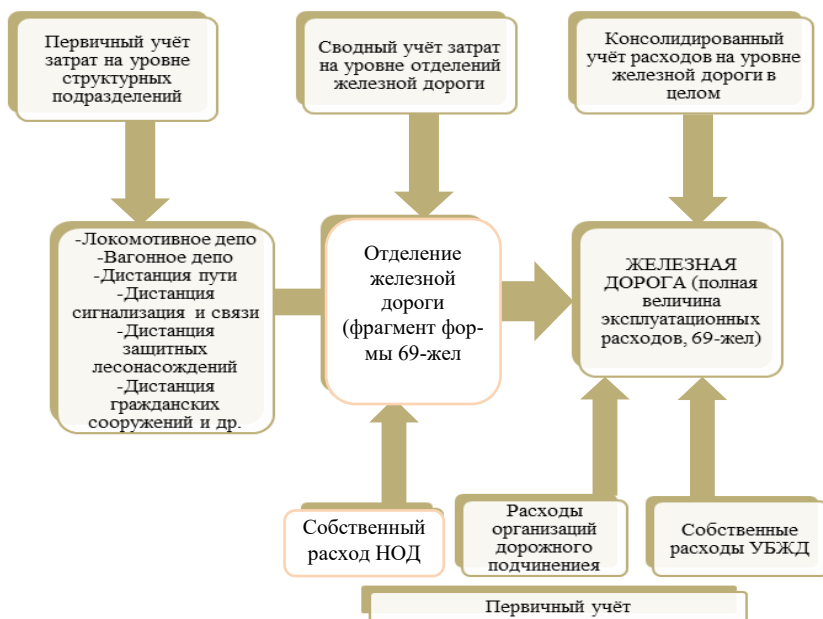


Рисунок 7.7 – Модель организации учета эксплуатационных расходов на железной дороге

Свою особенность имеет на железной дороге и структура затрат по экономическому содержанию. Эксплуатационные расходы железных дорог состоят из следующих элементов:

- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- материалы;
- топливо;
- электроэнергия;
- амортизация основных фондов и нематериальных активов;
- прочие расходы.

На железной дороге в составе материальных затрат выделяют три элемента: материалы, топливо, электроэнергия. Выделение топлива и электроэнергии связано с высокой долей этих затрат в общей величине эксплуатационных расходов железной дороги.

По элементу «*Материалы*» отражается стоимость покупных материалов, используемых в процессе перевозок: на содержание и ремонт подвижного состава, постоянных устройств, оборудования, зданий и сооружений, а также запасных частей для ремонта подвижного состава и других машин и оборудования, элементов верхнего строения пути, износа инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, износа спецодежды и др.

По элементу «*Топливо*» отражается стоимость приобретаемого топлива всех видов, расходуемого на тягу поездов, отопление зданий и другие технологические цели.

По элементу «*Электроэнергия*» отражается стоимость покупной электроэнергии, расходуемой на передвижение поездов с электрической тягой и электросекций, на технологические, энергетические, осветительные и другие производственные и хозяйственные нужды организаций железной дороги.

Соотношение между отдельными элементами затрат представляет собой структуру эксплуатационных расходов. Наибольший удельный вес в эксплуатационных расходах железной дороги занимают затраты на оплату труда, амортизационные отчисления и пр. (таблица 7.1).

Таблица 7.1 – Структура эксплуатационных расходов Белорусской железной дороги по элементам затрат

Элемент затрат	Удельный вес элемента, %
Затраты на оплату труда	28,9
Отчисления на социальные нужды	10,1
Материалы	7,2
Топливо	13,3
Электроэнергия	7,1
Амортизация	16,8
Прочие	16,6

Важнейшая роль в организации работы железнодорожного транспорта принадлежит научно обоснованному планированию, учету, анализу и управлению эксплуатационными расходами. В связи с этим возникает необходимость группировки затрат по определенным признакам.

Группировка эксплуатационных расходов железной дороги осуществляется, прежде всего, по признакам, приведенным на рисунке 7.8.

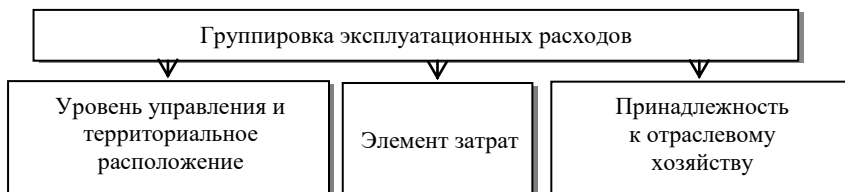


Рисунок 7.8 – Признаки, положенные в основу группировки эксплуатационных расходов

Необходимость группировки эксплуатационных расходов железной дороги по территориальному признаку обусловлена особенностями организации и технологического процесса перевозок и его управления.

Железная дорога территориально разобщена, ее структурные подразделения размещены на протяжении всей сети путей сообщения, однако их работа технологически взаимосвязана и подчинена единому графику движения поездов. В связи с этим в составе эксплуатационных расходов железной дороги выделяют затраты по уровням управления (исходя из территориального подхода):

- железной дороги в целом;
- отделений железной дороги;
- структурных подразделений (организаций отраслевых хозяйств).

В *состав эксплуатационных расходов железной дороги в целом* входят эксплуатационные расходы отделений дорог, организаций дорожного подчинения, затраты на содержание аппарата Управления дороги и общедорожные расходы (расходы, осуществляемые на уровне Управления железной дороги, но относящиеся ко всем подразделениям железной дороги: оплата топлива, электроэнергии и различных услуг).

В *состав эксплуатационных расходов отделения железной дороги* входят затраты структурных подразделений (отраслевых организаций), общеотделенческие расходы и расходы на содержание аппарата отделения дороги.

В *состав эксплуатационных расходов структурного подразделения* (организации отраслевого хозяйства) входят расходы, связанные с выполнением основных функций в едином технологическом процессе перевозок конкретным отраслевым хозяйством.

Железнодорожный транспорт является многоотраслевым комплексом национальной экономики. Для осуществления процесса перевозок необхо-

димо участие одиннадцати хозяйств и, кроме того, двух управленческих структур: отделения железной дороги и Управления железной дороги.

Каждое хозяйство, выполняя свои специфические функции в единой технологии процесса перевозок, несет соответствующие эксплуатационные расходы, поэтому при их группировках выделяют классификационный признак – принадлежность к отраслевому хозяйству. Большое влияние на структуру эксплуатационных расходов по *хозяйствам* оказывает техническая реконструкция железнодорожного транспорта (электрификация, укладка вторых путей, более мощных рельсов и др.), изменение объемов перевозок и показателей использования подвижного состава, а также другие факторы. В таблице 7.2 показана структура эксплуатационных расходов по отраслевым хозяйствам Белорусской железной дороги, которая устанавливает долю каждого хозяйства в общей величине эксплуатационных расходов.

Таблица 7.2 – Структура эксплуатационных расходов по отраслевым хозяйствам железной дороги

Хозяйство	Доля хозяйства в общей величине эксплуатационных расходов, %
Пассажирское	10,6
Грузовой работы и внешнеэкономической деятельности	2,5
Перевозок	5,0
Локомотивное	36,1
Вагонное	10,6
Пути	19,9
Сигнализации и связи	6,4
Электрификации и электроснабжения	2,8

Как показывают данные таблицы 7.2, в структуре эксплуатационных расходов железной дороги наибольший удельный вес принадлежит таким хозяйствам, как локомотивное, пути, пассажирское и вагонное.

В зависимости от конкретных целей и задач по управлению хозяйственной деятельностью железной дороги эксплуатационные расходы могут группироваться и другими способами (рисунок 7.9).

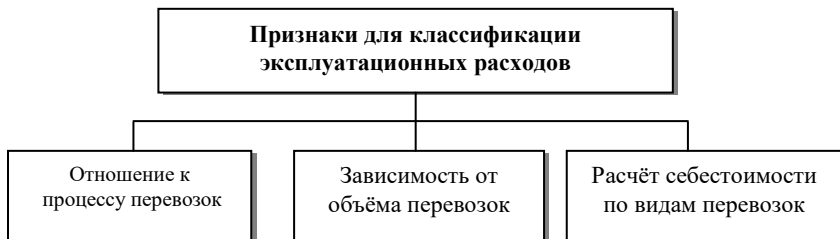


Рисунок 7.9 – Классификация эксплуатационных расходов

По отношению к процессу перевозок эксплуатационные расходы делят на основные производственные и общехозяйственные. К *основным производственным* относятся затраты, непосредственно связанные с технологическими операциями, составляющие единую технологию процесса перевозок. В составе основных производственных расходов железной дороги выделяются основные специфические расходы и общие для всех хозяйств.

К *основным, специфическим для определенного хозяйства*, относят расходы топлива и энергии для тяги поездов, ремонт вагонов, локомотивов, их амортизацию, текущее содержание и амортизацию верхнего строения пути, содержание и амортизацию контактной сети, тяговых подстанций и др. Данная группа расходов отражается в первой части номенклатуры расходов Белорусской железной дороги и называется «Производственные расходы организаций железнодорожного транспорта».

К *основным расходам, общим для всех хозяйств*, относят расходы по дополнительной заработной плате, командировкам производственного персонала, не относящегося к аппарату управления; технике безопасности и производственной санитарии; обслуживанию и текущему ремонту производственных зданий, сооружений, инвентаря; скидки со стоимости форменной одежды и др. В номенклатуре расходов Белорусской железной дороги эта группа расходов отражается во второй части «Расходы, общие для всех отраслей хозяйства железной дороги (общепроизводственные)».

Общехозяйственные – это расходы, которые связаны с организацией и управлением перевозками. Отличительной особенностью данной группы расходов является то, что они относятся ко всему процессу перевозок или выпуску всей продукции, создаваемой в организации, и при расчете себестоимости отдельных видов перевозок или продукции они распределяются расчетным путем. В настоящее время общехозяйственные расходы носят название *управленческие расходы* и отражаются в части третьей номенклатуры расходов Белорусской железной дороги.

В зависимости от изменения объема перевозок эксплуатационные расходы делятся на зависящие и независящие.

Зависящими называются такие расходы, которые при изменении объема перевозок изменяются прямо пропорционально его изменению. На железной дороге к зависящим относят расходы, связанные с работой локомотивов в поездах, осмотром и текущим ремонтом вагонов, приемом и выдачей грузов, продажей пассажирских билетов и др.

К *независящим* относятся расходы, которые при изменении объема перевозок не изменяются: расходы по текущему содержанию пути, зданий, искусственных сооружений, общехозяйственные расходы и др.

Для целей расчета себестоимости отдельных видов перевозок (цели калькуляции) эксплуатационные затраты дороги делятся на прямые и косвенные.

Прямые расходы – это расходы, которые можно увязать с осуществлением конкретного вида перевозок (продукции) и поэтому непосредственно (прямым способом, без дополнительных расчетов) относимые на тот или иной вид перевозок или работы. Так, при составлении калькуляции себестоимости грузовых и пассажирских перевозок все расходы пассажирского хозяйства (пассажирских станций, вокзалов, вагонных участков) полностью относят на пассажирские перевозки. Они являются прямыми расходами по отношению к пассажирским перевозкам. Все расходы хозяйства грузовой и внешнеэкономической деятельности, затраты хозяйства перевозок по маневровой работе, приему и отправлению поездов на грузовых и сортировочных станциях полностью относят на грузовые перевозки. Это прямые расходы по отношению к грузовым перевозкам. Имеется ряд прямых расходов по локомотивному, вагонному и другим хозяйствам.

Косвенные расходы – это расходы, которые нельзя увязать с осуществлением конкретного вида перевозок (выпуска продукции) и при расчете себестоимости перевозок они должны быть распределены косвенным путем (в результате дополнительных расчетов). Например, по железной дороге и отделениям железной дороги большинство расходов хозяйств пути, сигнализации, связи, электроснабжения, затраты по содержанию восстановительных поездов и другие не могут быть отнесены только на грузовые или только на пассажирские перевозки, так как эти хозяйства обслуживают и грузовое, и пассажирское движение. По аналогии указанные расходы не могут быть отнесены только на электрическую или только на тепловую тягу, а также только на международное или только на республиканское сообщение по пассажирским перевозкам.

7.4 Себестоимость продукции, ее виды.

Факторы, определяющие величину себестоимости продукции

Себестоимость продукции относится к числу важнейших качественных показателей, в обобщенном виде отражающих все стороны хозяйственной деятельности организации. Уровень себестоимости связан с объемом и качеством продукции, использованием рабочего времени, сырья, материалов, оборудования, расходованием фонда оплаты труда и т. д. Часто себестоимость является основой определения цен на продукцию. Снижение ее приводит к увеличению суммы прибыли и уровня рентабельности. Чтобы добиваться снижения себестоимости, надо знать ее состав, структуру и факторы динамики.

Под себестоимостью продукции понимаются выраженные в денежной форме текущие затраты организаций на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Себестоимость продукции является качественным

показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов (переменного и постоянного капитала), находящихся в распоряжении организации.

Себестоимость можно рассматривать с двух позиций: как экономическую категорию и как показатель хозяйственной деятельности (рисунок 7.10).

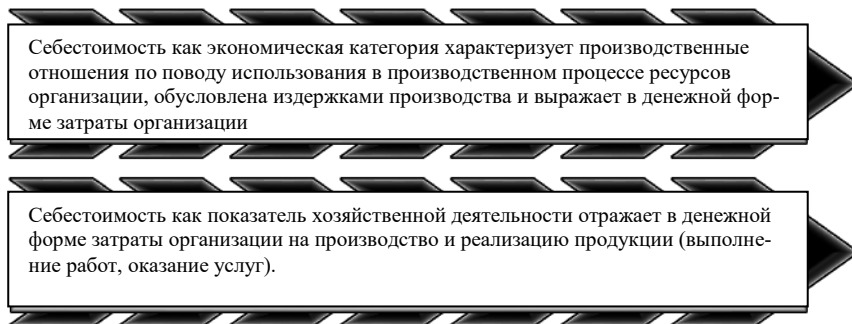


Рисунок 7.10 – Основные позиции рассмотрения показателя себестоимости

Себестоимость как экономическая категория отражает производственные отношения и выполняет ряд важнейших функций, которые представлены на рисунке 7.11.

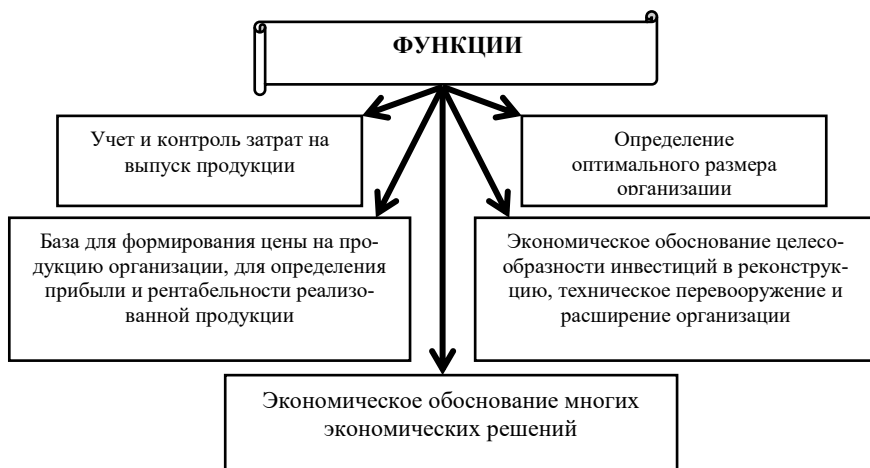


Рисунок 7.11 – Функции себестоимости

Себестоимость продукции выступает в качестве основного показателя эффективности производства и является базой для установления цен. Следует отметить, что наличие товарного производства предполагает возмещение

затрат на него через процесс обмена с помощью цен. Поэтому себестоимость включается в цену на выпускаемую продукцию и является неотъемлемой частью этой цены. Таким образом, себестоимость может рассматриваться и как часть стоимости, и как часть цены.

Правильное понимание и определение составляющих частей категории «себестоимость» позволяет получить наиболее точную и детализированную информацию для принятия управленческих решений по оптимизации затрат на производство и, в конечном итоге, увеличить размер прибыли.

Себестоимость единицы продукции представляет собой отношение текущих издержек (расходов) к объему произведенной продукции:

$$C = Z / V,$$

где Z – текущие издержки (затраты на производство и реализацию);

V – объем произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

По уровню себестоимости можно судить, насколько эффективно используется производственный потенциал организации. Поэтому правильное исчисление себестоимости продукции (работ, услуг) способствует более эффективному управлению процессами ее формирования, изысканию и мобилизации внутрихозяйственных резервов дальнейшего снижения издержек производства и, в конечном итоге, способствует росту прибыли и рентабельности хозяйствующих субъектов.

Для исчисления себестоимости продукции, работ и услуг составляется калькуляция (от латинского *calculatio* – исчисление). Понятие «калькуляция» – неотъемлемая часть более общего понятия калькулирования – системы экономических расчетов по исчислению себестоимости продукции (работ, услуг).

Главная задача калькулирования состоит в определении себестоимости отдельных видов изделий (работ, услуг) и на этой основе – себестоимости всего товарного выпуска на год (за год) с поквартальной (месячной) разбивкой.

Калькулирование включает организацию учета по объектам затрат, формирование полных затрат по объектам учета и объектам калькуляции, а также способы, используемые для исчисления себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг) по установленной номенклатуре статей затрат, центрам ответственности (бригадам, цехам и т. д.) и по предприятию в целом.

Для формирования экономической политики более детальными мероприятиями в организации целесообразно составлять три вида калькуляции: нормативную, плановую, отчетную. Каждая из приведенных калькуляций имеет свою методику составления и границы применения (рисунок 7.12).

Повышение роли и значения показателя себестоимости в управлении производством определяет наличие огромного множества составляемых калькуляций, а, следовательно, и значений показателя себестоимости.

Нормативная	• составляется согласно заводским и отраслевым нормам. Она необходима для того, чтобы определить технически и экономически обоснованную величину расходов, которые понадобятся для производства продукции (работ, услуг)
Плановая	• такая калькуляция планируется на определенный период для составления бюджета. Она необходима для того, чтобы определить потребность в оборотных средствах и при планировании прибыли
Отчётная	• та, которая реально имела место на конец отчетного периода

Рисунок 7.12 – Виды калькуляций, составляемых в организации

Для оценки деятельности и стимулирования коллективов организаций вызывает необходимость классификации этого показателя в планировании и учете по многим характерным признакам (таблица 7.3).

Таблица 7.3 – Классификация себестоимости в зависимости от различных признаков

Признак классификации	Виды себестоимости	Описание
Источник данных	Плановая	Основанием для расчета являются плановые объемы выпуска продукции, технически обоснованные нормы расхода материальных и трудовых ресурсов
	Фактическая (отчетная)	В основу расчетов берутся данные бухгалтерской и статистической отчетности о выполненном объеме работ и фактических расходах
	Провизорная	Устанавливается на основании фактических данных учета затрат и выхода продукции за девять месяцев и расчетов ожидаемых затрат и выхода продукции в четвертом квартале
	Нормативная	Исчисляется по нормам расхода материальных, трудовых и других ресурсов
	Сметная	Сметная себестоимость определяется, как правило, на капитальный ремонт или строительство отдельных объектов, выполняемых в разовом порядке

Окончание таблицы 7.3

Признак классификации	Виды себестоимости	Описание
Состав включаемых затрат	Цеховая	Характеризует затраты конкретного подразделения на производство продукции, включает все его затраты, в том числе и затраты на управление этим формированием
	Производственная	Характеризует величину затрат на производство, складывается из цеховой себестоимости и затрат на управление предприятием
	Полная (коммерческая)	Складывается из производственной себестоимости и затрат на реализацию продукции
Степень обобщения	Индивидуальная	Характеризует затраты отдельной организации на производство и реализацию продукции
	Отраслевая	Совокупные расходы на производство и реализацию отдельных видов продукции всех организаций отрасли
	Фирменная	Затраты на производство и реализацию продукции по группе организаций, входящих в объединение, фирму
Время исчисления	Годовая	Величина показателя себестоимости за различные отрезки времени позволяет проанализировать деятельность объекта, выявить «узкие» места и выработать мероприятия по их устранению
	Квартальная	
	Месячная	

Приведенная классификация видов себестоимости позволяет иметь необходимую информацию в зависимости от любых поставленных целей управления.

Цель управления отдельными затратами и в целом себестоимостью продукции – повышение конкурентоспособности продукции, созданной в организации и достижение запланированных финансовых результатов. Поэтому величины себестоимости продукции используются при разработке мероприятий на перспективу, направленных на ее снижение (рисунок 7.13).

Управление себестоимостью продукции наряду с её прогнозированием, планированием, учетом, контролем и регулированием осуществляется на основе определения точки безубыточности и организации учета затрат по центрам ответственности. Точка безубыточности – это такой объем производства и реализации, при котором предприятие не получает ни прибыли, ни убытков.



Рисунок 7.13 – Основные направления управленческих решений по снижению себестоимости

Определение точки безубыточности осуществляется на основе данных об условно-постоянных и переменных затратах, которые в сумме дают их общую величину. Ситуация, когда общие затраты производства равны величине реализации продукции (выручке), определяет точку безубыточности и безубыточный объем реализации. График безубыточности представлен на рисунке 7.14.

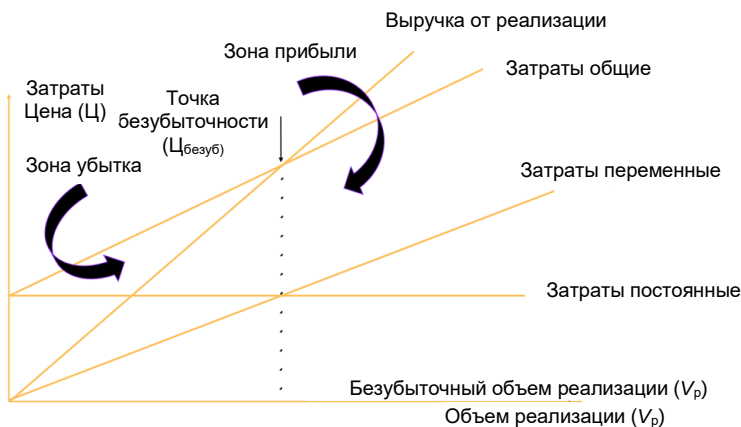


Рисунок 7.14 – График безубыточности

Точка безубыточности определяется по формуле

$$V_{\text{рб}} = Z_{\text{пост}} / (Ц - Z_{\text{пер}}),$$

где $З_{\text{пост}}$ – условно-постоянные расходы на весь объем производства;

Π – цена единицы продукции;

$З_{\text{пер}}$ – условно-переменные затраты на единицу продукции.

Точка безубыточности отражает объем реализации ($V_{\text{рб}}$), при котором прибыль равна нулю, что позволяет выделить пороговую выручку, размер которой является основой для уровня порога рентабельности. Выделяют зону прибыли и зону убытков. Разница между фактической и пороговой выручкой – запас финансовой прочности организации. Пороговая выручка рассчитывается по формуле

$$B_{\Pi} = \Pi V_{\text{рб}}.$$

Критическая цена реализации для точки безубыточности (Π_6) определяется по формуле

$$V_{\text{кр}} = \frac{З_{\text{пост}}}{V_{\text{рб}}} + З_{\text{пер}}.$$

После определения точки безубыточности планирование прибыли осуществляется на основе эффекта операционного, или производственного, рычага, то есть того запаса финансовой прочности, при котором предприятие может снизить объем реализации, не приводя к убыточности. Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще более сильному изменению прибыли.

Прибыль будет увеличиваться после безубыточности объема реализации продукции по мере его роста. Организация может зарабатывать прибыль, если объем реализации его товаров будет превышать критический объем выручки (дохода) ($V_{\text{кр}}$), который определяется по формуле

$$V_{\text{кр}} = З_{\text{пост}} / \frac{1 - З_{\text{пер}}}{\Pi}.$$

Разница между ценой и переменными затратами на единицу продукции является маржинальным доходом. Общий маржинальный доход ($D_{\text{м}}$) при общем объеме продаж ($ИП$) определяется по формуле:

$$D_{\text{м}} = ИП(\Pi - З_{\text{пер}}).$$

Потенциальная возможность организации влиять на общую выручку от реализации продукции и на прибыль (путем изменения структуры себестоимости, объемов (реализации) получила название производственного левериджа (рычага). Эффект производственного левериджа (ЭПЛ) отражает степень влияния постоянных затрат на прибыль при изменении объемов продаж и рассчитывается отношением маржинального дохода к прибыли:

$$\text{ЭПЛ} = \frac{[ИП(\Pi - З_{\text{пер}})]}{\Pi} = \frac{\Pi + З_{\text{пост}}}{\Pi} = 1 + \frac{З_{\text{пост}}}{\Pi}.$$

Высокое значение эффекта производственного левериджа, как правило, сопровождается потенциально высоким риском.

7.5 Себестоимость перевозок: понятие, последовательность и порядок расчета показателей себестоимости по видам перевозок

На железнодорожном транспорте, целью которого является обеспечение потребности государства во всех видах перевозок, в качестве важнейшего обобщающего показателя экономической деятельности выступает себестоимость перевозок.

По железной дороге в целом на уровне Управления железной дороги рассчитываются следующие показатели:

- себестоимости перевозок грузов и пассажиров, багажа и почты;
- себестоимости перевозок грузов и пассажиров по видам сообщений и видам тяги (рисунок (7.15)).

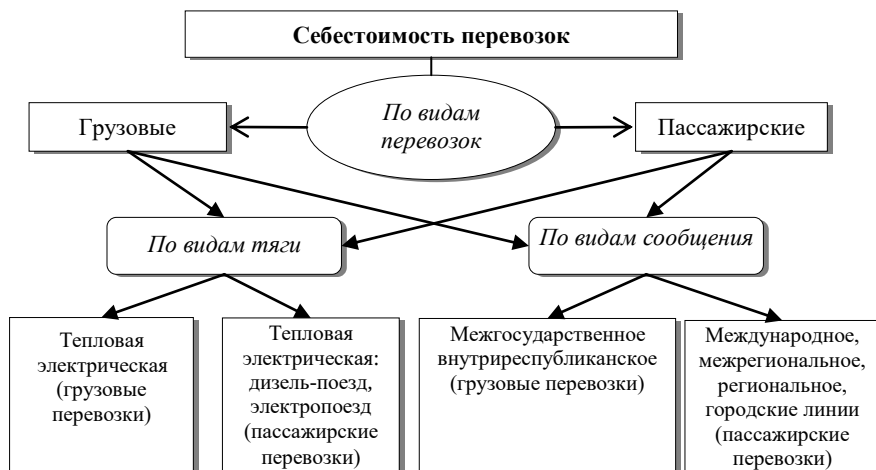


Рисунок 7.15 – Перечень видов показателей себестоимости перевозок по Белорусской железной дороге

В отделениях железной дороги рассчитывают только показатели себестоимости грузовых и пассажирских перевозок с их дифференциацией по видам тяги.

Исходную информацию для калькулирования показателей себестоимости перевозок принимают из Отчета по основным показателям производственно-финансовой деятельности организаций железнодорожного транспорта формы 69-жел.

При составлении бизнес-планов эксплуатационной деятельности железной дороги (отделений) определяют себестоимость 1 приведенного тонно-

километра (руб./1прив.т-км) как отношение общей величины эксплуатационных расходов к суммарному приведенному объему перевозок:

$$C_{\text{прив.т-км}} = \frac{E}{\sum Pl + \sum Al},$$

где E – эксплуатационные расходы железной дороги (отделения) за отчетный период;

$\sum Pl + \sum Al$ – суммарный приведенный объем перевозок в приведенных тонно-километрах, представляющий собой сумму тонно-километров и пассажиро-километров.

Так как приведенная продукция является величиной условной и не учитывает существенных различий в трудоемкости (или себестоимости) грузовых и пассажирских перевозок, то, следовательно, и себестоимость приведенной продукции – величина условная и недостаточная. Поэтому на железной дороге *кроме себестоимости 1 приведенного тонно-километра рассчитываются показатели себестоимости* грузовых и пассажирских перевозок, т. е. *себестоимость 1 тонно-километра и 1 пассажиро-километра*.

Полученные величины себестоимости грузовых и пассажирских перевозок являются базой для последующего процесса ценообразования на транспортные услуги железной дороги.

Для управления затратами необходимо наличие более конкретной и детальной информации о величине показателей себестоимости, учитывающей условия перевозок и, прежде всего, вида тяги и вида сообщения. С этой целью рассчитываются показатели себестоимости грузовых и пассажирских перевозок дифференцированно по видам тяги и видам сообщения.

Весь сложный процесс расчета показателей себестоимости перевозок на железной дороге показан на рисунке 7.16.

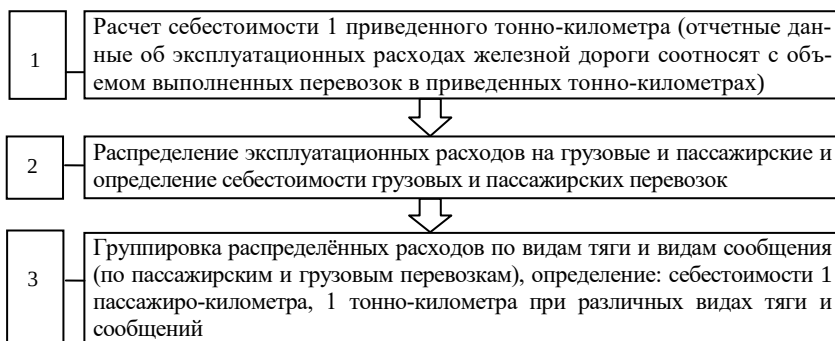


Рисунок 7.16 – Последовательность расчета показателей себестоимости перевозок на железной дороге

На уровне организаций отраслевых хозяйств (структурных подразделений отделений железной дороги) должен осуществляться расчет показателей себестоимости выполняемой функции в единой технологии перевозок, а также себестоимости единицы работ (услуг), которые выполняют данные подразделения. Эти показатели себестоимости являются индивидуальными для каждой организации соответствующего хозяйства железной дороги.

Расчет показателей индивидуальной себестоимости для указанных выше подразделений железной дороги основывается на тех же принципах и методах, как и показателей себестоимости перевозок, рассчитываемых на уровнях отделений или железной дороги в целом. При этом следует отметить наличие определенных отличий в методологии калькулирования индивидуальных показателей себестоимости, связанных с их организационными, технологическими и функциональными особенностями работы. Данные отличительные особенности касаются объектов калькуляции и калькуляционных измерителей для количественной оценки объекта калькуляции.

Если для железной дороги в целом объектом калькуляции является весь процесс перевозки, а калькуляционными измерителями (единицами) – тонно-километры и пассажиро-километры, то для организаций отраслевых хозяйств объектами калькуляции являются выполненная работа, технологическая операция, оказанная услуга. При этом следует отметить, что калькуляционные измерители указанных подразделений значительно отличаются от калькуляционных измерителей железной дороги.

В качестве калькуляционных измерителей выступают:

- количество отправленных поездов и переработанных вагонов, тонны погруженного и выгруженного груза – для сортировочных, грузовых и участковых станций;

- тонно-километры брутто в грузовом и пассажирском движении; локомотиво-километры пробега; локомотиво-часы отдельно в хозяйственном движении, вывозных и передаточных поездов и маневровой работе; количество отремонтированных единиц подвижного состава в соответствующем виде ремонта и технического обслуживания – для локомотивных депо;

- проследовавшие станцию грузовые и пассажирские вагоны, отремонтированные вагоны по видам ремонта, оборудованные и разоборудованные вагоны – для вагонных депо.

При калькулировании индивидуальных показателей себестоимости соотношение прямых и косвенных расходов различно по организациям, в некоторых из них отмечается наличие значительной части расходов, непосредственно относящихся на определенный вид работы, технологической операции или продукции. Так, в вагонном депо все основные расходы прямо связаны с тем или другим измерителем продукции.

Значительно меньшую величину составляют прямые расходы в локомотивных депо, а на сортировочных, грузовых и участковых станциях, как

правило, все расходы являются косвенными, что вызывает необходимость разработки методики распределения косвенных расходов, которое может производиться разными способами. Так, основные расходы станций по **технической** работе распределяются пропорционально отправленным поездам после приведения их в сопоставимый вид, а значительная часть косвенных расходов локомотивного депо – пропорционально измерителям работы подвижного состава.

7.6 Расчет себестоимости перевозок по методу расходных ставок

Рассчитанная в ходе хозяйственной (практической) деятельности железной дороги и ее отделений себестоимость перевозок дает представление о средних затратах на единицу грузовых и пассажирских перевозок. Для того чтобы рассчитать себестоимость конкретной перевозки в заданных технологических условиях, используются специальные методы: *расчета расходов по отдельным статьям номенклатуры расходов, расходных ставок, коэффициентов изменения среднedorожной себестоимости перевозок, удельных весов расходов.*

Расчетные методы позволяют при наличии информации об условиях перевозок определить себестоимость перевозок грузов и пассажиров, но точность учета отдельных факторов и оценка их влияния на себестоимость перевозок при использовании различных методов расчета будут неодинаковы.

Метод расходных ставок позволяет достаточно полно учесть особенности конкретных условий перевозок и влияние их на изменение среднedorожной себестоимости перевозок, поэтому он широко применяется в технико-экономических расчетах.

При использовании метода расходных ставок расчеты осуществляются в два этапа (рисунок 7.17).

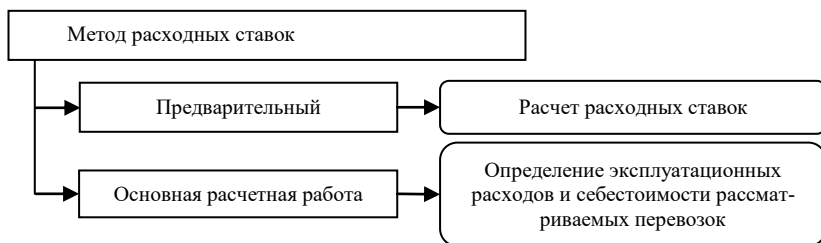


Рисунок 7.17 – Основные этапы расчета при использовании метода расходных ставок

Первым этапом является **предварительный** этап, на котором рассчитывается и формируется постоянная исходная нормативная база данных – расходные ставки.

Расходные ставки – это удельная величина эксплуатационных расходов, показывающая сколько в среднем по железной дороге (отделению) приходится расходов на единицу соответствующего измерителя.

Расчет расходных ставок основывается на использовании двух отчетных форм:

- отчет о расходах железной дороги по статьям номенклатуры расходов (форма 69-жел); калькуляционные таблицы № 1, 3, 4;
- отчет о количественных и качественных показателях работы подвижного состава.

Расходная ставка определяется делением расходов, связанных с определенным измерителем, на его величину. Так, расходная ставка на измеритель «вагоно-километр» будет рассчитана следующим образом:

$$e_{\text{ваг.км}} = E_{\text{ваг.км}} / \sum nl.$$

Так определяются расходные ставки по всем калькуляционным измерителям по видам перевозок (грузовые или пассажирские) с учетом вида используемой тяги. Расходная ставка показывает, сколько зависящих расходов приходится на единицу измерителя.

Кроме расходных ставок по зависящим расходам устанавливается единый параметр для независящих расходов (условно-постоянных). Его расчет осуществляется в такой последовательности:

- 1) из всей суммы эксплуатационных расходов железной дороги (отделения) вычитаются зависящие, которые были использованы для расчета расходных ставок:

$$E_{\text{нез}} = E_{\text{дор}} - E_{\text{зав}},$$

где $E_{\text{нез}}$ – независящие расходы, т. е. оставшиеся расходы (которые не были включены в расчет расходных ставок);

$E_{\text{дор}}$ – все эксплуатационные расходы железной дороги, принятые для расчета расходных ставок (расчет делается отдельно для грузовых и пассажирских перевозок);

$E_{\text{зав}}$ – зависящие расходы, которые были включены в расчет расходных ставок (отдельно по грузовым и пассажирским перевозкам);

- 2) устанавливается единый параметр независящих расходов, показывающий величину этих расходов на единицу перевозок, в данном случае на один приведенный тонно-километр:

$$e_{\text{нез}}^{\text{гр}} = E_{\text{нез}}^{\text{гр}} / \sum Pl ;$$

$$e_{\text{нез}}^{\text{пас}} = E_{\text{нез}}^{\text{пас}} / \sum Al ,$$

где $e_{\text{нез}}^{\text{гр}}$, $e_{\text{нез}}^{\text{пас}}$ – единый параметр независящих расходов соответственно по грузовым или пассажирским перевозкам, руб.;

$\sum Pl$, $\sum Al$ – соответственно тонно-километры и пассажиро-километры железной дороги (отделения) за тот же отчетный период, за который были взяты расходы.

Вместо единичного параметра может быть рассчитана доля независящих расходов по отношению к зависящим (отдельно по грузовым и по пассажирским перевозкам):

$$\alpha_{\text{нез}} = E_{\text{нез}} / E_{\text{зав.}}$$

После определения расходных ставок, которые используются как нормативные расходные показатели, наступает основная расчетная работа по определению эксплуатационных расходов и себестоимости в заданных технологических условиях.

Второй этап – основная расчетная работа по определению эксплуатационных расходов и себестоимости рассматриваемых перевозок. Важным на этом этапе является выбор калькуляционных измерителей (регламентация системы измерителей), с которыми связывают статьи расходов и на единицу которых рассчитывают расходные ставки, так как от этого зависят результаты расчетов себестоимости и их точность.

При выборе системы измерителей, с одной стороны, следует ограничивать их число, но с таким расчетом, чтобы можно было с достаточной точностью учитывать влияние на себестоимость основных факторов, имеющих существенное значение для хозяйственной деятельности железной дороги и ее отделений. При этом для решения специфических задач желательно предусмотреть возможность расчленения расходов, отнесенных к одному измерителю, на несколько групп с увязкой их с разными измерителями.

В качестве *системы измерителей*, как показала практика, при определении себестоимости грузовых и пассажирских перевозок на железной дороге и ее отделениях используются следующие: вагоно-километры, вагоно-часы, локомотиво-километры, локомотиво-часы, бригадо-часы локомотивных бригад, расход топлива или электроэнергии для тяги поездов, тонно-километры брутто, маневровые локомотиво-часы, отправленные вагоны (отправленные пассажиры), секции-километры электропоездов (дизель-поездов), секции-часы электропоездов (дизель-поездов), бригадо-часы электропоездов (дизель-поездов).

Последовательность расчетных действий на основном этапе приведена на рисунке 7.18.

Прежде всего исследуют и выявляют все технологические особенности рассматриваемых перевозок и устанавливают качественные показатели работы.

Далее, согласно расчетным формулам, рассчитывают величину каждого калькуляционного измерителя в заданных технологических условиях выполнения перевозок.

Третье расчетное действие позволяет определить расходы каждой группы, приходящиеся на исследуемые перевозки, путем умножения расходной ставки на величину измерителя.

На следующем этапе расчетов суммируют расходы всех групп (по всем калькуляционным измерителям), добавляют приходящиеся на исследуемые перевозки независимые расходы, тем самым определяется общая сумма эксплуатационных расходов.

Общая величина эксплуатационных расходов при перевозке грузов или пассажиров

$$\sum E = e_{ns} \sum ns + e_{nt} \sum nt + \dots + E_{\text{нез}},$$

где e_{ns} , e_{nt} и т.д. – расходные ставки на единицу измерителя: вагоно-километр, вагоно-час и т. д.;

$\sum ns$, $\sum nt$ и т. д. – калькуляционные измерители: вагоно-километры, вагоно-часы и т. д.;

$E_{\text{нез}}$ – независимые расходы, приходящиеся на рассматриваемые перевозки.

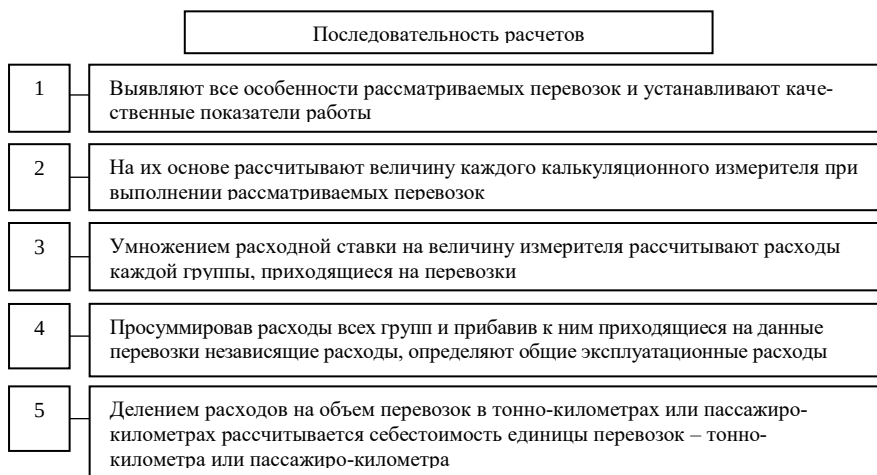


Рисунок 7.18 – Последовательность расчетов на этапе определения эксплуатационных расходов и себестоимости перевозок в конкретных технологических условиях

Заключает основной расчетный этап непосредственное определение себестоимости единицы перевозок – тонно-километра или пассажиро-километра путем деления расходов на объем перевозок в тонно-километрах или пассажиро-километрах.

При расчетах калькуляционных измерителей целесообразно расходы определять на условный объем перевозок: 1000 тонно-километров по грузовым перевозкам и 1000 пассажиро-километров по пассажирским перевозкам.

Используемые в качестве нормативной базы расходные ставки представляют собой усредненные по железной дороге (или отделению дороги) значения расходов на единицу соответствующего измерителя. Чтобы в какой-то мере приблизить расходные ставки к условиям перевозок, их корректируют с помощью корректировочных коэффициентов.

При определении себестоимости грузовых перевозок методом расходных ставок величина объема перевозок принимается равной условной величине в 1000 тонно-километров по грузовым перевозкам и 1000 пассажиро-километров по пассажирским перевозкам.

Расчет расходов, связанных с выполнением объема грузовых перевозок в 1000 тонно-километров, удобно осуществлять с использованием табличного метода представления расчетов (таблица 7.4).

Таблица 7.4 – Схема расчета расходов на 1000 т·км и себестоимости перевозок грузов

В рублях			
Измеритель	Расходная ставка	Расчет величины измерителя	Расходы
1	2	3	4 (гр. 2 · гр. 3)
Вагоно-километры	e_{ns}	$\sum ns = 1000 / p_{rp} (1 + \alpha)$	$e_{ns} \sum ns$
Вагоно-часы	e_{nt}	$\sum nt = \sum ns / S_B \cdot 24$	$e_{nt} \sum nt$
Локомотиво-километры	e_{ms}	$\sum MS = (1000 + q_T \sum ns) / Q_{бр} (1 + \beta)$	$e_{ms} \sum MS$
Локомотиво-часы	e_{mt}	$\sum Mt = \sum MS / S_n \cdot 24$	$e_{mt} \sum Mt$
Бригадо-часы локомотивных бригад	e_{MT}	$\sum MT = \sum MS_n / V_{уч} K_2$	$e_{MT} \sum MT$
Расход топлива (электроэнергии)	$e_{т(э)}$	$\sum T(э) = n_{т(э)} Pl_{бр} / 10000$	$e_{т(э)} \sum n_{т(э)}$
Тонно-километры брутто вагонов и локомотивов	$e_{бр}$	$\sum Pl_{бр} = \sum Pl_{бр(в)} + \sum Pl_{бр(л)}$	$e_{бр} \sum Pl_{бр}$
Маневровые локомотиво-часы	e_{MTM}	$\sum Mt_M = n_M \sum ns$	$e_{MTM} \sum Mt_M$
Количество отправленных вагонов	e_o	$\sum o = 1000 \rho_o / l$	$e_o \sum o$
Итого зависящих расходов			$\sum E_{зав}$
Независящие расходы	$\%_{нез}$	$\sum E_{нез} = \%_{нез}$	$\sum E_{нез}$
Всего расходов			$E = E_{зав} + E_{нез}$
Себестоимость перевозок (1 т·км)			$E / 1000$

Обозначения в таблице 7.4:

1000 – объем перевозок в тонно-километрах;

$P_{гр}$ – динамическая нагрузка груженого вагона, т;

α – коэффициент, учитывающий порожний пробег вагонов к грузе-ному;

S_v – среднесуточный пробег вагона, км;

q_t – вес тары вагона, т;

$Q_{бр}$ – вес поезда брутто, т;

β – коэффициент, учитывающий вспомогательный пробег поездных локомотивов;

S_n – среднесуточный пробег локомотива, км;

$V_{уч}$ – участковая скорость движения поезда, км/ч;

$n_{т(э)}$ – норма расхода топлива (электроэнергии) на измеритель 10000 т·км брутто, кг;

$\sum Pl_{бр}$ – тонно-километры брутто локомотивов (рассчитывается умножением веса локомотива на локомотиво-километры линейного пробега);

n_m – норма расходов маневровых локомотиво-часов на 1 вагоно-километр;

l – средняя дальность перевозки грузов, км;

p_o – статическая нагрузка на вагон, т.

Определение себестоимости перевозки пассажиров методом расходных ставок осуществляется с условными допущениями, которыми являются:

- объем перевозок принимается равным 1000 пассажиро-километров;
- расходные ставки основываются на средних удельных затратах по железной дороге. Для приближения их к конкретной перевозке используются корректировочные коэффициенты.

В составе калькуляционных измерителей, которые используются для определения себестоимости перевозки пассажиров, есть отличительные особенности:

- добавляется измеритель «вагоно-час в движении», на который относятся все расходы, связанные с обслуживанием пассажиров в пути следования;
- рассчитывается дополнительная расходная ставка на 1 вагоно-час в движении;
- вместо калькуляционного измерителя «отправленный вагон» используется измеритель – «количество отправленных пассажиров».

8 ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ, ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИЙ ТРАНСПОРТА

8.1 Состав и структура денежных доходов транспортной организации

Одной из важнейших экономических категорий является **доход**, служащий основным источником формирования собственных финансовых ресурсов любого хозяйствующего субъекта. В самом общем виде доход представляет собой поток денежных и иных поступлений в единицу времени.

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

Согласно международным стандартам *доход – это приращение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме притока или увеличения активов и уменьшения обязательств.*

В соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 30.09.2011 № 102 под **доходами** понимается увеличение экономических выгод в течение отчетного периода путем увеличения активов или уменьшения обязательств, ведущее к увеличению собственного капитала организации, не связанному с вкладами собственника ее имущества (учредителей, участников).

Экономические выгоды – получение организацией доходов от реализации активов, снижение расходов и иные выгоды, возникающие от использования организацией активов.

Доходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации, в том числе и транспортной, делятся на виды, которые приведены на рисунке 8.1.

Соотношение перечисленных на рисунке видов денежных доходов организации может быть разным в разные периоды деятельности, но основными из них обычно остаются доходы по текущей деятельности.

Доходы по инвестиционной и финансовой деятельности объединяются в «Прочие доходы» исходя из их классификации в бухгалтерском учете.

К доходам по текущей деятельности относятся:

- выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг);
- доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов и денежных средств;
- суммы излишков запасов, денежных средств, выявленных в результате инвентаризации;
- стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, оказанных услуг, полученных безвозмездно;
- доходы, связанные с государственной поддержкой, направленных на приобретение запасов, оплату выполненных работ, оказанных услуг, финансирование текущих расходов;
- прибыль прошлых лет по текущей деятельности, выявленная в отчетном периоде, и др.



Рисунок 8.1 – Доходы по видам деятельности

Выручка от реализации продукции, товаров (работ, услуг) включает денежные средства либо иное имущество в денежном выражении, полученные или подлежащие получению в результате реализации товаров, готовой продукции (работ, услуг) по ценам, тарифам в соответствии с договорами. Следовательно, выручкой считаются и суммы дебиторской задолженности, образовавшейся при продаже продукции и товаров, выполнении работ и оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки оплаты. Состав выручки от реализации продукции приведен на рисунке 8.2.

Поступления выручки от реализации учитываются в бухгалтерском учете по кредиту счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности». Эти суммы подлежат налогообложению оборотными налогами (НДС, акцизы).

Доходы от инвестиционной деятельности состоят из доходов от выбытия основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов; доходов от участия в уставном капитале других организаций; процентов к получению; прочих доходов по инвестиционной деятельности.



Рисунок 8.2 – Состав выручки от реализации продукции

В состав доходов по инвестиционной деятельности включаются:

- доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов;
- суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате инвентаризации;
- доходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;
- доходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций (в случае, если предприятие не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);
- проценты, причитающиеся к получению, и т. д.;

Доходы по финансовой деятельности включают полученные кредиты и займы, доходы от выпуска акций, вклады собственника имущества, курсовые разницы от пересчета активов и обязательств в иностранной валюте, прочие доходы по финансовой деятельности. В их составе выделяют:

- доходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска (в случае, если предприятие не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);
- курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, за исключением случаев, установленных законодательством;
- прибыль прошлых лет по финансовой деятельности, выявленную в отчетном периоде и др.

Соотношение между перечисленными видами денежных доходов организаций может быть разным в разные периоды деятельности, но основным из них обычно остается выручка от реализации продукции, работ и услуг.

На практике, а нередко и в теории отождествляются понятия «денежные поступления», «денежные доходы». В действительности же между ними имеются существенные различия (рисунок 8.3).

Денежные поступления организации		Доходы организации, не влекущие за собой поступление денежных средств
Внесение денежных средств в уставный капитал организации	Выручка от реализации продукции, работ, услуг; излишних долгосрочных и краткосрочных активов	Доходы, полученные от дооценки активов
Получение кредита, займа	Полученные пени, штрафы, неустойки	Доходы от списания кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности
	Арендная плата, за предоставление во временное пользование инвестиционной недвижимости	Суммы излишков запасов, выявленных в результате инвентаризации
	Полученные проценты по депозитным вкладам	Стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, полученных и переданных безвозмездно
	Доходы организации	

Рисунок 8.3 – Соотношение понятий «денежные поступления» и «доходы»

Денежные поступления организации – совокупность денежных средств, поступающая в распоряжение хозяйствующего субъекта.

В составе денежных поступлений выделяют:

- выручку от реализации продукции (работ, услуг);
- выручку от реализации излишних долгосрочных и краткосрочных активов;
- поступления от участия в уставных капиталах других организаций;
- полученные штрафы, пени и неустойки;
- бюджетные ассигнования;
- банковские кредиты и другие денежные поступления.

Следует отметить, что такие поступления денежных средств, как получение займа, кредита, авансов в счет оплаты продукции и некоторые другие, приводят к пополнению средств на расчетном счете, но не являются доходами организации, так как принадлежат третьим лицам и не способствуют увеличению собственных источников финансовых ресурсов. В то же время увеличение источников средств у организации также не всегда относится к ее доходам. Например, дополнительные вложения в уставный капитал уве-

личивают размер собственных ресурсов организации, но ее доходом не являются.

Под доходами организации признается экономическая выгода (возможность имущества способствовать притоку денежных средств или иных активов) в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки. В зависимости от характера, условий получения, направлений деятельности организации доходы подразделяются на доходы от всех видов деятельности.

При этом следует отметить, что к доходам не относятся поступления денежных средств в виде денежных займов и кредитов, вкладов в уставный капитал.

Доходы транспортной организации образуются за счет выручки от перевозок и реализации продукции, работ и услуг, которая является основным источником денежных поступлений и доходов от основных видов деятельности.

8.2 Доходы железнодорожного транспорта, их формирование и использование

Железнодорожный транспорт отличается от других отраслей экономики организацией и технологией процесса перевозок, взаимодействием подразделений, системой экономических отношений в отрасли и, как следствие, формированием показателей выручки, доходов и прибыли по уровням управления железной дороги.

Показатель выручки в промышленности, являющийся основным источником собственных финансовых ресурсов организаций, формируется в результате деятельности по трем направлениям: основной (текущей), инвестиционной, финансовой. При этом выручка:

- от основной деятельности выступает в виде выручки от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг);
- инвестиционной деятельности выражается в виде финансового результата от продажи долгосрочных активов, реализации ценных бумаг;
- финансовой деятельности включает в себя результат от размещения среди инвесторов облигаций и акций организации.

Реализацией продукции и поступлением выручки на денежные счета организации завершается последняя стадия кругооборота средств организаций, в которой товарная стоимость вновь превращается в денежную.

На железной дороге процесс производства, в качестве которого выступает конкретная перевозка грузов или пассажиров, организуется одним отделением железной дороги, а заканчивается на другом (все перевозки внутри республики) или на железной дороге другого государства (все перевозки за пределы республики). С этой целью составляется договор на перевозку, который заключает отделение железной дороги (дорога), принимающее груз или пассажиров, а работу по осуществлению перевозок выполняют не-

сколько отделений железной дороги (дорог), передавая друг другу перевозимые грузы или пассажиров.

В результате процесс перевозки, как законченный производственный акт, может осуществляться только в целом железной дорогой при взаимодействии всех подразделений, согласно единому технологическому процессу перевозок.

Данная особенность технологии производственного процесса на железнодорожном транспорте определяет необходимость централизации выручки от перевозок на расчетном счете (доходном счете) железной дороги и последующего распределения доходов от перевозок между отделениями и подразделениями железной дороги.

Важное значение при формировании денежных ресурсов подразделений железной дороги имеет правильное использование понятийного аппарата финансовых категорий:

- **выручка** – сумма денежных средств, полученных железной дорогой и ее подразделениями за все реализованные транспортные услуги, работы, продукцию, включая налог на добавленную стоимость;

- **выручка от перевозок** – сумма денежных средств, полученных железной дорогой и ее подразделениями только за все реализованные транспортные услуги, определяемые на уровне Управления железной дороги;

- **доходные поступления** – сумма денежных средств, фактически поступившая на расчетный счет Управления железной дороги за перевозки грузов и пассажиров, в которых принимали участие железные дороги других государств. Часть доходных поступлений должна быть перечислена дорогам-участницам за осуществление перевозок;

- **доходы от перевозок** – сумма денежных средств, полученных железной дорогой за осуществление перевозок грузов и пассажиров в пределах ее территории.

В составе доходов от грузовых перевозок выделяют провозную плату, дополнительные сборы, сдачу в аренду грузовых вагонов, услуги, оказываемые иностранным дорогам (рисунок 8.4).

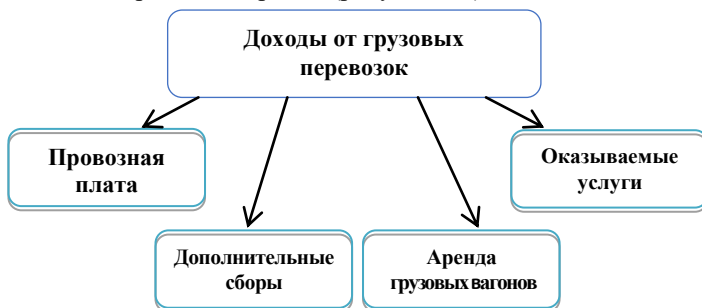


Рисунок 8.4 – Структура доходов от грузовых перевозок

Размер *провозной платы*, взимаемой с конкретного клиента, рассчитывается на основании двухставочного тарифа по следующей формуле:

$$\text{ПП} = T_{\text{нко}} + T_{\text{до}},$$

где $T_{\text{нко}}$ – плата, взимаемая за подготовку перевозки (начально-конечные операции);

$T_{\text{до}}$ – плата, взимаемая за пробег подвижного состава (движенческая операция).

При перевозке грузов клиенту могут быть оказаны дополнительные услуги, не включенные в расчет провозной платы. В этом случае клиент уплачивает *дополнительный сбор*, который взимается на основании Устава железнодорожного транспорта общего пользования.

Имеющийся в собственности железной дороги подвижной состав может сдаваться в аренду либо пользование. Сумма поступающих денежных средств, согласно заключенным договорам, представляет собой вид доходов от грузовых перевозок (*аренда грузовых вагонов*).

В международном сообщении железные дороги оказывают друг другу определенные услуги, за которые взимается плата.

В составе доходов от пассажирских перевозок наиболее значимой составляющей также является *провозная плата*. Провозная плата за перевозку пассажиров взимается по установленным тарифам и зависит от следующих факторов: вида сообщения; дальности поездки; типа вагона (сидячий, плацкартный, купе, СВ и т. д.); категории поезда (городских линий, региональных линий экономкласса, межрегиональных линий экономкласса, межрегиональных линий бизнес-класса, международных линий); типа тарифа.

В пути следования пассажиру могут быть оказаны различные *сервисные услуги*: реализация чая и чайной продукции, продуктов питания, товаров народного потребления, постельных принадлежностей и т. п. Часть из этих услуг может быть включена в стоимость билета, например, стоимость постельных принадлежностей и набора продуктов питания в отдельных вагонах фирменных поездов международного сообщения. Остальные услуги оплачиваются пассажиром сверх стоимости билета.

Доходы от перевозок формируются на уровне только одного юридического лица – Управления Белорусской железной дороги, которое затем через особую систему внутрихозяйственных расчетов распределяет их между участниками перевозочного процесса (отделениями, организациями дорожного подчинения).

Сложившийся механизм формирования и распределения доходов на всех уровнях железной дороги обусловлен следующими причинами:

– перевозка, как правило, не заканчивается в границах одного отделения дороги, т. е. в ней участвуют два отделения и более, а, следовательно, и доходы должны получить все, кто осуществил перевозку. При этом клиент (пассажир, грузоотправитель, грузополучатель) платит только один раз – на станции от-

правления или назначения. Таким образом, доходы концентрируются в одних структурных подразделениях, называемых центрами возникновения доходов, а перевозку осуществляют другие структурные подразделения. Отделение, получившее денежные средства за перевозку, может в то же время в минимальном объеме принимать участие в этой перевозке, в этом случае основная транспортная работа осуществляется на других отделениях;

– на Белорусской железной дороге большой удельный вес международных перевозок, т. е. в перевозке участвуют железные дороги иностранных государств. Расчеты между железными дорогами стран СНГ, ЕС и другими ведутся только на уровне администраций, что требует обобщения информации о перевозках и доходах от них в едином руководящем центре, которым является Управление Белорусской железной дороги.

Сформированные на уровне Управления железной дороги доходы от грузовых и пассажирских перевозок подлежат распределению по всей иерархической структуре Белорусской железной дороги (рисунок 8.5).

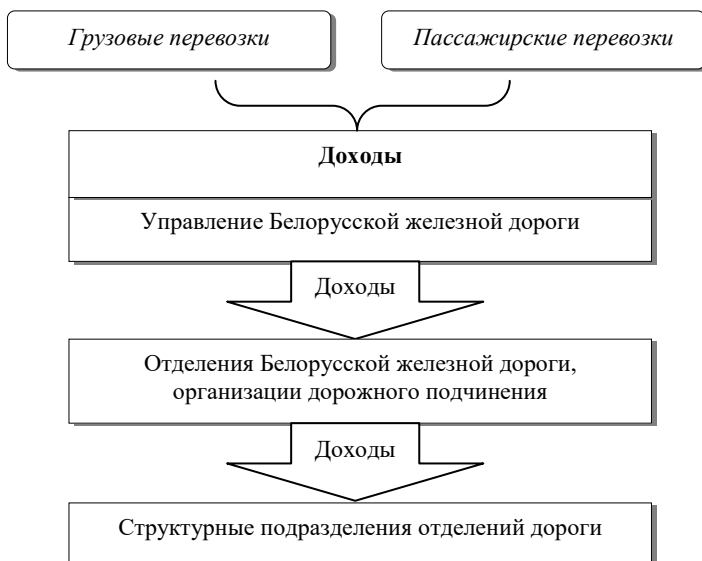


Рисунок 8.5 – Порядок распределения доходов от перевозок

Следует отметить, что при распределении доходов всегда соблюдается следующее неравенство:

$$Д_{убжд} > Д_{нод} > Д_{сп}.$$

Доходы от перевозок, сформированные на уровне Управления Белорусской железной дороги (первый уровень), могут быть представлены следующей формулой:

$$D_{\text{УБЖД}} = T_{\text{г}} \sum PI + T_{\text{п}} \sum AI + D_{\text{нк}}.$$

где $T_{\text{г}}$ и $T_{\text{п}}$ – соответственно тариф за 1 тонно-километр и за 1 пассажиро-километр;

$\sum PI$ – тонно-километры, выполненные в границах дороги;

$\sum AI$ – пассажиро-километры, выполненные в границах дороги;

$D_{\text{нк}}$ – доходы за начальную и конечную операции.

Из общей суммы доходов от перевозок Управлением Белорусской железной дороги выделяются, прежде всего, денежные средства на покрытие следующих затрат:

- расчеты с администрациями железных дорог других государств;
- оплата капитального и других видов ремонта пути;
- оплата управленческих расходов Управления дороги;
- уплата налогов и сборов по Управлению дороги, в том числе централизованных;
- другие возмещаемые централизованные расходы.

Далее Управление железной дороги рассчитывает доходы каждого отделения с использованием системы расчетных цен на измерители работы. В качестве измерителей работы отделения железной дороги выступают:

- по грузовым перевозкам – тонно-километры;
- по пассажирским перевозкам – пассажиро-километры.

Расчетная цена для каждого отделения устанавливается ежеквартально исходя из плановой себестоимости перевозок и уровня рентабельности. Основой для расчета уровня рентабельности, включаемого в расчетную цену, является финансовый план отделения. Финансовый план – составная часть бизнес-плана, разрабатывается на год с разбивкой по кварталам и содержит развернутые данные по источникам формирования финансовых ресурсов, потребности в средствах по основным направлениям, источникам финансирования с оценкой сбалансированности общих результатов – достаточности ресурсов или их дефицита.

На втором уровне управления доходы i -го отделения железной дороги ($D_{\text{нод}_i}$) могут быть получены из следующего выражения:

$$D_{\text{нод}_i} = Q_{\text{г}} \sum PI_i + Q_{\text{п}} \sum AI_i.$$

где $Q_{\text{г}}$ и $Q_{\text{п}}$ – соответственно расчетная цена за 1 тонно-километр и 1 пассажиро-километр для i -го отделения;

$\sum PI_i$ – тонно-километры, выполненные в границах i -го отделения дороги;

$\sum AI_i$ – пассажиро-километры, выполненные в границах i -го отделения дороги.

Исходя из общих финансовых результатов работы железной дороги, Управление имеет право в одностороннем порядке уменьшить общие дохо-

ды от перевозок отделения в порядке перераспределения части этих доходов между другими отделениями и организациями, участвующими в перевозках.

В структуре Белорусской железной дороги имеются организации, которые участвуют в перевозочном процессе, но при этом не входят в состав отделений железной дороги. Эти организации выполняют свои специфические функции (капитальный ремонт пути, информационные, снабженческие и др.) и называются организациями дорожного подчинения.

Поэтому на втором уровне Управление дороги рассчитывает доходы от перевозок не только отделений железной дороги, но и организаций дорожного подчинения, которым направляется часть доходов от перевозок в размере, обеспечивающем покрытие фактических расходов.

Отделение железной дороги полученную сумму доходов от перевозок распределяет между структурными подразделениями, которые участвовали в осуществлении перевозочного процесса. Распределение доходов целесообразно производит в соответствии с объемом выполненной работы, измеренным соответствующими количественными измерителями и расчетными ценами. Расчетная цена должна представлять сумму доходов, которая приходится на единицу соответствующего объема работы, выполненной структурным подразделением, и является внутренней ценой, которая определяется и устанавливается отделением дороги.

Следовательно, на третьем уровне отделения железной дороги, исходя из вклада каждого структурного подразделения, распределяют между ними полученные доходы от перевозок.

Доход i -го структурного подразделения ($D_{СПi}$) может быть рассчитан следующим образом:

$$D_{СПi} = r_i V_i,$$

где r_i – расчетная цена на единицу i -го измерителя;

V_i – объем работы структурного подразделения в i -м измерителе (этот показатель определяет работу, выполненную организацией в перевозочном процессе).

Практика применения системы расчетных цен позволила определить те измерители работы, которые применяются для структурных подразделений (таблица 8.1).

Таблица 8.1 – Объемные показатели и измерители работы структурных подразделений

Подразделение	Показатели работы	Измерители
Сортировочная станция	Количество вагонов: транзитных без переработки, с переработкой, местных	1 вагон
Грузовая станция	Количество погруженных и выгруженных тонн грузов	1 тонна

Окончание таблицы 8.1

Подразделение	Показатели работы	Измерители
Пассажирская станция, вокзал	Количество отправленных пассажиров	1 пассажир
Вагонный участок	Вагоно-километры пассажирских вагонов на всем пути следования	1 вагоно-километр
Вагонное депо	Количество приведенных проследовавших и отремонтированных вагонов	1 вагон
Локомотивное депо	Тонно-километры брутто по видам движения	1 тонно-километр
Дистанция пути	Приведенная длина пути	1 километр
Дистанция сигнализации и связи	Количество приведенных объектов обслуживания	1 техническая единица
Дистанция электро-снабжения		
Дистанция гражданских сооружений	Обслуживаемая площадь служебно-технических зданий	1 квадратный метр

Методы распределения доходов от перевозок, которые определяют организацию финансирования подразделений железной дороги, должны создавать экономическую заинтересованность в результатах хозяйствования и снижении затрат.

На Белорусской железной дороге опробовались различные варианты финансирования подразделений. В последние годы отделения железной дороги финансируют свои структурные подразделения по фактическим эксплуатационным расходам.

Организации отраслевых хозяйств (структурные подразделения отделений дороги), кроме участия в единой технологии процесса перевозок и получая соответствующую величину доходов от перевозок, осуществляют иные виды деятельности (ИВД). Результатом деятельности по ИВД является получение выручки, формирование которой происходит аналогично промышленному предприятию.

8.3 Планирование и прогнозирование выручки от реализации продукции и доходов от перевозок

Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, а также прочие доходы по текущей деятельности являются доходами по текущей деятельности. Представители современной белорусской научной мысли дают следующее определение: *выручка от реализации продукции (работ, услуг)* включает в себя денежные средства либо иное имущество в денежном выражении, полученные или подлежащие получению в результате реализации товаров, готовой продукции, работ, услуг по ценам, тарифам в соответствии

с договорами. При этом выручкой считаются и суммы дебиторской задолженности, образовавшейся при продаже продукции и товаров, выполнении работ и оказании услуг на условиях коммерческого займа, предоставляемого в виде отсрочки оплаты. В составе выручки можно выделить три элемента (рисунок 8.6).

Выручка от реализации продукции и услуг состоит из **себестоимости, прибыли, косвенных налогов и отчислений**.

Первым элементом выручки является себестоимость, которая направляется на возмещение затрат, включаемых в полную себестоимость реализованной продукции, и выступает в качестве источника возмещения затрат простого воспроизводства, оплаты налогов, включаемых в себестоимость.

Второй элемент выручки – прибыль. Она является источником расширенного воспроизводства, источником формирования общегосударственных (централизованных) и децентрализованных фондов денежных средств.

Третий элемент выручки представляет собой косвенные налоги и отчисления и является источником оплаты налога на добавленную стоимость, акцизов и некоторых местных налогов.

Таким образом, выручка представляет основной источник формирования собственных финансовых ресурсов организации.

От поступления выручки зависит устойчивость финансового положения организации, состояние ее оборотных средств, размер прибыли, своевременность расчетов с бюджетом и бюджетными фондами, банками, поставщиками, рабочими и служащими организации (рисунок 8.6).



Рисунок 8.6 – Роль и значение выручки в деятельности организации

Факторы, влияющие на выручку, условно разделяют на три группы:

1) производственные – объем производства, применяемая технология, производительность труда, ритмичность производства, степень обеспеченности и доступности производственных ресурсов и т. п.;

2) коммерческие – наличие рынков сбыта продукции, уровень конкуренции, реклама продукции, уровень спроса, условия продвижения товаров, концепция системы сбыта продукции и т. п.;

3) финансовые – платежеспособность покупателей, уровень налогообложения, уровень обеспеченности финансовыми ресурсами, условия привлечения заемных средств, состояние банковской системы, прибыльность и рентабельность организации и т. п.

Важная роль выручки от реализации продукции (работ, услуг) в деятельности организаций придает особую значимость работе по планированию поступлений выручки и обеспечению выполнения плана.

Обоснованное прогнозирование объемов продаж продукции и поступлений доходов имеет особую важность в финансовом планировании, так как от этого зависит расчет финансовых результатов деятельности организации, а соответственно и реальность большей части стратегических и тактических решений по развитию бизнеса.

Ошибки в расчетах могут привести к невозможности реализации задач, заложенных в бизнес-плане. Чтобы застраховаться от крупных просчетов, следует составлять многовариантные планы объемов продаж, ориентированные как на низший, наиболее вероятный, так и на высший объем сбыта продукции по основным номенклатурным позициям.

Планирование и прогнозирование объемов продаж и поступлений выручки от реализации основывается на учете двух факторов (рисунок 8.7).

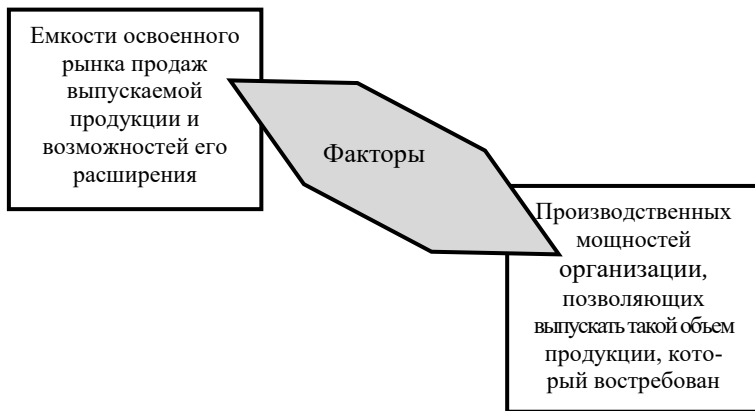


Рисунок 8.7 – Факторы, которые учитываются при планировании и прогнозировании объемов продаж и поступлений выручки от реализации

При планировании выручки от реализации продукции пользуются двумя методами: прямым счетом и расчетным методом (рисунок 8.8).



Рисунок 8.8 – Методы планирования выручки

Метод прямого расчета используется при небольшом ассортименте выпускаемой продукции и при наличии на нее гарантированного спроса. Его сущность заключается в том, что выручка рассчитывается по каждому производимому в организации изделию в отдельности по приведенной формуле:

$$V = PC,$$

В производственных объединениях и крупных организациях, выпускающих продукцию в большом ассортименте, выручка от реализации планируется *расчетным методом*, исходя из общего выпуска товарной продук-

ции в планируемом периоде в отпускных ценах и общей суммы входных и выходных остатков:

$$B = O_n + TP - O_k.$$

Все элементы формулы выражены в ценах реализации: остатки на начало года – в действовавших ценах периода, предшествующего планируемому; товарная продукция и остатки нереализованной продукции на конец года – в ценах планируемого периода.

Товарная продукция (ТП) – предназначенная для реализации продукция в денежном выражении – может быть исчислена по формуле

$$TP = C_{гп} = C_{пф} + C_{рп} + C_{пс},$$

где $C_{гп}$ – стоимость готовой продукции, выработанной из своего сырья, реализованной или предназначенной к реализации;

$C_{пф}$ – стоимость полуфабрикатов основного производства и вспомогательных цехов, отпущенных на сторону или своему капитальному строительству;

$C_{рп}$ – стоимость работ и услуг промышленного характера на сторону;

$C_{пс}$ – стоимость переработки сырья (материалов) заказчика.

При планировании остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода предприятие не имеет полной информации о фактической величине остатков, поэтому в расчет принимаются ожидаемые остатки нереализованной продукции. Их стоимость в ценах реализации определяется с помощью коэффициентов перевода (пересчета) остатков готовой продукции из производственной себестоимости в отпускные цены.

Коэффициенты перевода (пересчета) исчисляются для остатков на начало ($K_{он}$) и на конец ($K_{ок}$) периода по следующей методике:

$$K_{он} = \frac{TP \text{ по отпускным ценам за 4-й квартал отчетного периода}}{TP \text{ по производственной себестоимости за 4-й квартал отчетного периода}}.$$

$$K_{ок} = \frac{TP \text{ по отпускным ценам за планируемый год}}{TP \text{ по производственной себестоимости за планируемый год}}.$$

Таким образом, формула расчета выручки приобретает следующий вид:

$$B = K_{он} O_n + TP - K_{ок} O_k.$$

На величину выручки от реализации продукции оказывают влияние следующие факторы:

– *внешние*: конъюнктура рынка, уровень косвенных налогов, нарушение договорных условий поставки материально-технических ресурсов;

– *внутренние*: объемы и ритмичность производства, качество продукции, ассортиментная и ценовая политика, применяемые условия расчетов за отгруженную продукцию и др.

На железнодорожном транспорте при планировании доходов от перевозок учитываются особенности осуществления видов перевозок.

Основные задачи планирования перевозок грузов в современных условиях приведены на рисунке 8.9.

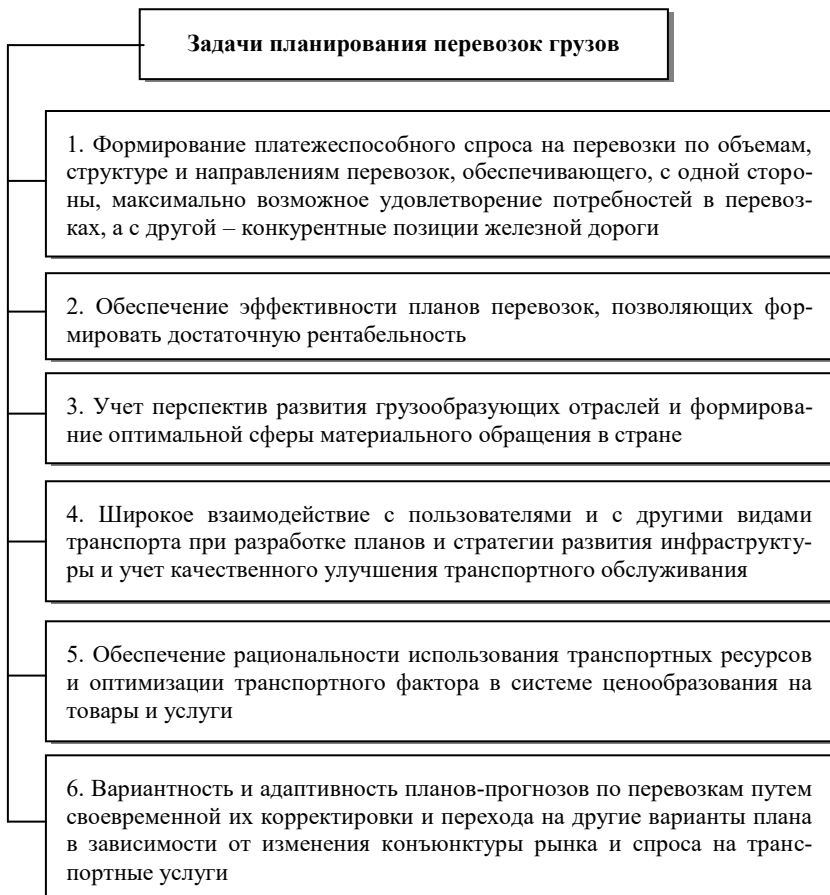


Рисунок 8.9 – Задачи планирования перевозок грузов

Методы планирования – способы определения показателей планов и обеспечения их сбалансированности и эффективности. Основные методы планирования перевозок грузов представлены на рисунке 8.10.



Рисунок 8.10 – Основные методы планирования перевозок грузов

В составе методов планирования перевозок грузов выделяются оптимизационные, использование которых осуществляется в сочетании с современными информационными технологиями. При разработке планов перевозок широко используются экономико-математические методы планирования и прогнозирования.

В планах перевозок грузов выделяют следующие показатели:

- объем перевозок (отправление) грузов в тоннах всего, в том числе по установленной номенклатуре грузов;
- грузооборот (в тарифных т·км);
- среднесуточная погрузка (в вагонах);
- среднесуточная нагрузка вагона (в тоннах);
- средняя дальность перевозок грузов (в км);
- грузонапряженность (в млн т·км на 1 км).

При разработке оперативных планов перевозок широко используется маркетинговая информация о динамике спроса на перевозки грузов по конкретным корреспонденциям.

Процесс формирования и планирование конкретных объемов грузовых перевозок связан с осуществлением следующих мероприятий:

- маркетинговое обследование экономики районов тяготения отделений железной дороги с помощью опросных анкет, наблюдений и изучения статистических и прогнозных материалов грузообразующих отраслей, организаций, компаний и фирм;
- анализ результатов обследования, заявок, контрактов и договоров на перевозки, сегментирование транспортного рынка, выбор целевых сегментов и определение емкости транспортного рынка;
- планирование и прогнозирование перевозок грузов на определенные сроки по выбранным сегментам с учетом провозной и пропускной способности отделений железной дороги;
- разработка мероприятий по повышению качества транспортного обслуживания и внедрению новых видов транспортных услуг, стимулированию сбыта транспортной продукции и развитию рекламы на транспорте;
- использование информационных технологий для мониторинга текущего выполнения планов-прогнозов по перевозкам и своевременное реагирование на динамику конъюнктуры транспортного рынка с целью обеспече-

ния безубыточности и финансово-экономической стабильности работы транспортных организаций.

Маркетинговые обследования районов тяготения отделений железной дороги проводятся в целях более глубокого изучения транспортного рынка и определения платежеспособного спроса на перевозки грузов и другие транспортные услуги железнодорожного транспорта. Кроме того, выявляются запросы и пожелания грузовладельцев по качеству и условиям транспортного обслуживания, потенциальные возможности увеличения объемов перевозок и улучшения взаимодействия с пользователями транспортных услуг и с другими видами транспорта.

Последовательное накопление информации по материалам маркетинговых исследований дает возможность планировать перевозки «по отклонениям», быстро реагировать на динамику транспортного рынка, обеспечивать качественное планирование грузовых перевозок и работы железной дороги.

Важное значение в характеристике рынка грузовых перевозок железнодорожного транспорта имеет структура объема перевозок и грузооборота, т. е. удельный вес в их величине отдельных родов груза.

Количество наименований грузов, перевозимых по железной дороге, насчитывает десятки тысяч, поэтому их группируют по родам в соответствии с железнодорожной номенклатурой. Все возможные грузы в ней делятся на 11 разделов, каждый из которых в свою очередь детализируется далее, за каждым родом груза закрепляется свой номер. Ведущую роль в железнодорожных перевозках играют массовые грузы: полезные ископаемые, минеральные удобрения, лесные и хлебные грузы, черные металлы. На эти грузы приходится свыше 80 % объема перевозок и грузооборота.

Доля одного и того же груза в объеме перевозок и грузообороте может сильно различаться, что связано с различной дальностью перевозок отдельных родов грузов. Доля грузов, дальность перевозок которых выше средней (каменный уголь, кокс, нефть и нефтепродукты, черные металлы, химические и минеральные удобрения), в грузообороте больше, чем в объеме перевозок, и наоборот, доля грузов с небольшой средней дальностью (торф, металлические руды, минеральные строительные материалы) больше в объеме перевозок, чем в грузообороте.

Учет структуры грузопотоков и грузооборота на железнодорожном транспорте имеет весьма важное значение, поскольку от нее зависят структура вагонного парка, основные параметры подвижного состава, количество и типы средств механизации погрузочно-разгрузочных работ и др.

Основной задачей **планирования пассажирских перевозок** является обеспечение наиболее полного удовлетворения потребностей населения в передвижении при оптимальном использовании транспортных средств.

Разработка планов пассажирских перевозок представляет собой чрезвычайно сложную задачу, так как подвижность населения постоянно меняется, ее сложно определить заранее, и она не поддается простому учету.

Планирование пассажирских перевозок существенно отличается от разработки планов по грузовым перевозкам, оно основано на анализе отчетных данных и выявлении закономерностей в развитии пассажирских перевозок. Однако планирование по отчетным данным без применения дополнительных методов имеет существенный недостаток. Отчетность о перевозках пассажиров отражает лишь фактически реализованный спрос на транспортные услуги. Поэтому при планировании перевозок пассажиров подробно изучаются и другие факторы, влияющие на объем и структуру этих перевозок.

Анализ транспортного рынка сейчас становится важнейшей частью работы по планированию и организации пассажирских перевозок и позволяет анализировать спрос населения на различные условия перевозок, выявлять уровень неудовлетворенного спроса, его причины и возможности ликвидации в планируемом периоде. На направлениях, где параллельно участкам железной дороги перевозки осуществляются и другими путями сообщений, анализируется спрос пассажиров на другие виды транспорта, уровень оплаты поездки у конкурентов, тенденции развития перевозок и другие показатели. В результате анализа разрабатываются эффективные меры повышения конкурентоспособности железнодорожного транспорта.

При планировании пассажирских перевозок учитывают возможное изменение численности и доходов населения, тарифов у конкурентов, состояние санаторно-курортной базы в стране, последствия реализуемых мероприятий по повышению качества пассажирских перевозок, развитию сервиса и внедрению новых видов услуг.

Годовой план пассажирских перевозок составляется по железной дороге в целом и ее отделениям. В планах перевозок пассажиров выделяют следующие показатели:

- число перевезенных пассажиров;
- число отправленных пассажиров
- средняя дальность перевозок;
- пассажирооборот.

Прогнозирование пассажирских перевозок, особенно на длительный период, значительно сложнее, чем текущее планирование. По истечении длительного времени увеличивается и изменяется структура сети путей сообщения, видоизменяется экономика страны. Иной характер приобретают потребности населения в передвижении. В связи с этим возможность широкого использования отчетных данных при прогнозировании снижается.

Практика разработки прогнозов на длительный период основывается на изучении изменения численности населения в перспективе и изменения его транспортной подвижности с учетом тенденций распределения пассажиропотоков по видам транспорта. На основе прогнозируемой численности населения и прогнозирования его подвижности по числу поездок определяется общий объем пассажирских перевозок на перспективу. Пассажирообо-

рот рассчитывается умножением численности населения на транспортную подвижность в пассажиро-километрах.

Потребность в передвижении у населения различных социальных групп неодинакова, что связано с уровнем их жизни, особенностями трудовой деятельности. Поэтому точность прогнозируемых показателей повышается, если их определяют по экономическим районам, областям и социальным группам населения (городским и сельским жителям, учащимся и т. д.) с детальным анализом тенденций и закономерностей изменения подвижности населения на разных видах транспорта.

8.4 Формирование цены на реализуемую продукцию, налоги, включаемые в цену.

Тарифы на грузовые и пассажирские перевозки

Обоснование цен на реализуемую продукцию (работы, услуги) имеет решающее значение в формировании доходов организаций. *Цена* – количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О ценообразовании» от 10 мая 1999 г. № 255-3 (с последующими изменениями) свободные отпускные цены формируются самими организациями – изготовителями продукции.

В соответствии с Положением о порядке формирования и применения цен и тарифов цены составляются организациями на основе плановой себестоимости с включением всех видов налогов, предусмотренных законодательством, прибыли, необходимой для воспроизводства, с учетом качества продукции и конъюнктуры рынка. Таким образом, уровень отпускных цен затрагивает одновременно интересы товаропроизводителя, потребителя товаров и государства посредством налогов на объем реализации продукции.

В современных экономических условиях цена выступает как связующее звено между производителем и потребителем и выполняет функции, приведенные на рисунке 8.11.

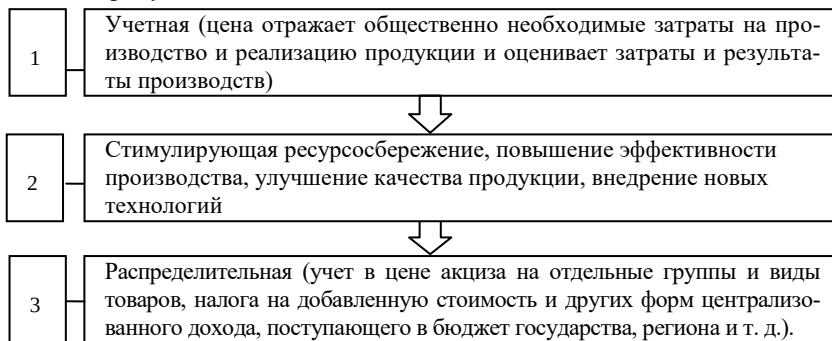


Рисунок 8.11 – Функции, выполняемые ценой

Организации обязаны включать в отпускную цену товаров предусмотренные законом налоговые надбавки и после реализации продукции полностью перечислять оборотные налоги в государственный бюджет.

В практике используется множество видов цен, связанных с различными особенностями купли-продажи. Многообразие цен отражено в их классификации (таблица 8.2).

Таблица 8.2 – Классификационные признаки и виды цен

Признак классификации	Классификационные группы цен
Размер поставляемой партии товара	Оптовые и розничные
Субъект формирования	Государственные, рыночные, мировые
Степень регулируемости	Регулируемые, фиксированные, свободные
Место формирования контракта (договора купли-продажи)	Аукционные, биржевые, биржевого товара, внутрифирменные (трансфертные)
Место организации на рынке и политика, ведомая организацией на рынке	Проникновения, престижные, психологические, снятия сливок, лидера, с возмещением издержек производства

В зависимости от размера поставляемой партии товара различают оптовые и розничные цены:

- оптовая цена применяется при поставках товара крупными партиями и не включает торговую (розничную) надбавку;
- розничная цена представляет цену товара в розничной сети, по которой продажа ведется отдельным покупателям очень малыми партиями (1–3 шт.). Розничная цена отличается от оптовой на величину розничной надбавки, компенсирующей расходы, связанные организацией розничной торговли:

$$Ц_p = I_{по} + П_{пс} + A + НДС,$$

где $I_{по}$ – сумма издержек производства и обращения товара;

$П_{пс}$ – прибыль торговых и сбытовых организаций;

A – акцизный налог;

НДС – налог на добавленную стоимость.

На рисунке 8.12 показана схема формирования розничной цены.

По субъекту формирования (и отчасти по месту образования) цены подразделяются на государственные, рыночные, мировые:

- государственная цена – это цена, устанавливаемая и фиксируемая на определенный период времени государством в пределах его территории.;
- рыночная цена – свободная цена товара на рынке, являющаяся предметом соглашений (контрактов) между покупателем и продавцом;
- мировая цена – типичная цена (в расчете на базовые качественные характеристики товара), применяемая в международных контрактах.

Элементы цены				
Себестоимость производства и реализации продукции (работ, услуг)	Прибыль производителя	Косвенные налоги (акциз, НДС)	Посредническая надбавка (издержки, прибыль и НДС посредника)	Торговая надбавка (издержки, прибыль и НДС организации торговли)
Оптовая цена изготовителя				
Оптовая отпускная цена				
Оптовая цена закупки				
Розничная цена				

Рисунок 8.12 – Схема формирования розничной цены

В соответствии со степенью регулируемости выделяются регулируемые, фиксированные и свободные цены:

- регулируемые – цены, которые могут отклоняться от базового уровня по правилам, устанавливаемым государственными органами;
- фиксированные – цены, которые не подлежат изменению в заключаемых контрактах. Такие цены устанавливаются, как правило, государством;
- коммерческие (свободные рыночные) – цены, применяемые на товары, которые свободно продаются, в том числе при наличии фиксированной государственной цены на такие же товары.

По месту формирования контракта (договора купли-продажи) цены подразделяются на следующие группы:

- аукционная цена, в соответствии с которой определяется продажная цена товара, реализованного на аукционе (публичном торге, основанном на состязательности);
- биржевая цена (биржевая котировка) аналогична цене, устанавливаемой в сделках;
- цена биржевого товара определяется как сумма (разность) биржевой котировки и надбавки на нее (скидки с нее) в зависимости от качества, удаленности товара от места поставки, предусмотренного условиями типового биржевого контракта;
- внутрифирменная (трансфертная) цена – заранее определенная цена узла, компонента или готового изделия (товара), используемая при его передаче из одного самостоятельного отделения децентрализованной компании в другое отделение.

В соответствии с местом организации на рынке и политикой, ведомой предприятием, на рынке выделяются цены:

- проникновения – низкая цена на товар, услугу, предназначенная для массированного захвата рынка;
- престижная – высокая цена, предназначенная для привлечения покупателей того сегмента рынка, который больше обеспокоен качеством товара, его уникальностью, чем ценой (шубы из ценного меха, автомобили класса «люкс», драгоценности и др.);

– психологическая – цена, предусматривающая несущественную корректировку для того, чтобы психологически она казалась меньше. Для установления психологической цены используются приемы: указание розничной цены с копейками, напечатанными на ценнике более мелкими цифрами, уменьшение цены до нечетного числа (199 руб. 99 коп. вместо 200 руб.), использование «магических» чисел 197,297,397 и др.;

– снятия сливок – высокая цена на новый товар, впервые поступающий на рынок и защищенный патентом;

– лидера на рынке или в отрасли – устанавливается в соответствии с ценой, предлагаемой главным конкурентом (обычно ведущей фирмой отрасли), доминирующим на рынке;

– с возмещением издержек производства – цена на новую продукцию, как правило, базирующаяся на дорогостоящих научных исследованиях и опытно-конструкторских разработках, дорогостоящей рекламе.

В современных экономических условиях для успешного формирования ценовой политики наибольшее значение приобретает выбор эффективного метода ценообразования.

Методы ценообразования – это способы формирования цен на продукцию (работы, услуги) организации. На практике сложился ряд методов ценообразования, которые условно можно разделить на три группы, приведенные на рисунке 8.13.



Рисунок 8.13 – Практикуемые методы ценообразования

Затратные методы ценообразования предполагают расчет цены путем прибавления к издержкам производства определенного размера прибыли.

К таким методам относятся:

а) *метод полных издержек (метод «издержки плюс»)*, основанный на суммировании совокупных издержек (переменные плюс постоянные) и прибыли;

б) *метод прямых издержек (метод минимальных издержек)*, который состоит в установлении цены путем добавления к переменным затратам определенной надбавки;

в) *метод предельных издержек*, базирующийся также на анализе себестоимости, предполагает формирование надбавки только к предельно высокой себестоимости производства каждой последующей единицы уже освоенного товара, работы, услуги;

г) *метод ценообразования на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли*, который используется в том случае, если организация стремится установить на свой товар цену на таком уровне, который обеспечивал бы получение желаемого объема прибыли;

д) *метод ценообразования с учетом рентабельности инвестиций*, используется в том случае, когда необходимо оценить полные затраты при различных производственных программах и определить объем выпуска продукции, реализация которого по определенной цене позволит окупить соответствующие капитальные вложения;

е) *метод надбавки к цене*, предполагающий расчет цены продажи путем умножения цены производства, цены закупки и хранения материалов на определенный коэффициент добавочной стоимости. Метод имеет широкое распространение, но не учитывает текущих изменений спроса и конкурентного окружения. В связи с этим недостатком могут быть приняты неоптимальные ценовые решения.

Вышеперечисленные методы определения цены подходят в большей степени для обоснования базисной цены и в меньшей – для определения окончательной продажной цены конкретного товара.

Рыночные методы ценообразования ориентированы, прежде всего, на сложившийся уровень спроса на продукцию организации, эластичность этого спроса, ценностное восприятие продукции потребителем, а также на конкуренцию на рынке. Поэтому при использовании методов рыночного ценообразования затраты рассматриваются лишь как ограничительный фактор, как граница, ниже которой реализация товара экономически невыгодна.

Выделяют две основные группы методов рыночного ценообразования:

- методы с ориентацией на потребителя (метод расчета экономической ценности товара и метод максимально приемлемой цены);

- методы расчета цены с ориентацией на конкурентов (метод следования за рыночными ценами; метод следования за ценами фирмы-лидера на рынке; метод ценообразования на основе привычных, принятых в практике данного рынка цен; метод престижного ценообразования; состязательный, или тендерный, метод определения цен.

Кроме того, выделяют параметрические методы ценообразования, основанные на установлении количественной зависимости между ценами и основными потребительскими свойствами продукции, входящей в параметрический ряд. Параметрический ряд продукции – это совокупность продукции, однородной по конструкции и технологии изготовления, имеющей одинаковой или близкое функциональное назначение, и различающейся между собой количественным уровнем характеристики основного потребительского свойства.

Условиями применения параметрических методов ценообразования являются:

- широкий ассортимент однотипной продукции, отличающийся одним или несколькими качественными параметрами;
- зависимость покупательского спроса от уровня качества продукции (услуги), отражаемого количественным значением параметров;
- возможность сравнения цен и качественных параметров покупателями.

Сферой применения параметрических методов ценообразования является:

- определение проектов цен на ранних стадиях проектирования и конструирования новой продукции, когда информация о затратах по новому изделию почти отсутствует или недостаточна, а известны лишь основные параметры будущего изделия;
- определение соответствия уровня цены нового изделия, исчисленного на базе издержек производства, сложившимся рыночным ценам, отражающим качественные различия между изделиями;
- прогнозирование затрат и цен.

Преимущество данных методов по сравнению с затратными состоит в том, что полученная на основе таких исследований цена в большей мере отражает складывающиеся на рынке условия формирования цен.

Процесс производства транспортных услуг совпадает с процессом их потребления, поэтому под продукцией грузового транспорта понимается сама работа, связанная с перемещением грузов. Транспорт должен:

- обеспечить ритмичность, регулярность, надежность и быстроту доставки товаров от производителя к покупателю в обусловленные сроки без потерь и порчи с минимальными издержками;
- предоставить все виды транспортных услуг для пассажиров, которые являются одной из разновидностей нематериальных услуг, поскольку затраты труда при их осуществлении не овеществляются в предметах. Специфика труда заключается, прежде всего, в том, что он устанавливается на продукцию, которая не имеет вещественной формы.

В процессе транспортировки стоимость перевозимого товара возрастает, поэтому *тариф на грузовые перевозки* представляет собой денежное выражение прироста стоимости продукции в результате ее транспортировки.

Транспортные тарифы могут иметь различную форму построения, приведенную на рисунке 8.14.



Рисунок 8.14 – Виды форм построения транспортных тарифов

Дифференциальные тарифы устанавливаются таким образом, что тарифные ставки за единицу транспортной продукции изменяются в той или иной закономерности в зависимости от расстояния перевозки, чаще снижаются с увеличением расстояния перевозки (тарифы железнодорожного транспорта).

Пропорциональные тарифы устанавливаются в виде единых ставок за единицу транспортной продукции на всех расстояниях перевозки. В этом случае провозная плата за перевозку груза возрастает прямо пропорционально расстоянию перевозки (тарифы автомобильного транспорта).

Аккордные тарифы устанавливаются в виде фиксированных ставок за перевозку грузов в конкретных корреспонденциях или за определенное расстояние перевозки (водный, авиационный транспорт).

Грузовые транспортные тарифы различаются по родам отправок в зависимости от размера партии предъявленного груза: тарифы за повагонные, судовые, автомобильные, контейнерные перевозки, мелкие отправки.

Транспортный тариф включает составляющие, приведенные на рисунке 8.15.

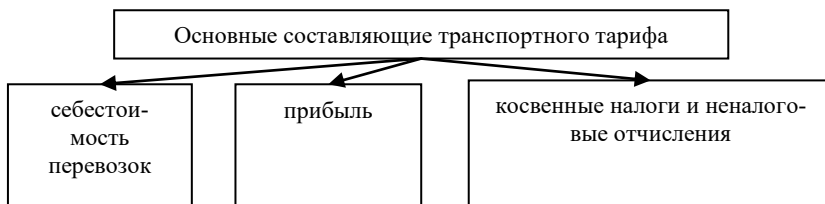


Рисунок 8.15 – Структура транспортного тарифа

Поскольку преобладающим подходом в формировании тарифов является затратный, себестоимость транспортных услуг представляет собой исходную расчетную базу при определении тарифов.

В основе тарифов лежит среднесетевая себестоимость соответственно грузовых и пассажирских перевозок. При этом тарифы дифференцируются с учетом влияния ряда факторов, определяющих различия в себестоимости их перевозок.

Факторы, определяющие различия в уровне грузовых тарифов, показаны на рисунке 8.16.

Тарифы на перевозки пассажиров железнодорожным транспортом дифференцируются в зависимости от расстояния перевозки, типа поезда (пассажирский, скорый), типа вагона (общий, плацкартный, купейный). Тарифы на багаж зависят от расстояния перевозки и его объявленной ценности.

Формирование пассажирских тарифов имеет свою специфику для перевозок в дальнем и пригородном сообщениях. На белорусской железной дороге в соответствии с Указом Президента был введен новый формат пасса-

жирских перевозок, согласно которому основными видами сообщений на дороге становятся: международное, межрегиональное, региональное, городские линии и коммерческое.

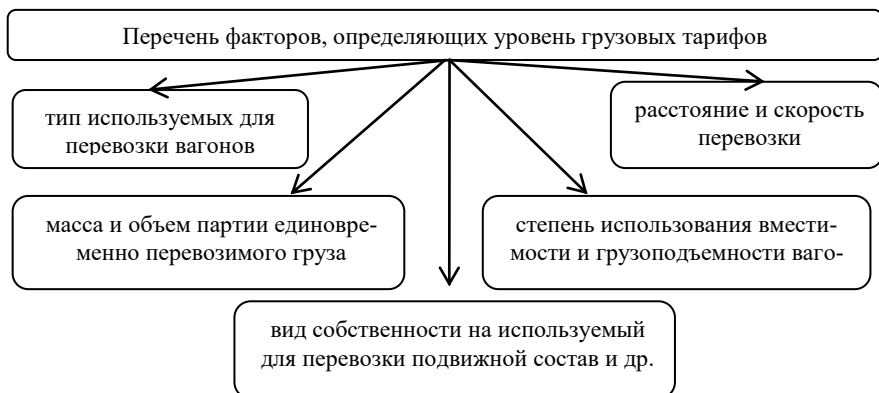


Рисунок 8.16 – Факторы, влияющие на уровень грузовых тарифов

При построении тарифов при перевозке пассажиров учитывается влияние факторов, приведенных на рисунке 8.17.



Рисунок 8.17 – Перечень факторов, определяющих разный уровень тарифов в дальнем сообщении

В отличие от грузовых тарифов, при определении пассажирских тарифов в дальнем следовании:

- сначала устанавливается базовый уровень тарифа, обеспечивающий минимальный уровень комфорта и соответствующий поездке в общем вагоне пассажирского поезда;
- при повышении уровня комфорта и скорости поездки устанавливаются соответствующие доплаты: за поездку в скором поезде, за поездку в плацкартном вагоне, купейном, спальном и т. п.

9 ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

9.1 Прибыль как финансовый результат деятельности транспортной организации. Формирование прибыли по уровням управления железной дороги

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли или убытка и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует организация, тем устойчивее ее финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в любой сфере бизнеса.

Прибыль как конечный результат функционирования производства на уровне организации является важным элементом взаимоотношений всех участников производственного процесса: организаций, государства, работников, финансово-кредитных учреждений. Прибыль – высшая цель хозяйствования, функционирования организаций – первичных звеньев микроэкономических отношений. Вместе с тем прибыль – это источник дохода государственного бюджета, доходов других участников экономики, населения.

Термин «прибыль» представляет собой разницу между суммарным заработком организации и всеми расходами.

При этом следует отметить, что на практике собственники малого и среднего бизнеса не всегда понимают разницу между выручкой и прибылью, считая эти слова синонимами. Однако термины существенно отличаются:

- под выручкой понимается сумма, которую предприятие получило персонально от клиентов за проданные товары или оказанные услуги; выручка – сумма, полученная от продаж;
- под прибылью понимается сумма, оставшаяся после вычета расходов.

С помощью показателя прибыли оцениваются социально-экономические процессы на стадиях производства, распределения, обмена и потребления; в процессе кооперации организаций с другими субъектами хозяйствования; при осуществлении взаимодействия организаций и отдельных предпринимателей с бюджетными и финансово-кредитными органами. Такой многосторонний подход находит отражение и в приводимых в экономической литературе определениях прибыли (рисунок 9.1).

По экономической природе	прибыль выступает в качестве одной из основных форм стоимости прибавочного продукта и служит для удовлетворения общих потребностей, а ее величина определяется уровнем развития производственных сил общества
Как показатель вознаграждения	прибыль выступает в качестве формы чистого дохода, который получает предприниматель после реализации производственной продукции или выполнения услуг за вычетом издержек производства
Как оценка эффективности функционирования организации	прибыль выступает в качестве обобщающего показателя, характеризующего конечную результативность хозяйственной деятельности организации

Рисунок 9.1 – Существующие подходы к определению термина «прибыль»

Из приведенного рисунка видно, что различные исследователи определяют прибыль – как одну из форм прибавочного продукта, чистый доход предпринимателя, обобщающий показатель результативности работы.

Рассмотренные теоретические подходы к выявлению сущности прибыли позволили определить прибыль как разницу между выручкой от реализации продукции и общими (валовыми) издержками на производство и реализацию продукции в денежном выражении.

В современной экономической теории в настоящее время существуют конкретные теории (таблица 9.1).

Таблица 9.1 – Теории прибыли в современной экономической науке

Теория, рассматривающая прибыль	Определение прибыли
Неоклассическая экономическая теория К. Макконнелл, С. Брю, Ф. Найт, Д. Робинсон, А. Хиртой, У. Боумоль, А. Бриндер	Прибыль рассматривается как вознаграждение за предпринимательскую деятельность или как компенсация за неопределённость и риск в предпринимательской деятельности. Связывают прибыль со способностью монополистов воздействовать на цену в свою пользу
Экономическая теория прибыли	В основе лежит принцип теории предельной производительности, согласно которой капитал участвует в процессе производства и оказывает такую же «производительную» услугу. Как и труд, получая соответствующую долю общественного продукта, равную стоимости предельного продукта, созданного капиталом, – прибыли

Окончание таблицы 9.1

Теория, рассматривающая прибыль	Определение прибыли
Рисковая теория прибыли	Прибыль рассматривается как компенсация, вознаграждение за одоление неопределённости в условиях несовершенной конкуренции, для которой характерны риск, неопределённость и вызываемые при этом потери, банкротство, безработица.
Функциональная теория прибыли	Прибыль рассматривается как вознаграждение за осуществление функций нововведений, внедрения достижений научно-технического прогресса и за экономические услуги власти, обществу. Прибыль носит временный характер, постоянно появляясь и исчезая

Многочисленные определения прибыли в современной экономической науке, в том числе и приведенные в таблице, в основном не противоречат, а дополняют друг друга. Это можно отнести на тот счет, что прибыль нельзя объяснить единственным фактором – она результат многих причин.

Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных показателей и рычагов управления экономикой. Она является мерилom оценки деятельности организации, источником ее развития, самофинансирования, материального поощрения работников, как результативный показатель, характеризует эффективность произведенной работы за определенный период времени, рост (снижение) объемов деятельности, выступает источником пополнения государственного и местных бюджетов.

Прибыль позволяет транспортной организации оценить эффективность деятельности.

Финансовые результаты – это:

- прибыль – положительная разница между доходами и расходами;
- убыток – когда расходы превышают доходы.

Определять финансовые результаты можно как за бухгалтерские периоды (например, за месяц, квартал, полугодие, год), так и по каждой операции или конкретному направлению деятельности.

Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность транспортного процесса, объем и качество перевозок, состояние производительности труда, уровень себестоимости (рисунок 9.2).

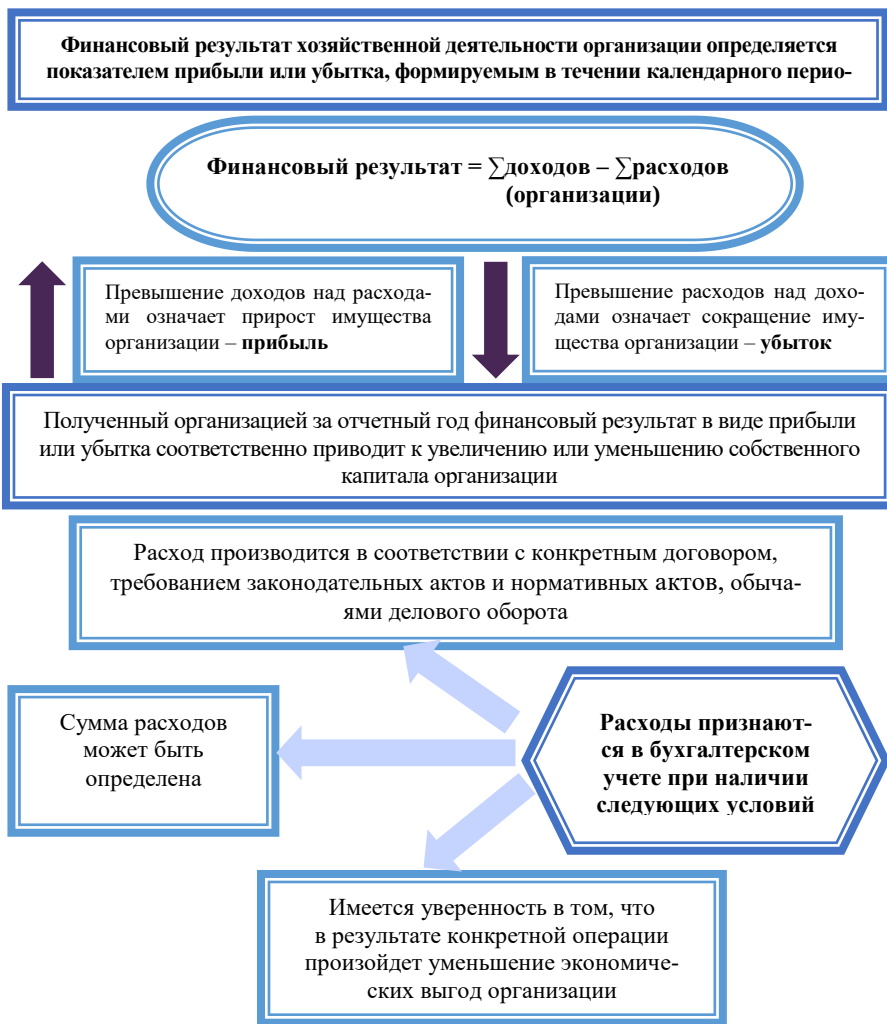


Рисунок 9.2 – Финансовый результат хозяйственной деятельности транспортной организации

На железнодорожном транспорте все подразделения составляют «Отчет о прибылях и убытках» и используют в хозяйственной деятельности показатели прибыли, содержащиеся в данном отчете.

В системе железнодорожного транспорта основной принцип формирования прибыли, как финансового результата хозяйственной деятельности, в полной

мере не может быть реализован. Основная причина этому – особенности формирования доходов от перевозок на каждом уровне управления железной дорогой.

Порядок формирования прибыли имеет свои особенности по уровням управления железной дороги.

В целом по железной дороге, на уровне Управления железной дороги:

- только на данном уровне прибыль представляет собой финансовый результат от всех видов деятельности, выполняемых подразделениями;
- прибыль железной дороги представляет собой разницу между выручкой и себестоимостью реализованной продукции, товаров, работ, услуг.

Уровень отделения железной дороги:

- по перевозкам прибыль в размере, установленном Управлением железной дороги, включается в расчетную цену каждого отделения. При этом следует отметить, что в данном случае прибыль не выполняет функцию финансового результата деятельности;
- по иным видам деятельности (ИВД) прибыль определяет сумму финансового результата деятельности всех подразделений отделения железной дороги.

Уровень структурного подразделения железной дороги:

- по перевозкам прибыль устанавливается отделением дороги и включается в сумму денежных средств, которые определяют доходы от перевозок. На этом уровне прибыль также не выполняет функцию финансового результата деятельности;
- по ИВД прибыль определяет финансовый результат деятельности и ее размер зависит от выручки и себестоимости реализованных работ, продукции и услуг.

Особый финансовый механизм и система экономических отношений, существующих в железнодорожной отрасли, определяет и особые принципы формирования прибыли в подразделениях железной дороги.

9.2 Функции прибыли

Прибыль – это экономическая категория, которая отражает разновидность дохода, созданного в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Она является результатом соединения разных факторов производства: труда, капитала, природных ресурсов, предпринимательской инициативы.

Объективной закономерностью нормального функционирования организации является поддержание необходимого уровня прибыльности. Систематический недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности и рискованности бизнеса – одной из главных внутренних причин банкротства.

Как важнейшая экономическая категория прибыль выполняет определенные функции, которые и позволяют достаточно полно раскрыть ее сущность (рисунок 9.3). «

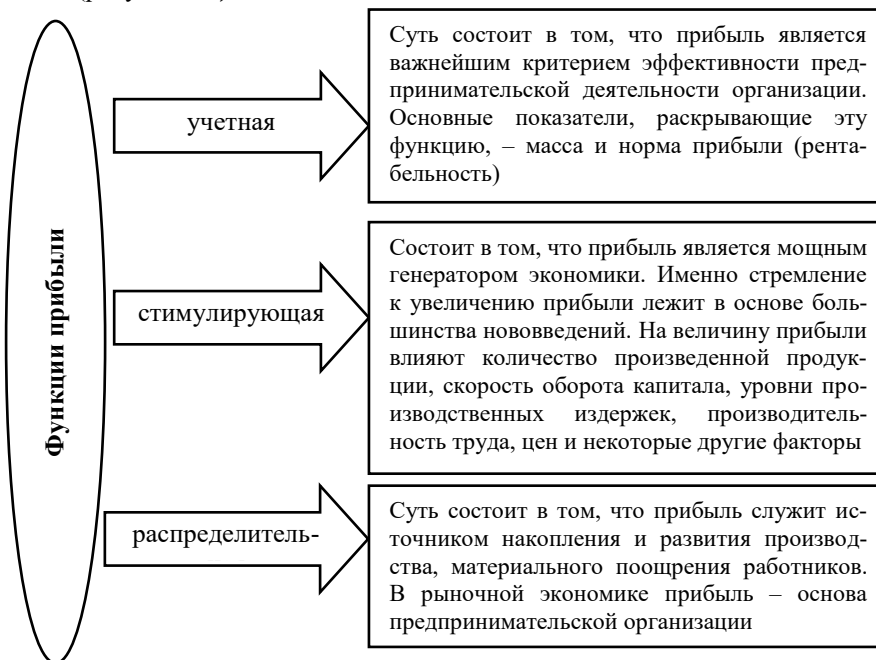


Рисунок 9.3 – Функции прибыли

Во-первых, прибыль выполняет учетную функцию и является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности организации. Они характеризуют степень ее деловой активности и финансового благополучия. По прибыли определяют уровень авансированных средств и доходность вложений в активы организации.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов организации. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении организации после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития организации, материального

поощрения работников. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей организации, повышает степень ее деловой активности, создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. Она позволяет осуществлять капитальные вложения в производство (тем самым, расширяя и обновляя его), внедрять нововведения, решать социальные проблемы в организации, финансировать мероприятия по его научно-техническому развитию.

Помимо этого, прибыль является важным фактором в оценке потенциальным инвестором возможностей компании, служит показателем эффективного использования ресурсов, т. е. необходима для оценки деятельности фирмы и ее возможностей в будущем.

В-третьих, прибыль выполняет распределительную функцию, определяя соотношение ее использования непосредственно в организации и перечисляемое государству, являясь одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования и удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, социальных и других программ, принимает участие в формировании бюджетных и благотворительных фондов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств организации перед бюджетом, банками, другими организациями.

Прибыль отражает экономический результат работы компании, это ее главная функция, но есть также и дополнительные (рисунок 9.4).



Рисунок 9.4 – Дополнительные функции прибыли

Оценочная функция позволяет оценить хозяйственную деятельность организации, уровень ее развития. Стимулирующая – выступает стимулом для улучшения результатов ведения бизнеса. Воспроизводительная – показывает, насколько прибыль превышает расходы. Контрольная – помогает отслеживать и вовремя корректировать показатели компании. Фискальная – служит основной для отчисления средств в государственный бюджет.

Прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности организаций. За счет прибыли осуществляются

финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию организаций, увеличение фонда оплаты труда их работников. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности. Она является не только источником обеспечения внутривозрастных потребностей организаций, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Стремление к получению прибыли ориентирует организации, в том числе и транспортные, на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю (объема перевозок), снижение затрат на производство (перевозок). При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы (рисунок 9.5).

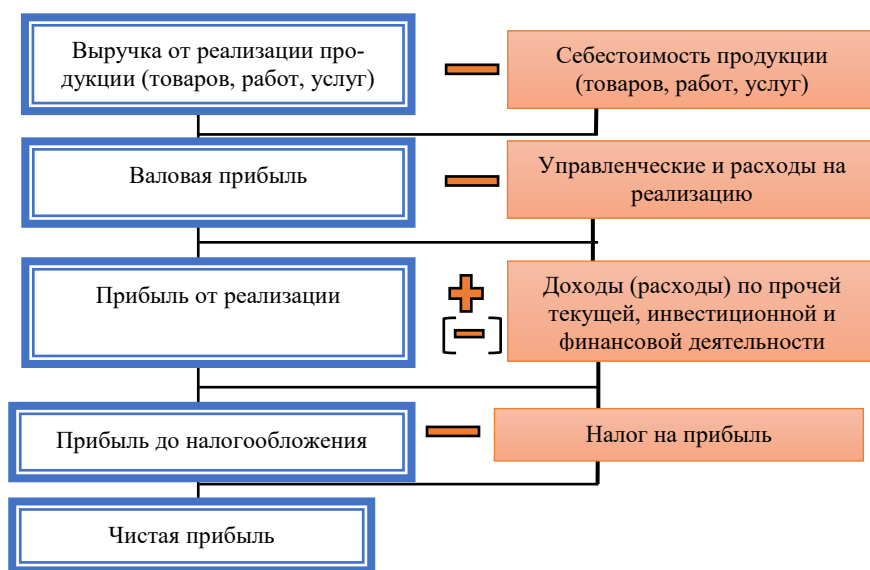


Рисунок 9.5 – Модель формирования финансовых результатов

В условиях рыночных отношений ориентация на получение прибыли является обязательным условием существования предпринимательской деятельности, критерием выбора оптимальных направлений и методов данной деятельности, показателем достигнутого предприятием коммерческого успеха.

9.3 Виды прибыли

Существует много видов прибыли в зависимости от того, какие расходы вычитаются из общей суммы, а также ряда других признаков. Подобное разделение необходимо для проведения глубокого анализа и получения детальных сведений о финансовом состоянии бизнеса.

Все виды прибыли можно разделить на несколько больших категорий в зависимости от классификационных признаков, приведенных на рисунке 9.6.

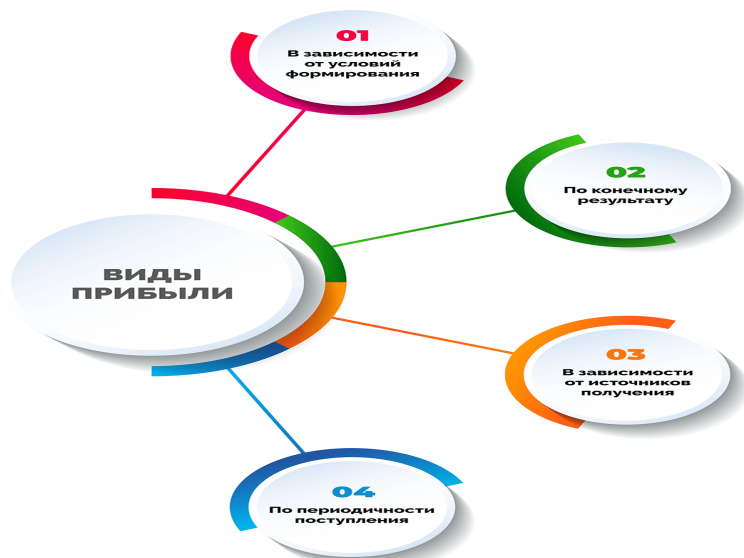


Рисунок 9.6 – Классификационные признаки для определения видов прибыли

В зависимости от условий формирования можно выделить прибыль маржинальную, от реализации, балансовую, нераспределенную, налогооблагаемую, экономическую и бухгалтерскую.

Маржинальная прибыль обеспечивает достижение компанией точки безубыточности и отражает рентабельность бизнеса, рассчитывается следующим образом:

$$\text{Маржинальная прибыль} = \text{Выручка} - \text{Переменные затраты.}$$

При этом следует отметить, что рассчитывать маржинальную прибыль необходимо ежемесячно, чтобы отслеживать динамику показателей и вовремя вносить изменения в бизнес-процессы.

$$\text{Прибыль от реализации} = \text{Маржинальная прибыль} - \text{Постоянные расходы.}$$

В экономической литературе общую сумму прибыли от всех видов деятельности называют балансовой прибылью. Использование термина «балансовая прибыль» связано с тем, что конечный финансовый результат работы организации отражается в ее бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, составляемом по итогам квартала, года).

Нераспределенная прибыль не тратится, а остается на счету компании в течение всего периода ее существования. Нераспределенная (накопительная) прибыль является частью чистой прибыли за вычетом выплаченных дивидендов. Она используется в дальнейших хозяйственных операциях, т. е. реинвестируется.

Сумма нераспределенной прибыли может уменьшаться вследствие увеличения уставного капитала, отчислений части средств в резервный капитал и других факторов.

Налогооблагаемая прибыль – прибыль, которая облагается налогом на прибыль.

Экономическая прибыль – разность между полученной выручкой (доходами от реализации) и экономическими расходами (явные + неявные (затраты упущенных возможностей)).

Неявные расходы, которые еще называют альтернативными, – это абстрактные значения неполученной в процессе работы прибыли, произведенных расходов, которые пришлось понести для достижения производственных целей и т. д. Говоря проще, это потенциальная выгода, которая могла бы положительно повлиять на окупаемость инвестированных средств, но была упущена.

Бухгалтерская прибыль – разность между полученной выручкой (доходами от реализации) и бухгалтерскими (явными) расходами. Бухгалтерская прибыль тождественна прибыли отчетного периода и прибыли от реализации товаров.

В зависимости от конечного результата прибыль делится на 3 вида:

- предусмотренная/нормативная/запланированная;
- максимальная или минимально допустимая;
- упущенная/недополученная/отрицательная.

Предусмотренная, или нормативная (запланированная), прибыль полностью покрывает потребности компании, обеспечивает реализацию плана по развитию, предусматривает выполнение взятых на себя обязательств в полном объеме.

Максимальной считается прибыль при таком объеме выпускаемой продукции, когда максимальный доход равен максимальным расходам. Производство расширяют до тех пор, пока эти значения не сравниваются.

Минимальная – самая низкая прибыль, которая требуется для продолжения работы бизнеса и предотвращения банкротства. Минимальной считается такая прибыль, которая после уплаты налогов обеспечивает организации

минимальный размер рентабельности на вложенный капитал, равный среднему проценту ставки банков по депозитам, сложившийся за исследуемый период.

Упущенной, или недополученной, прибылью считается сумма, которую компания должна была получить по итогу несостоявшейся сделки. Рассчитывается она приблизительно на основании бухгалтерских показателей расходов и доходов за прошлые периоды.

Недополученная прибыль (расходы упущенных возможностей) – денежные доходы, которые могла бы получить организация (фирма) при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов.

Отрицательной считается прибыль, при которой сумма издержек организации превышает ее совокупный доход. При таком условии фирма работает бесплатно, себе в убыток и движется в сторону банкротства.

В зависимости от источников формирования различают прибыль от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

В зависимости от периодичности поступления различают прибыль:

- нормированную – регулярно получаемый доход при работе организации в нормальном режиме;
- сезонную – прибыль, которую фирма получает ежегодно только в определенное время;
- чрезмерную – сверхприбыль бизнеса;
- предельную (добавочную) – такую прибыль организации получают при дополнительной реализации продукции.

В соответствии с данными бухгалтерской отчетности, а именно информацией отчета о прибылях и убытках, различают следующие виды показателей прибыли:

1) **валовая прибыль** (Π_v) – определяется как разница между выручкой от реализации (V_p) и себестоимостью реализованной продукции, товаров, работ, услуг (C_p):

$$\Pi_v = V_p - C_p.$$

Валовая прибыль – это финансовый результат, полученный от основной деятельности организации, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в ее уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат определяется раздельно по каждому виду деятельности организации, относящемуся к реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг. Он равен разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию;

2) **прибыль от реализации** (Π_p) – определяется с учетом коммерческих расходов (расходов по реализации – P_p) и управленческих расходов (P_y):

$$\Pi_p = \Pi_v - P_y - P_p;$$

3) **прибыль от текущей деятельности** ($\Pi_{\text{тд}}$) – представляет собой прибыль от реализации, увеличенную (уменьшенную) на результат от прочей текущей деятельности:

$$\Pi_{\text{тд}} = \Pi_{\text{р}} + \mathcal{D}_{\text{тд}} - \mathcal{P}_{\text{тд}},$$

где $\mathcal{D}_{\text{тд}}$ – прочие доходы по текущей деятельности;

$\mathcal{P}_{\text{тд}}$ – прочие расходы по текущей деятельности;

4) **прибыль от инвестиционной, финансовой деятельности** ($\Pi_{\text{ифи}}$) – представляет собой разницу между доходами ($\mathcal{D}_{\text{ифи}}$) и расходами по этим видам деятельности ($\mathcal{P}_{\text{ифи}}$):

$$\Pi_{\text{ифи}} = \mathcal{D}_{\text{ифи}} - \mathcal{P}_{\text{ифи}}.$$

В состав доходов, используемых для определения четвертого показателя прибыли, включают доходы от выбытия основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов; от участия в уставном капитале других организаций; проценты к получению; прочие доходы по инвестиционной деятельности; доходы по финансовой деятельности, в том числе курсовые разницы от пересчета активов и обязательств и пр.

К расходам по рассматриваемым видам деятельности относят: расходы от выбытия основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов и прочие расходы по инвестиционной деятельности; расходы по финансовой деятельности, в том числе проценты к уплате и курсовые разницы от пересчета активов и обязательств, а также прочие курсовые разницы от пересчета активов и обязательств и др.;

5) **прибыль до налогообложения** ($\Pi_{\text{дн}}$) – сумма прибыли, полученная от всех видов деятельности (текущей, инвестиционной, финансовой и иной):

$$\Pi_{\text{дн}} = \Pi_{\text{тд}} + \Pi_{\text{ифи}};$$

6) **чистая прибыль** ($\Pi_{\text{ч}}$) – прибыль после уплаты налога на прибыль ($\mathcal{H}_{\text{пр}}$) и с учетом изменений отложенных налоговых активов ($\mathcal{I}_{\text{на}}$) и обязательств ($\mathcal{I}_{\text{но}}$), а также прочих налогов и сборов, исчисляемых из прибыли ($\mathcal{H}_{\text{нс}}$):

$$\Pi_{\text{ч}} = \Pi_{\text{дн}} - \mathcal{H}_{\text{пр}} \pm \mathcal{I}_{\text{на}} \pm \mathcal{I}_{\text{но}} - \mathcal{H}_{\text{нс}};$$

7) **совокупная прибыль** ($\Pi_{\text{с}}$), которую можно еще назвать так, как ее и называли – прибыль, остающаяся в распоряжении организации. Совокупная прибыль рассчитывается следующим образом:

$$\Pi_{\text{с}} = \Pi_{\text{ч}} \pm \mathcal{P}_{\text{пер}} \pm \mathcal{P}_{\text{но}},$$

где $\mathcal{P}_{\text{пер}}$ – результат от переоценки долгосрочных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток);

$\mathcal{P}_{\text{но}}$ – результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток).

На железнодорожном транспорте все подразделения составляют отчет о прибылях и убытках, и поэтому содержащаяся в нем система показателей прибыли используется в хозяйственной деятельности данных организаций.

9.4 Показатели рентабельности, порядок их расчета

Прибыль выражается в абсолютной сумме, которая не показывает, насколько эффективна деятельность организации. Для этого используют относительный показатель прибыльности хозяйственной деятельности – рентабельность.

Рентабельность называют синтетическим показателем, отражающим многие стороны деятельности промышленных организаций за определенный период и характеризующим эффективность, прибыльность использования ресурсов и текущих затрат. В современной экономической литературе приводится несколько определений категорий рентабельности (рисунок 9.7).



Рисунок 9.7 – Определения рентабельности в современной экономической науке

Оценка рентабельности производится с помощью многочисленных показателей, определяемых как процентное отношение прибыли к выручке от реализации, основным средствам, оборотным средствам, фонду заработной платы, функционирующему капиталу, экономическим ресурсам, себестоимости. Некоторые из них используются для оценки текущего положения организации, другие – при проведении динамического и сравнительного анализа показателей рентабельности. Все показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- первая – показатели, характеризующие окупаемость расходов производства и инвестиционных проектов;
- вторая – показатели, характеризующие прибыльность продаж;
- третья – показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

При этом следует отметить, что показатели могут рассчитываться на основе прибыли отчетного периода, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость затрат) – отношение прибыли от реализации к сумме затрат по реализованной продукции:

$$R_z = \frac{\Pi_{\text{рп}} \cdot 100}{Z_{\text{рп}}},$$

где R_z – рентабельность затрат, %;

$\Pi_{\text{рп}}$ – прибыль от реализации продукции, руб.;

$Z_{\text{рп}}$ – затраты реализованной продукции, товаров, работ, услуг, руб.

Она показывает, сколько организация имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по организации, отдельно по ее подразделениям и видам продукции.

Рентабельность продаж (оборота) – отношение прибыли от реализации продукции, работ и услуг к сумме полученной выручки:

$$R_{\text{рп}} = \frac{\Pi_{\text{рп}} \cdot 100}{B},$$

где $R_{\text{рп}}$ – рентабельность реализованной продукции, %;

B – выручка от реализации продукции, руб.

Следует отметить, что показатель рентабельности продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет организация с рубля продаж. Расчет показателя производится в целом по организации и отдельным видам продукции.

В зарубежной практике показатель рентабельности продаж является также весьма значимым. Положение организации на внутреннем рынке определяется на основе данного показателя, который свидетельствует о степени прочности ее финансового состояния.

В современной практике хозяйствующих субъектов, в том числе и транспортных организаций, менеджеры, занимающиеся управлением финансов, должны быть готовы выбирать основные направления, позволяющие повысить показатель рентабельности продаж (рисунок 9.8).

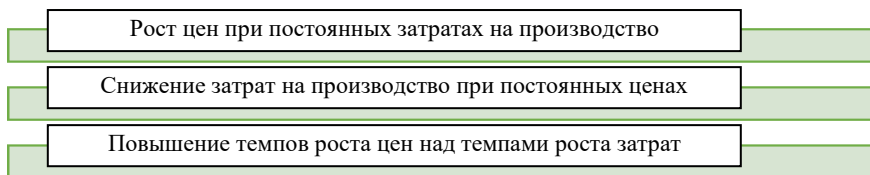


Рисунок 9.8 – Возможные варианты роста рентабельности продаж

Рентабельность (доходность) капитала – отношение прибыли отчетного периода (чистой) к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, перманентного, основного, оборотного, производственного капитала и т. д.:

$$R_k = \frac{\Pi_{\text{рп}} \cdot 100}{KL}, \text{ или } R_k = \frac{\text{ЧП} \cdot 100}{KL},$$

где R_k – рентабельность инвестированного капитала, %;

KL – стоимость инвестированного капитала, руб.

В качестве обобщающих выступают показатели рентабельности, рассчитываемые по отношению ко всем ресурсам (экономическому потенциалу) и себестоимости.

Рентабельность экономических ресурсов ($R_{\text{э.р}}$) :

$$R_{\text{э.р}} = \frac{\Pi \cdot 100}{\text{ОФ} + \text{ОС} + \text{РОТ}},$$

где Π – прибыль до налогообложения, руб.;

ОФ – среднегодовая стоимость основных средств, руб.;

ОС – среднегодовая стоимость оборотных средств, руб.;

РОТ – расходы на оплату труда, руб.;

ОФ + ОС + РОТ – стоимость экономических ресурсов (ЭР).

Обобщающие показатели конкретизируются частными показателями рентабельности основных средств, оборотных средств, трудовых ресурсов, характеризующими рентабельность отдельных видов ресурсов.

В числителе в зависимости от поставленной цели можно применять прибыль за отчетный период, прибыль от реализации, чистую прибыль.

В практике хозяйствования наиболее употребляемыми являются группы, на которые можно подразделить показатели рентабельности, приведенные в таблице 9.3.

В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли к затracенным средствам, или к выручке от реализации, или к активам транспортной организации. Таким образом, коэффициенты рентабельности показывают степень эффективности деятельности организации.

Таблица 9.3 – Основные группы показателей рентабельности

Показатели рентабельности	Формулы расчета	Назначение
Рентабельность отдельных видов продукции, всей товарной продукции и производства	Прибыль в расчете на единицу продукции / Себестоимость единицы продукции 100 %. Прибыль в расчете на товарный выпуск / Себестоимость товарной продукции 100 % Балансовая (чистая) прибыль / Сумма основных производственных фондов и материальных оборотных средств $\times 100\%$	Характеризует прибыльность различных видов продукции, всей товарной продукции и рентабельность (доходность) организации
Рентабельность реализации (продаж)	Прибыль от продажи продукции / Выручка от реализации $\cdot 100\%$	Показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации. Служит основанием для выбора номенклатуры выпускаемой продукции
Рентабельность активов (капитала)	Прибыль / Совокупные активы 100 %	Эти комплексные показатели характеризуют отдачу, которая приходится на рубль соответствующих активов. Отражает эффективность вложенных денежных средств
Рентабельность краткосрочных активов	Прибыль / Краткосрочные активы $\times 100\%$	
Рентабельность чистых активов	Прибыль / Чистые активы 100 %	
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Собственный капитал $\times 100\%$	Характеризует прибыль, которая приходится на рубль собственного капитала после уплаты процентов за кредит и налогов. Характеризует отдачу или доходность собственных средств

Наиболее часто используются показатели рентабельности активов (капитала), рентабельности чистых активов, рентабельности собственного капитала и рентабельности реализации.

Рентабельность – это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов, выраженный в процентах. При этом следует отметить, что использование одного показателя рентабельности не способствует полноценному анализу деятельности организаций. Недостатки и достоинства присущи каждому из показателей рентабельности. Что касается недостатков, то они устраняются на основе применения системы показателей.

9.5 Факторы роста прибыли и повышения рентабельности

Совокупность факторов, влияющих на динамику прибыли и рентабельности, можно разбить на две группы:

- внутренние факторы, зависящие от деятельности организации;
- внешние факторы, складывающиеся под воздействием рыночной среды и не зависящие от деятельности организации (рисунок 9.9).

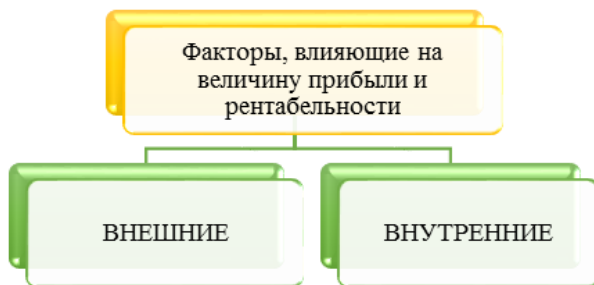


Рисунок 9.9 – Группы факторов, влияющих на прибыль и рентабельность

Первая группа факторов (внутренние) включает пять показателей, определяющих размер получаемой прибыли и находящихся в сфере управления персоналом организации:

- объем производства и реализации продукции;
- себестоимость продукции (работ; услуг);
- установленная отпускная цена;
- структура ассортимента выпускаемой продукции (работ, услуг);
- качественная структура выпускаемой продукции (работ, слуг).

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности организации, является рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение её себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда.

В современных высококонкурентных условиях все указанные внутрипроизводственные факторы зависят от предпринимательской инициативы. Их мобилизация и трансформация в прибыль требуют инноваций и высокой степени оперативности в управлении бизнесом.

Инновации определяют финансовый успех любого бизнес-проекта, так как позволяют опередить конкурентов, завоевать и расширить рынки сбыта продукции, заработать максимальную прибыль.

Основными направлениями инновационной деятельности организаций, обеспечивающими рост прибыли, могут быть:

- производственный вектор: разработка и производство нового товара или товара, отличающегося повышенным качеством;

– коммерческий вектор: освоение нового рынка товаров, нахождение новых покупателей на товар, прорыв на иностранный рынок. Следует при этом иметь в виду, что при завоевании новых рынков норма прибыли обычно не увеличивается, даже может сокращаться из-за конкуренции цен, но потери компенсируются ростом объемов продаж;

– технологический вектор: внедрение ресурсосберегающих технологий, повышение производительности труда, новые виды и источники сырья, снижение себестоимости продукции;

– организационно-управленческий вектор: внедрение прогрессивных управленческих технологий, организация полной сопряженности производственного процесса, научная организация труда.

Большое, а подчас определяющее, влияние на прибыль организации оказывает вторая группа факторов – внешние факторы рыночной конкурентной среды.

В составе внешних факторов последние годы особенно можно выделить следующие:

– конъюнктура рынка (ей менее подвержены крупные компании, которые сами создают конъюнктуру);

– инфляция, которая искажает реальную прибыль, не позволяет составлять бизнес-прогнозы на перспективный период;

– непредсказуемая налоговая, ценовая, валютная, таможенная политика государства в условиях экономического кризиса.

Получение прибыли требует большого профессионализма в управлении производством, но при этом следует отметить наличие значительной степени предпринимательского риска. Поэтому задачей в управлении прибылью является расчет и минимизация рисков путем реального планирования и прогнозирования результатов деятельности организации с учетом факторов, на них влияющих.

Если говорить об основных путях *повышения рентабельности*, то можно отметить следующие два:

– увеличение дохода, которое может быть обеспечено за счет роста объема производства и реализации продукции, повышения цен, увеличение в ассортименте доли продукции с более высокой рентабельностью;

– снижение расходов (через финансовый контроль, снижение себестоимости, оптимизацию использования рабочего времени).

Чтобы управлять прибылью организации грамотно и эффективно, в рамках политики организации (компании) нужно:

– учитывать точку окупаемости;

– контролировать рентабельность продуктов;

– отслеживать прибыльность по ключевым клиентам;

– избегать продаж по слишком низким ценам.

Точка окупаемости – это значение прибыли, по достижении которого инвестированные в компанию средства окупаются. Чтобы ее рассчитать, требуется информация о размере вложений в бизнес, а также суммы прибыли и расходов за конкретный период. На практике рассчитывается точка безубыточности, которая показывает момент, при котором бизнес уже не работает в убыток, но еще и не получает прибыль, т. е. расходы равны выручке от продажи товаров или услуг. Для ее расчета необходимы сведения о сумме выручки, основных издержек, постоянных и переменных расходов.

Рентабельность рассчитывают для каждого вида продукта, будь то услуга или товар. Однако вычисления не могут быть точными, поскольку производственные и трудовые ресурсы участвуют в выпуске разных продуктов, а не одного. При расчете ориентируются на «распределенные», или фактические, расходы (примерные).

При управлении прибылью, в случаях, когда продажи падают, для привлечения клиентов принимаются решения о снижении цен, не предполагая, что это приведет к резкому падению рентабельности вместо ожидаемого роста прибыли.

В некоторых случаях снижение цен может принести положительный результат, но необходимо грамотно к этому подойти:

- снижать цены на короткий период (акции, скидки);
- снижать цены для новых сегментов целевой аудитории, потребителей из других регионов и стран;
- продавать товары/услуги с низкой себестоимостью.

В противном случае слишком низкие цены приведут к тому, что бизнес станет нерентабельным.

Как правило, прежде чем принимать то или иное управленческое решение, необходимо проводить анализ показателей прибыли и рентабельности. На рисунке 9.10 показаны применяемые при анализе методы.

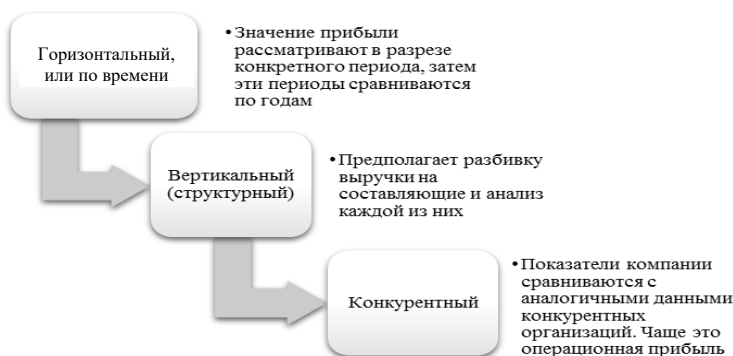


Рисунок 9.10 – Применяемые методы при анализе прибыли

Горизонтальный метод, или по времени. Прибыль рассматривают в разрезе конкретного периода, затем эти периоды сравнивают по годам.

Вертикальный (структурный) метод. Предполагает разбивку выручки на составляющие и анализ каждой из них. Например, постоянные расходы, себестоимость, налоги, платежи по кредитам и т. д.

Конкурентный метод. Показатели анализируемой организации сравниваются с аналогичными данными конкурентных организаций.

9.6 Методы планирования и прогнозирования прибыли

Составной частью финансового планирования и важным участком финансово-экономической работы в организации является планирование прибыли.

Как правило, планирование прибыли должно производиться отдельно по всем видам деятельности организации.

В современной экономической теории применяется большое количество разнообразных методов планирования прибыли и рентабельности. Однако в профессиональной практике наиболее часто применяются метод прямого счета и аналитический метод (рисунок 9.11).

Метод прямого счета	Используется в организациях с небольшим ассортиментом продукции. Известна отпускная цена. Себестоимость может быть определена путем составления плановой калькуляции по каждому изделию
Аналитический метод	При отсутствии информации о качестве, себестоимости реализованных изделий учитываются факторы, влияющие на размер прибыли в отдельности, дает возможность оценивать ситуации и проводить корректировку: – 1.1 на основе затрат на 1 тыс. руб. товарной продукции; – 1.2 на основе показателя рентабельности
Метод совмещенного расчета	Стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен, и других, выявляется с помощью аналитического метода

Рисунок 9.11 – Методы планирования прибыли

Метод прямого счета используется в организациях, выпускающих узкий ассортимент продукции. Суть этого метода состоит в том, что прибыль рассчитывается по каждому изделию или группам однородных изделий как разность между выручкой (нетто) от реализации продукции (работ, услуг) и полной себестоимостью реализованной продукции (работ и услуг). Исчисленная таким образом прибыль по изделиям или группам изделий суммируется в целом по организации:

$$\text{ПР} = \text{ВР} - \text{ПС}, \text{ или } \text{ПР} = \text{ПО}_\text{Н} + \text{ПТП} - \text{ПО}_\text{К},$$

где ПР – прибыль от реализации продукции;

ВР – выручка (нетто) от реализации продукции (работ, услуг);

ПС – полная себестоимость реализуемой продукции;

ПО_Н – прибыль в остатках готовой продукции на начало планируемого года;

ПТП – прибыль по товарному выпуску продукции планируемого года;

ПО_К – прибыль в остатках готовой продукции на конец планируемого года.

Прибыль по товарному выпуску продукции (ПТП) определяется исходя из плана производства по развернутой номенклатуре, плановых калькуляций полной себестоимости, отпускных цен за вычетом отчислений в бюджетные фонды и налоговых платежей по каждому изделию.

Аналитический метод планирования прибыли применяется в организациях с широким ассортиментом продукции или в качестве проверочного к методу прямого счета. В основу этого метода положен процент базовой рентабельности или показатель затрат на рубль товарной продукции.

Планирование прибыли на основе показателя затрат на рубль товарной продукции осуществляется по всему выпуску товарной продукции (сравнимой и несравнимой). При этом используется следующая формула:

$$\text{ПТП} = [\text{ТП} (100 - 3) / 100],$$

где ПТП – прибыль от выпуска товарной продукции;

ТП – товарная продукция в ценах производства;

3 – затраты на рубль товарной продукции, исчисленной в ценах производства.

При расчете прибыли по сравнимой товарной продукции учитывается влияние на нее изменений по сравнению с отчетным годом таких факторов, как себестоимость продукции, ее ассортимент, качество и отпускные цены.

Расчет производится в следующем порядке.

1 На основе базовой рентабельности определяется прибыль по сравнимой товарной продукции. Для этого объем товарной продукции планируемого года по полной себестоимости умножается на процент базовой рентабельности. Сумма полученной прибыли является результатом влияния объема производства и изменения себестоимости. Для исключения влияния

себестоимости продукции нужно сделать, чтобы себестоимость продукции планируемого года была сопоставима.

2 Определяется влияние снижения себестоимости сравнимой продукции на прибыль. Для этого сопоставляется сравнимая товарная продукция планируемого года по себестоимости отчетного и планируемого года. Разница составит сумму прибыли, полученную от снижения себестоимости.

Тот же результат получим, если умножим себестоимость планируемого года, пересчитанную на себестоимость отчетного, на процент снижения себестоимости.

3 Определяется влияние на прибыль по сравнимой товарной продукции изменений в ассортименте. Для этого рассчитывается средний уровень рентабельности при структуре выпуска продукции отчетного года и средний уровень рентабельности при структуре планируемого года. Разница и является отклонением рентабельности под влиянием ассортимента. Чтобы исключить влияние рентабельности на прибыль, ее следует принять на уровне планового или отчетного года.

Если в расчете исходят из рентабельности отчетного года, изменение коэффициента нужно умножить на сумму продукции планируемого года по себестоимости отчетного года.

4 Рассчитывается влияние изменения качества продукции на прибыль по сравнимой товарной продукции на основании коэффициента сортности. Для этого определяется удельный вес каждого сорта выпускаемых изделий в общем объеме производства и соотношение между ценами на отдельные сорта. Цена 1-го сорта принимается за 100 %. Цена 2-го сорта исчисляется в процентном отношении к цене 1-го сорта и т. д.

Для расчета влияния на прибыль изменений отпускных цен на товарную продукцию установленные цены умножают на процент их изменения.

Прибыль по несравнимой продукции определяется прямым путем как разница между отпускной ценой (за вычетом косвенных налогов, отчислений в бюджетные фонды) и полной себестоимостью изделий. Если отпускные цены не установлены, прибыль исчисляется по среднему уровню рентабельности.

9.7 Распределение и использование прибыли, налоги, уплачиваемые из прибыли

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

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

Распределение прибыли представляет собой процесс формирования направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития организации.

Порядок распределения и использования прибыли в организации фиксируется в уставе организации и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом организации.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и др.

В современных условиях развития экономики не существует единой схемы распределения прибыли. Однако практика хозяйствования показывает, что приведенные направления использования прибыли, как правило, характерны для большинства организаций.

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

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

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

Под распределением прибыли понимают направление ее на формирование доходов государственного бюджета и удовлетворение потребностей организаций в средствах на расширение производства и материальное стимулирование работников (рисунк 9.12).



Рисунок 9.12 – Распределение прибыли

В процессе распределения прибыли организации обеспечивается ее использование по следующим основным направлениям:

- 1) выплата налогов и других обязательных платежей из прибыли;
- 2) образование резервного капитала для покрытия непредвиденных расходов;
- 3) финансирование затрат, связанных с развитием производства;
- 4) финансирование затрат, связанных с социальным развитием и материальным стимулированием.

Следует отметить, что законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей.

Определение направлений расходов прибыли, остающейся в распоряжении организации, структуры статей ее использования находится в компетенции организации.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении организации (чистая прибыль), подразделяется на две части:

- первая часть увеличивает имущество организации и участвует в процессе накопления;
- вторая – характеризует долю прибыли, используемой на потребление (рисунок 9.13).

При этом следует отметить, что предприятие не обязательно может использовать полностью всю прибыль, направленную на накопление.

Остаток прибыли, не использованный на увеличение имущества, имеет резервное значение и может быть использован в последующие годы для покрытия возможных убытков, финансирование различных затрат.

Нераспределенная прибыль в широком смысле – прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет свидетельствует о финансовой устойчивости организации, о наличии источников для последующего развития.

Распределение и использование прибыли организациями негосударственной формы собственности имеют свои особенности, обусловленные организационно-правовой формой этих организаций.



Рисунок 9.13 – Использование чистой прибыли организации

Учитывая порядок формирования прибыли по уровням управления железной дорогой, можно отметить, что и ее использование в отраслевых организациях регламентируется вышестоящей организацией и подчиняется общей стратегии развития железной дороги.

9.8 Финансирование подразделений железной дороги

Финансирование – это процесс обеспечения денежными средствами или выделения денег на какие-либо конкретные цели, представляющий собой совокупность форм, видов, методов и средств покрытия расходов организации. Финансировать – значит собирать средства для обеспечения всех видов деятельности организации.

Финансирование текущих затрат железной дороги и ее подразделений (отделений, организаций дорожного подчинения) производится из выручки, централизовано сформированной на уровне управления железной дороги и полученной от осуществления всех перевозок грузов и пассажиров.

Методы и организация финансирования расходов в трехуровневой иерархической структуре управления железной дорогой должны создавать экономическую заинтересованность в снижении затрат.

Исследование истории и опыта финансирования расходов на железнодорожном транспорте в прошлом позволило установить некоторые из применявшихся методов:

- до 1928 г. расходы железных дорог (бывшего СССР) по перевозкам грузов и пассажиров финансировались по смете расходов, т. е. в пределах плановой суммы эксплуатационных расходов без деления по видам перевозок;

- в период 1929–1931 гг. железные дороги финансировались также по плану расходов, но с выделением расходов, зависящих от выполненного приведенного грузооборота (суммы тонно-километров и пассажиро-километров), которые пересчитывались на процент выполнения плана, и не зависящих расходов, которые принимались в пределах, предусмотренных в плане (смете) расходов. Линейные организации всех служб с 1917 по 1931 г. финансировались по плану (смете) расходов;

- в период с 1931 по 1935 г. железные дороги переводятся на хозяйственный расчет и финансируются по плановой себестоимости за 10 эксплуатационных тонно-километров нетто и 10 пассажиро-километров. Из линейных организаций только локомотивные депо финансировались по плановой себестоимости единицы их работы, а остальные организации – по плану расходов;

- в 1932 г. было введено распределение доходов от грузовых и пассажирских перевозок между железными дорогами. При этом в плане железной дороги утверждалась сумма доходов, расходов и прибыли. Расходы дороги по перевозкам покрывались за счет полученных доходов. Железным дорогам с доходных счетов МПС перечислялись денежные средства в пределах установленного лимита на покрытие их эксплуатационных расходов.

Проведенное исследование и практика позволяют сформулировать основное правило финансирования расходов – выдача денежных средств на оплату труда, приобретение материалов, топлива, электроэнергии и другие затраты, связанные с перевозками, обязательно должна соответствовать фактически выполненному объему перевозок и эксплуатационной работы.

Методы распределения доходов от перевозок, которые определяют организацию финансирования подразделений железной дороги, должны создавать экономическую заинтересованность в результатах хозяйствования и снижении затрат.

Финансирование организаций основной деятельности железной дороги осуществляется посредством ежемесячно формируемого для каждого отделения дороги и организаций дорожного подчинения лимита финансирования.

На Белорусской железной дороге опробовались различные варианты финансирования подразделений. В последние годы отделения железной дороги

финансируют свои структурные подразделения *по фактическим эксплуатационным расходам*.

Финансирование отделения железной дороги. Отделение финансируется Управлением Белорусской железной дороги за выполненный объем перевозок по расчетным ценам на измерители 1 эксплуатационный тонно-километр, 1 пассажиро-километр. Кроме того, в распоряжение отделения дороги поступают доходы от иных видов деятельности и прочие, предусмотренные финансовым планом (балансом доходов и расходов).

Финансирование структурных подразделений отделения железной дороги (организаций отраслевых хозяйств) осуществляется отделением дороги по фактически произведенным эксплуатационным расходам.

Для определения суммы финансирования каждое структурное подразделение составляет расчет права на доходы (на возмещение расходов). После определения «права» структурные подразделения выписывают отделению дороги извещение о размере причитающихся им средств на возмещение эксплуатационных расходов структурных подразделений.

При ежемесячных расчетах с организациями, финансируемыми по «праву» эксплуатационных расходов, отделение дороги удерживает: суммы, перечисленные авансом; другие взносы, предусмотренные планом; суммы оплаченных отделением дороги счетов складов материально-технического обеспечения за отпущенные организациям товарно-материальные ценности (при централизованных расчетах) и другие расходы, осуществленные отделением дороги централизованно.

Организации отраслевых хозяйств (структурные подразделения отделений дороги), кроме участия в единой технологии процесса перевозок и получая соответствующую величину доходов от перевозок, осуществляют иные виды деятельности (ИВД). Результатом деятельности по ИВД является получение выручки, формирование которой происходит аналогично промышленному предприятию.

10

ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

10.1 Инвестиции: понятие и их экономическая эффективность

Под инвестициями понимаются любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата.

Цель инвестиционных вложений – получение чистых выгод в будущем за счет увеличения объема продаж, приобретения новых организаций; диверсификации деятельности вследствие освоения новых областей бизнеса.

На макроэкономическом уровне значение инвестиций проявляется в следующих направлениях:

- повышение темпов роста ВВП;
- ускорение научно-технического прогресса;
- повышение конкурентоспособности продукции на внешних рынках;
- обеспечение структурной перестройки и отраслевой сбалансированности общественного производства;
- создание рабочих мест и решение других социальных проблем;
- обеспечение охраны природной среды;
- обеспечение национальной безопасности государства.

На микроэкономическом уровне значение инвестиций заключается в обеспечении решения таких задач, как:

- осуществление расширенного воспроизводства;
- возмещение износа основных фондов;
- обеспечение стабильного финансового состояния;
- повышение технического уровня производства и качества продукции;
- обеспечение конкурентоспособности организации;
- получение дополнительной прибыли путем осуществления финансовых инвестиций;
- проведение природоохранных мероприятий.

На рисунке 10.1 показаны достигаемые цели на макро- и микроуровнях.



Рисунок 10.1 – Цели инвестиций на макро- и микроуровнях

Основным нормативным правовым документом, который устанавливает правовые основы и основные принципы осуществления инвестиций на территории Республики Беларусь и направлен на привлечение инвестиций в экономику, является Закон Республики Беларусь «Об инвестициях» № 53-З от 12 июля 2013 г. Согласно статье 1 данного закона должны употребляться приведенные далее термины.

Инвестиции – любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на праве собственности, ином законном основании, позволяющем ему распоряжаться такими объектами, вкладываемые инвестором на территории Республики Беларусь способами, предусмотренными настоящим Законом, в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, в частности:

- движимое и недвижимое имущество, в том числе акции, доли в уставном фонде, паи в имуществе коммерческой организации, созданной на территории Республики Беларусь, денежные средства, включая привлеченные, в том числе займы, кредиты;
- права требования, имеющие оценку их стоимости;
- иные объекты гражданских прав, имеющие оценку их стоимости, за исключением видов объектов гражданских прав, нахождение которых в обороте не допускается (объекты, изъятые из оборота).

Инвесторы:

- граждане Республики Беларусь, иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие в Республике Беларусь, в том числе индивидуальные предприниматели, а также юридические лица Республики Беларусь, осуществляющие инвестиции на территории Республики Беларусь;
- иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно не проживающие в Республике Беларусь, граждане Республики Беларусь, постоянно

проживающие за пределами Республики Беларусь, иностранные и международные юридические лица (организации, не являющиеся юридическими лицами), осуществляющие инвестиции на территории Республики Беларусь (далее – иностранные инвесторы).

Рассматривая понятие инвестиции, также надо определиться с понятием *инвестиционное проектирование*, под которым понимается процесс описания практических действий по осуществлению инвестиций, в том числе изучение экономической целесообразности, объема и сроков осуществления инвестиций.

Согласно законодательству Республики Беларусь, выделяют следующие субъекты инвестиционной деятельности.

Инвесторы – это лица, принимающие решение и вкладывающие собственные, привлеченные или заемные средства в объекты инвестиционной деятельности. Инвестор может выступать в роли заказчика, кредитора, покупателя, а также выполнять функции застройщика.

Инвесторами могут быть юридические и физические лица, иностранные организации, не являющиеся юридическими лицами, государство в лице уполномоченных органов и его административно-территориальные единицы в лице уполномоченных органов.

Заказчики – любые физические и юридические лица, уполномоченные инвесторами осуществлять реализацию инвестиционного проекта, не вмешиваясь при этом в предпринимательскую или иную деятельность инвестора. Заказчиками могут быть и инвесторы.

Заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые устанавливаются договором подряда или государственным контрактом.

Подрядчики – это физические или юридические лица, выполняющие работы по договору подряда или государственному контракту, которые заключаются с заказчиками в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Подрядчик обязан иметь лицензию на осуществление данной деятельности.

Субподрядчики – физические или юридические лица, также выполняющие работы по договору, но не с заказчиком, а с подрядчиком.

Пользователями объектов инвестиций могут быть инвесторы, а также другие лица, для которых создается объект инвестиционной деятельности. Если пользователь объекта не является инвестором, то взаимоотношения между ними строятся на договорной основе.

Инвестиционные агенты – физические или юридические лица, в том числе нерезиденты страны, применяющие практические навыки подготовки инвестиционных проектов к реализации и ведущие работу с потенциальными инвесторами о привлечении инвестиций. В Республике Беларусь статусом инвестиционного агента наделяет Правительство.

Другие (второстепенные) субъекты инвестиционной деятельности – субъекты, которые обслуживают процесс осуществления капитальных вложений. К таким второстепенным организациям относятся коммерческие банки, если они не являются инвесторами и кредиторами, а только осуществляют расчеты по поручению заказчика или инвестора, а также страховые, консалтинговые фирмы, посредники, поставщики и др.

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, оборотные средства во всех отраслях и сферах экономики, ценные бумаги, интеллектуальные ценности, научно-техническая продукция, а также имущественные права.

В качестве объекта инвестиционной деятельности могут выступать земля и другие природные ресурсы в их стоимостной (денежной) форме.

В целях учета, анализа и планирования инвестиций используются их различные классификации. Классификация инвестиций осуществляется по следующим признакам:

- объект инвестирования;
- период инвестирования;
- характер участия субъекта в инвестиционном проекте;
- форма собственности инвестируемых средств;
- степень риска вложений.

Главным признаком классификации является объект вложения капитала (инвестирования), на основании которого выделяют реальные (прямые), финансовые (портфельные) и интеллектуальные инвестиции.

Реальные (прямые) инвестиции – долговременные вложения денежных средств в конкретный проект, обычно связанный с приобретением и умножением реальных активов (движимого и недвижимого имущества). К ним относится совокупность затрат, направленных на создание нового, реконструкцию и расширение действующего капитала, функционирующего производственной и непроизводственной сферах экономики.

Реальные инвестиции подразделяются на капитальные вложения, инновационные инвестиции, инвестиции в материальные оборотные активы.

Капитальные вложения – затраты организаций, связанные со строительством, расширением, техническим перевооружением действующих основных фондов производственного и непроизводственного назначения, а также с приобретением оборудования.

Инновационные инвестиции – приобретение или формирование в организации инновационных объектов, нематериальных активов.

Инвестиции в материальные оборотные активы – прирост запасов сырья, материалов, полуфабрикатов, предметов в обороте (краткосрочных активов).

Финансовые (портфельные) инвестиции – вложения денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными и корпоративными компаниями, а также государством с целью получения прибыли. Они направлены на формирование портфеля ценных бумаг.

Интеллектуальные инвестиции (инвестиции в нематериальные активы) предусматривают вложение средств в развитие научных исследований, подготовку специалистов, приобретение лицензий на использование новых технологий, ноу-хау, прав на использование торговых марок известных компаний.

Также инвестиции классифицируют *по периоду инвестирования*, на основании которого выделяют краткосрочные и долгосрочные.

Краткосрочные инвестиции – вложения денежных средств на период до 1 года.

Долгосрочные инвестиции – вложения денежных средств в реализацию проектов, которые будут обеспечивать получение субъектом выгод в течение периода, превышающего финансовый год.

По характеру участия субъекта в инвестиционном процессе выделяют прямые и косвенные инвестиции.

Прямые инвестиции подразумевают непосредственное участие фирмы-инвестора в выборе объектов вложения капитала.

Косвенные инвестиции подразумевают участие в процессе выбора объекта инвестирования посредника, инвестиционного фонда или финансового посредника.

В зависимости от формы собственности инвестируемых средств различают государственные, частные, совместные, иностранные инвестиции.

По степени риска вложений различают инвестиции, приведенные на рисунке 10.2.

Низкорискованные инвестиции обеспечивают инвестору относительно невысокий доход и сопровождаются вложением средств в инвестиционные проекты с невысоким риском. И наоборот, высокорискованные инвестиции приносят владельцу вкладываемых средств сравнительно высокую прибыль. Вместе с тем во втором случае более высока вероятность потери инвестором вложенных в проект средств.

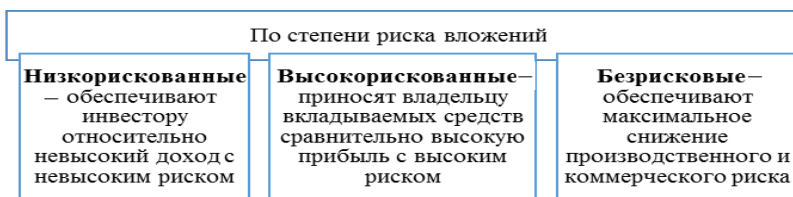


Рисунок 10.2 – Классификация инвестиций по степени риска вложений

Безрисковые инвестиции обеспечивают максимальное снижение производственного и коммерческого риска.

В мировой практике инвестиции подразделяют следующим образом:

– венчурные инвестиции – это рискованные вложения капитала, обусловленные необходимостью финансирования мелких инновационных фирм в областях новых технологий;

– аннуитет – инвестиции, приносящие вкладчику определенный доход через регулярные промежутки времени.

По региональному признаку выделяют инвестиции внутри страны и за рубежом.

По стадиям финансирования различают:

1) начальные инвестиции – инвестиции на финансирование проекта, осуществляемые при создании организации;

2) экстенсивные инвестиции – инвестиции, направляемые на увеличение производственного потенциала;

3) реинвестиции, когда вновь свободные ресурсы направляются на приобретение новых средств производства с целью поддержания состава оборотных фондов организации;

4) брутто-инвестиции, состоящие из начальных инвестиций и реинвестиций.

Финансирование основного капитала – это процесс финансового (денежного) воспроизводства основного капитала организации. Финансирование основного капитала является составной частью инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования, представляя собой процесс использования совокупных материальных, трудовых и финансовых ресурсов, направляемых на увеличение основного капитала и создание новых объектов основных средств.

Согласно действующему законодательству инвестиционная деятельность на территории Республики Беларусь может финансироваться за счет:

1) собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора;

2) заемных финансовых средств инвестора;

3) привлеченных финансовых средств инвестора;

4) инвестиционных ассигнований из бюджета Республики Беларусь, местных бюджетов и целевых бюджетных фондов;

5) иностранных инвестиций.

Иностранные инвестиции могут быть представлены в форме предпринимательского капитала, помещаемого в производственные организации стран-реципиентов, и в форме ссудного капитала в виде займов, кредитов, вложений на текущие счета в иностранные банки, причем вложения предпринимательского капитала могут происходить в виде прямых и портфельных инвестиций.

В зависимости от того, какие источники финансирования привлекает субъект для финансирования своей инвестиционной деятельности, выделяют следующие основные формы финансирования инвестиций:

1) самофинансирование;

2) акционирование;

3) кредитное финансирование;

4) лизинг;

5) долевое или смешанное финансирование.

Самофинансирование – это финансирование инвестиционной деятельности полностью за счет собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников. Данная форма финансирования обычно используется для реализации краткосрочных инвестиционных проектов с невысокой нормой рентабельности.

Акционирование как метод инвестирования используется обычно для реализации крупномасштабных реальных инвестиционных проектов при отраслевой или региональной диверсификации инвестиционной деятельности. Финансовый рынок существенно расширяет возможности привлечения временно свободных денежных средств организаций и граждан для инвестирования на производственные и социальные мероприятия.

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 заранее определенных 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 может решаться предприятием с учетом многих факторов: стоимости привлекаемого капитала, эффективности отдачи от него, отношения собственного и заемного капитала, определяющего уровень финансовой независимости организации, риска, возникающего при использовании того или иного источника финансирования, а также экономических интересов инвесторов.

Таким образом, инвестиции являются одним из ключевых объектов государственного регулирования экономики. Понятие «инвестиция» относится к числу фундаментальных, а инвестиции являются одной из самых дефицитных и важных составляющих любой национальной экономики, в том числе и экономики Республики Беларусь.

Главной целью инвестиционной политики на ближайшие годы является преодоление инвестиционного кризиса, стимулирование инвестиций в реальный сектор и активизация на этой основе инвестиционной деятельности как важнейшее условие достижения макроэкономической стабилизации и устойчивого экономического роста страны.

Иностранные инвестиции формируют производственный потенциал на новой научно-технической основе и предопределяют конкурентные позиции страны на мировых рынках.

Притоку зарубежного капитала благоприятствует инвестиционный климат. Для развития бизнеса в Беларуси созданы свободные экономические зоны, Парк высоких технологий и Белорусско-Китайский индустриальный

парк «Великий камень», действуют специальные налоговые льготы для компаний, работающих в сельской местности или малых городах.

Прямые иностранные инвестиции – основная форма экспорта предпринимательского капитала в зарубежные организации, обеспечивающая контроль инвестора или его участие в управлении производством. По определению Международного валютного фонда иностранные инвестиции являются прямыми в том случае, когда иностранный инвестор владеет не менее 25 % уставного капитала организации.

Прямые иностранные инвестиции осуществляются путем создания совместной организации или организации новой; покупки или поглощения действующих организаций; открытие зарубежного филиала. Прямые иностранные инвестиции являются долгосрочными и значительными по объему.

Приоритетными направлениями и проектами для прямых иностранных инвестиций в Беларуси являются фармацевтическая промышленность, биотехнологии, нанотехнологии и наноматериалы, высокие технологии в промышленности, новые материалы, нефтехимическая и химическая промышленность, машиностроение и производство оборудования, транспорт и транспортная инфраструктура, строительство, стройматериалы, сельское хозяйство, пищевая промышленность, информационно-коммуникационные технологии, туризм.

С учетом национального развития экономики республики представляется целесообразным привлечение иностранного капитала в следующие отрасли народного хозяйства:

- 1) нефтеперерабатывающая и химическая промышленность (развитие собственной сырьевой базы на основе углубленной переработки нефти; модернизация производства конкурентоспособных видов синтетических смол, химических нитей и минеральных удобрений);
- 2) машиностроение (создание и производство технологического оборудования для выпуска изделий медицинской техники);
- 3) автомобильная промышленность (освоение производства конкурентоспособных грузовых автомобилей);
- 4) деревообработка (производство экспортоориентированной продукции с применением современных технологий обработки древесины);
- 5) фармацевтическая промышленность (производство современных лекарственных препаратов);
- 6) агропромышленный комплекс (производство продуктов питания, модернизация существующих и создание новых мощностей по переработке и хранению сельскохозяйственной продукции).

Общим условием стимулирования притока иностранных инвестиций является как можно более скорая стабилизация финансового положения в Республике Беларусь. Проблема привлечения иностранных инвестиций

должна быть увязана с другой, не менее важной для Беларуси, проблемой – защитой интересов отечественных производителей и ограждением их от чрезмерной конкуренции.

Инвестиции в национальную экономику значительно зависят от ее инвестиционного климата, законодательной базы и базы налогообложения.

Объем инвестиций в основной капитал Белорусской железной дороги (значительная часть) направляется на обновление железнодорожного подвижного состава и капитальное строительство (рисунок 10.3).

Показателем эффективности инвестиций в железнодорожный транспорт при выражении результата и затрат в натуральной форме может служить отношение прироста пропускной способности железнодорожной линии к трудозатратам в человеко-днях, потребным на ее реконструкцию.

Показателем эффективности инвестиций в железнодорожный транспорт при выражении результата и затрат в стоимостной форме выражения могут выступать срок окупаемости инвестиций за счет снижения эксплуатационных расходов, отношение прироста дохода железной дороги к капитальным вложениям, обусловившим этот прирост.



Рисунок 10.3 – Структура инвестиций Белорусской железной дороги

Показатели общей (абсолютной) эффективности позволяют оценить эффективность вкладываемого капитала по выбранному инвестиционному проекту. Общая эффективность не может заменить сравнительную, и наоборот. Выбранное решение в соответствии с показателями сравнительной экономической эффективности может оказаться невыгодным с позиции общей эффективности.

Показатели сравнительной (относительной) эффективности используются для выбора наиболее рационального решения из нескольких. Следует отметить, что при вариантном анализе инвестиций показатели сравнительной эффективности должны дополняться показателями общей эффективности затрат, так как выбранное решение должно соответствовать требуемой инвестором норме дохода на вкладываемый капитал.

Показатели эффективности инвестиций могут быть получены при сопоставлении результата и инвестиционных затрат между собой различными способами:

- отношение результата к инвестиционным затратам характеризует результат, полученный в расчете на единицу затрат (например, показатель «рентабельность инвестиций»);
- отношение инвестиционных затрат к результату означает затраты, приходящиеся на единицу достигаемого результата. Примером такого показателя может служить «срок окупаемости инвестиций»;
- разность результата и инвестиционных затрат характеризует превышение результатов над осуществленными затратами. В таком виде выступает, например, показатель «интегральный эффект», отражающий превышение стоимостных оценок приведенных результатов над совокупностью затрат за расчетный период;
- разность инвестиционных затрат и результата показывает превышение затрат над получаемым при этом результатом. К данному виду показателей может быть отнесен показатель «потребность в дополнительном финансировании».

10.2 Инновационная деятельность и ее эффективность

Инновационная деятельность – комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленный на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования.

Результатом инновационной деятельности являются новые или дополнительные товары/услуги или товары/услуги с новыми качествами.

В Законе Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности» от 10.07.2012 № 425-З (с изм. и доп.) даны определения инновационной деятельности, инновации, новшества.

Инновационная деятельность – деятельность по преобразованию новшества в инновацию.

Инновация – введенные в гражданский оборот или используемые для собственных нужд новая или усовершенствованная продукция, новая или усовершенствованная технология, новая услуга, новое организационно-техническое решение производственного, административного, коммерческого или иного характера.

Новшество – результат интеллектуальной деятельности (новое знание, техническое или иное решение, экспериментальный или опытный образец и др.), обладающий признаками новизны по сравнению с существующими аналогами для определенного сегмента рынка, практической применимости, способный принести положительный экономический или иной полезный эффект при создании на его основе новой или усовершенствованной продукции, новой или усовершенствованной технологии, новой услуги, нового организационно-технического решения.

Инновационная деятельность организации строится на основе инновационной политики, которая, в свою очередь, вытекает из стратегии развития организации.

Развитие инновационной деятельности происходит под влиянием комплекса факторов, среди которых наиболее важными являются:

- ускорение научно-технического прогресса;
- бюджетное финансирование приоритетных научных исследований, которые могут стать основой базисных инноваций;
- создание и поддержка научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций, обеспечивающих постоянный приток новшеств как продукта интеллектуального творчества;
- государственная поддержка развития инновационной деятельности, стимулирование частных инвестиций в инновации, в развитие инновационной инфраструктуры;
- развитие предпринимательской среды, формирующей потребности в инновациях, способной принять их на основе конкуренции.

Различают следующие виды инноваций:

- по степени радикальности (новизны): базисные инновации, связанные с реализацией крупных изобретений, на основе которых формируются новые поколения и направления развития техники; улучшающие инновации, связанные с модернизацией продукции, частичным улучшением;
- по области применения: продуктовые и процессные. Продуктовые инновации связаны с созданием и внедрением новой техники, производством новых продуктов; процессные инновации связаны с новыми способами

производства или с использованием известных технологий в новом приложении;

- по целевому назначению: стратегические инновации, использование которых обеспечивает конкурентные преимущества, лидерские позиции на рынке, высокие доходы; реактивные (адаптирующие) инновации, внедряемые предприятием вслед за лидером, чтобы не допустить отставания в условиях конкуренции;

- по сфере использования: технологические, организационно-управленческие, социальные.

Деятельность организации по разработке, внедрению, освоению производства и продвижению новшеств включает:

- проведение фундаментальных и прикладных научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, лабораторных исследований, проектирование, изготовление и испытание образцов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций;

- подбор необходимых видов сырья, материалов для изготовления новой продукции;

- разработку технологических процессов изготовления новой продукции;

- создание информационного обеспечения нововведений;

- совершенствование организационно-управленческого обеспечения производства новшеств;

- формирование кадрового обеспечения разработки и внедрения нововведений;

- лицензирование, патентование новшеств;

- проведение маркетинговых исследований, разработку мероприятий по продвижению новых изделий на рынок.

Для развития инновационной деятельности большое значение имеет инновационный потенциал организации.

Оценка инновационного потенциала организации проводится на основе комплекса показателей, которые можно объединить в следующие группы:

- научно-технические: результаты фундаментальных и прикладных исследований, количество открытий, изобретений, величина научного задела;

- материально-технические: уровень технического оснащения экспериментальным оборудованием для проведения опытно-конструкторских работ по созданию и внедрению новшеств;

- информационные: объем информационного потока, обслуживающего нововведения в форме научно-технической, проектно-конструкторской документации, регламентов и др.;

– кадровые: структура кадров, обслуживающих научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; число работников, имеющих ученые степени, почетные звания, дипломы; доля занятых нововведениями в общей численности работающих;

– организационно-управленческие: количество ступеней управления нововведениями, количество управляемых инновационных проектов и информационных потоков;

– инновационные: наукоемкость новой продукции; степень новизны продукции, работ, технологий; интеллектуальный продукт – количество полученных в результате инновационной деятельности патентов, лицензий, ноу-хау;

– рыночные: конкурентоспособность новой продукции; объем спроса на новую продукцию; количество заказов на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

– экономические: экономическая эффективность нововведений; затраты на научные исследования; стоимость интеллектуального продукта;

– финансовые: сумма инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, нематериальные активы; источники финансирования инновационной деятельности.

Инновации обеспечивают повышение технико-организационного уровня производства, что, в свою очередь, проявляется в повышении показателей интенсивности использования экономических ресурсов (труда, средств труда, предметов труда), прироста объемов производства, улучшении финансовых результатов.

Показателями, характеризующими эффективность инноваций, являются:

- прирост объема производства;
- увеличение доли прироста объемов производства за счет интенсификации использования трудовых, материальных, финансовых ресурсов;
- снижение материалоемкости единицы продукции;
- снижение себестоимости единицы продукции;
- повышение производительности труда;
- рост фондоотдачи;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- прирост прибыли от реализации продукции;
- повышение рентабельности производства.

Наряду с названными показателями выделяют показатели инвестиционной эффективности инноваций.

Инновации на железнодорожном транспорте осуществляются в тесной взаимосвязи по всем отраслевым хозяйствам, поэтому при реализации инновационной политики важное значение имеет ее структура по хозяйствам. В таблице 10.1 показаны направления инновационной деятельности по основным хозяйствам железной дороги.

Таблица 10.1 – Направления инноваций по отраслевым хозяйствам железной дороги

Отраслевое хозяйство железной дороги	Инновационные направления
Хозяйство перевозок	Снижение эксплуатационных расходов путем создания и внедрения более экономичных технологий и совершенствования основных нормативных технологических документов. Создание условий для повышения качества транспортного обслуживания грузоотправителей и грузополучателей. Автоматизация основных технологических процессов управления перевозками. Модернизация технических средств на станциях и др.
Локомотивное хозяйство	Совершенствование конструкций и технологий капитально-восстановительного ремонта электро-возов, тепловозов и электропоездов
	Экономия электроэнергии, топлива и масла, затрат и материалов. Совершенствование технологии и оборудования для технического обслуживания и ремонта. Создание средств диагностики, контроля, и измерений и др.
Вагонное хозяйство	Создание подвижного состава нового поколения. Совершенствование системы технического обслуживания и ремонта грузовых вагонов. Внедрение ресурсосберегающих технологий и др.
Путевое хозяйство	Повышение надежности пути и сооружений, обеспечивающее бесперебойное и безопасное движение поездов при одновременном повышении допустимых скоростей движения. Система диагностики пути и инженерных сооружений. Создание комплексов технических средств для восстановления и увеличения ресурса материалов верхнего строения пути и стрелочных переводов. Создание инженерных сооружений из новых конструкционных материалов на основе современных технических решений и др.
Хозяйство сигнализации и связи	Внедрение кодовой электронной автоблокировки. Внедрение микропроцессорной централизации и управления движением (ЭЦ-ЕМ) на базе управляющего вычислительного комплекса (УВК РА). Спутниковая навигация для скоростных и малодетальных участков

Окончание таблицы 10.1

Отраслевое хозяйство железной дороги	Инновационные направления
Хозяйство грузовой работы и внешнеэкономической деятельности	Создание ресурсосберегающих технологий. Совершенствование системы грузовых тарифов. Создание и внедрение комплекса автоматизированных систем управления, технических средств и технологий нового поколения и др.
Хозяйство электрификации и электро-снабжения	Разработка технических решений для конструкции контактной подвески для скоростей движения до 160 км/ч. Внедрение передвижных подстанций постоянного и переменного тока. Использование биметаллического контактного провода со стальной жилой

Инновационная и инвестиционная деятельность на железнодорожном транспорте в современных условиях потребовала развитие информатизации и телекоммуникаций на основе прорывных технологических принципов, что кардинально позволяет изменить всю технологию производства.

10.3 Показатели научно-технического прогресса на железной дороге

Основные направления научно-технического прогресса, присущие всем отраслям экономики: электрификация; комплексная механизация и автоматизация; химизация; разработка и внедрение прогрессивных технологий; новая техника и компьютеризация производства. Все направления тесно связаны между собой, взаимно обусловлены. В совокупности они обеспечивают единый процесс технического развития производства (рисунок 10.4).



Рисунок 10.4 – Основные направления НТП

Коэффициент механизации (автоматизации) труда представляет собой отношение количества рабочих, занятых на механизированных (автоматизированных) работах ($Ч_M$), к общей численности рабочих:

$$k_M = \frac{Ч_M}{Ч_M + Ч_P},$$

где $Ч_P$ – количество рабочих, выполняющих ручные операции.

Механовооруженность труда определяется отношением среднегодовой стоимости машин и оборудования (Φ_M) к числу рабочих, занятых в основной смене ($Ч_{см}$):

$$M_T = \frac{\Phi_M}{Ч_{см}}.$$

Погонная нагрузка показывает, какой вес брутто вагона приходится на погонный метр пути:

$$P_{пог} = \frac{P_H + q_T}{l_B},$$

где P_H – грузоподъемность вагона, т;

q_T – вес тары вагона, т;

l_B – длина вагона, м.

Погонная нагрузка для полувагонов:

$$- 4\text{-осный} - \quad \frac{63 + 21,5}{13,92} = 6,07 \text{ т};$$

$$- 8\text{-осный} - \quad \frac{125 + 44,8}{20,24} = 8,29 \text{ т}.$$

Приоритетными направлениями НТП для Белорусской железной дороги являются:

- развитие инфраструктуры железнодорожного транспорта;
- обновление подвижного состава;
- электрификация железнодорожных участков;
- развитие пассажирских перевозок;
- совершенствование маркетинговой работы;
- развитие контейнерных перевозок грузов;
- применение современных информационных технологий;
- проведение мероприятий по энергосбережению, подготовка персонала

Протяженность железнодорожных линий, оборудованных современной автоблокировкой и диспетчерской централизацией, – это сумма

эксплуатационной длины отдельных железнодорожных линий, оборудованных современной автоблокировкой и диспетчерской централизацией:

$$L_{\text{авт}} = \sum_1^{\text{л}} L_{\text{авт}}^{\text{л}},$$

где $L_{\text{авт}}^{\text{л}}$ – эксплуатационная длина железнодорожных линий, оборудованных автоблокировкой и диспетчерской централизацией, км;
л – количество железнодорожных линий, оборудованных автоблокировкой и диспетчерской централизацией.

Протяженность железнодорожных линий, переведенных на электрическую тягу, находится как сумма эксплуатационной длины отдельных железнодорожных линий:

$$L_{\text{эл}} = \sum_1^{\text{э}} L_{\text{эл}}^{\text{л}},$$

где $L_{\text{эл}}^{\text{л}}$ – эксплуатационная длина железнодорожной линии, переведенной на электрическую, км;
э – количество железнодорожных линий, переведенных на электрическую тягу.

Средний вес погонного метра рельсов равен отношению веса уложенных рельсов ($P_{\text{рел}}$) к общей их длине ($L_{\text{рел}}$):

$$P_{\text{рел}}^{\text{лм}} = \frac{P_{\text{рел}}}{L_{\text{рел}}},$$

Удельный вес верхнего строения пути, уложенного рельсами Р65 и выше, – это отношение развернутой длины путей, уложенных рельсами Р65 и выше, к развернутой длине путей:

$$K_{\text{Р65}} = \frac{L_{\text{Р65}} \cdot 100}{L_{\text{Р65}}},$$

где $L_{\text{Р65}}$ – развернутая длина путей, уложенных рельсами Р65 и выше, км;
 $L_{\text{Р}}$ – общая развернутая длина путей, км.

Удельный вес электрической тяги в грузообороте железной дороги определяется отношением объема перевозок, выполненного электрической ($\sum Pl_{\text{эл}}$) тягой, к общему объему ($\sum Pl$):

$$K_{\text{эл}} = \frac{\sum Pl_{\text{эл}} \cdot 100}{\sum Pl}.$$

Удельный вес электрической тяги в эксплуатационной длине выявляется отношением протяжённости путей, переведенных на электрическую ($L_{\text{э}}^{\text{эл}}$) тягу, к общей эксплуатационной длине железной дороги:

$$K_{\text{эл}}^{\text{э}} = \frac{L_{\text{э}}^{\text{эл}} \cdot 100}{L_{\text{э}}}.$$

Уровень комплексной механизации погрузочно-разгрузочных работ устанавливается путем деления объема работ в тонно-операциях, выполненных системой машин и механизмов (при условии, что ручной труд применяется только на вспомогательных работах), на общий объем погрузочно-разгрузочных работ:

$$K_{\text{мех}}^{\text{ком}} = \frac{P_{\text{опер}}^{\text{с.м}} \cdot 100}{P_{\text{п.р}}}.$$

где $P_{\text{опер}}^{\text{с.м}}$ – объем работ, выполненный системой машин и механизмов, тонно-операции;

$P_{\text{п.р.}}$ – общий объем погрузочно-разгрузочных работ, тонно-операции.

Уровень механизации погрузочно-разгрузочных работ можно узнать делением объема работ в тонно-операциях, выполненных отдельными машинами и механизмами, на общий их объем:

$$K_{\text{мех}} = \frac{P_{\text{опер}}^{\text{мех}} \cdot 100}{P_{\text{опер}}^{\text{мех}} + P_{\text{опер}}^{\text{ручн}}},$$

где $P_{\text{опер}}^{\text{мех}}$ – объем погрузочно-разгрузочных работ, выполненный механизмами, тонно-операции;

$P_{\text{опер}}^{\text{ручн}}$ – объем погрузочно-разгрузочных работ, выполненный вручную, тонно-операции.

Уровень механизации путевых работ выясняется по каждому виду ремонта и текущего содержания пути отношением объема работ, выполненных механизированным способом, к общему объему:

$$K_{\text{мех}}^{\text{пут}} = \frac{P_{\text{мех}} \cdot 100}{P_{\text{общ}}},$$

где $P_{\text{мех}}$ – объем работ, выполненный механизированным способом;

$P_{\text{общ}}$ – общий объем работ.

Эксплуатационная длина железной дороги – это сумма эксплуатационной длины отдельных линий (расстояние между осями станций, измеренное по оси главного пути):

$$L_{\text{э}} = \sum_1^{\text{л}} L_{\text{э}}^{\text{л}},$$

где $L_{\text{э}}^{\text{л}}$ – эксплуатационная длина отдельной железнодорожной линии, км;

л – количество железнодорожных линий, по которым считается эксплуатационная длина.

Электровооружённость труда характеризуется количеством потребляемой электроэнергии, приходящейся на рабочего или на человеко-час отработанного времени:

$$\mathfrak{E}_{\text{в}} = \frac{\mathfrak{E}_{\text{л}}}{\text{Ч}},$$

где $\mathfrak{E}_{\text{л}}$ – количество потребленной электроэнергии за определенный период времени, кВт·ч;

Ч – количество рабочих или человеко-часов, отработанных рабочими за тот же период времени.

10.4 Капитальные вложения и их экономическая эффективность

Под капитальными вложениями понимают основную форму инвестиционной деятельности, заключающуюся в осуществлении инвестиций в основные средства, в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих организаций, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

К *новому строительству* относятся затраты по сооружению объектов на новых площадках.

Под *расширением* понимается строительство вторых и последующих очередей организаций, дополнительных производственных комплексов и производств, а также сооружений новых либо расширение существующих цехов основного назначения.

Реконструкция представляет собой полное или частичное переоборудование и переустройство организации (без строительства новых и расширения действующих цехов основного производственного назначения, за исключением, при необходимости, создания новых и расширения существующих вспомогательных и обслуживающих объектов) с заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования, механизацией и автоматизацией производства, устранением диспропорций в технологических звеньях и вспомогательных службах.

Техническое перевооружение включает комплекс мероприятий (без расширения производственных площадей) по повышению до современных требований технического уровня отдельных участков производства, агрегатов, установок путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, модернизации и замене устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным.

В зависимости от целевого назначения и состава капитальных вложений различают их отраслевую, технологическую и воспроизводственную структуру.

Отраслевая структура – это состав капитальных вложений по отраслям и направлениям деятельности (промышленность, транспорт, сельское хозяйство, торговля, заготовки, общественное питание, строительство).

Технологическая структура капитальных вложений означает соотношение затрат по видам: строительно-монтажные работы; приобретение основных фондов, оборудования, машин, инструмента, инвентаря; прочие капитальные работы и затраты (проектно-изыскательские, затраты на приобретение готовых строений у других организаций, содержание дирекций строящихся организаций).

Под воспроизводственной структурой понимают распределение капитальных вложений по видам затрат: строительство новых организаций; реконструкция действующих организаций; технологическое перевооружение действующих организаций (модернизация и замена устаревшего оборудования новым, внедрение новой техники и передовой технологии).

Работы по строительству организаций, объектов, сооружений выполняются либо непосредственно силами организации и хозяйственных организаций, осуществляющих капитальные вложения (хозяйственный способ строительства), либо специальными строительными и монтажными организациями по договорам с заказчиками (подрядный способ строительства).

При хозяйственном способе строительства в каждой организации создаются строительные подразделения, для них приобретают механизмы и оборудование, привлекают рабочих-строителей, формируют производственную базу.

Подрядный способ означает, что работы по строительству выполняются созданными для этой цели строительными и монтажными организациями на основании договоров с заказчиками.

Капитальные вложения осуществляются в соответствии с планом. *План финансирования капитальных вложений* представляет собой бизнес-стратегию организации по осуществлению финансирования инвестиционной деятельности. План включает обобщенный расчет предстоящих объемов капитальных затрат и альтернативные источники финансирования проекта.

План финансирования капитальных вложений в составе бизнес-плана организации осуществляется в соответствии с постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 31.08.2005 № 158 «Об утверждении

Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов» разделом «Инвестиционный план, источники финансирования».

В разделе «Инвестиционный план, источники финансирования» приводится расчет потребности в инвестициях по каждому виду затрат, при этом первый год реализации проекта необходимо отражать поквартально.

При планировании общих инвестиционных затрат отдельно рассчитывается потребность в чистом оборотном капитале в первый период (год) реализации проекта и (или) его последующем приросте, учитываются структурные изменения в производстве, которые могут возникнуть на эксплуатационной стадии проекта.

Приводятся обоснования источников финансирования проекта. По источникам собственных средств организации (чистая прибыль, амортизация, другие собственные финансовые ресурсы) даются обоснования, подкрепленные расчетами. Наиболее приемлемой является доля собственных средств, составляющих не менее 25–30 % от требуемого размера финансирования.

При определении экономической эффективности капитальных вложений рассчитывают следующие показатели:

1 Рентабельность:

$$РКВ = \frac{ЧП}{КВ},$$

где РКВ – рентабельность капитальных вложений;

ЧП – чистая прибыль;

КВ – капиталовложения в те фонды, при использовании которых получена чистая прибыль.

Значимость рассматриваемого показателя с точки зрения анализа эффективности вложений заключается в возможности:

- оценить производительность, технологичность основных средств;
- оценить производительность труда в организации.

Чем выше рентабельность вложений – тем более высокому уровню соответствуют оба отмеченных показателя.

Организация может устанавливать нормативный показатель для рентабельности.

2 Срок окупаемости:

$$СО = \frac{КВ}{ЧП},$$

где СО – срок окупаемости;

КВ – годовые капитальные вложения в основные средства;

ЧП – годовая чистая прибыль, извлеченная за счет использования соответствующих основных средств.

Значимость показателя состоит в применении его при планировании инвестиций в производство.

Чем меньше срок окупаемости вложений, тем быстрее у организации сформируется нераспределенная прибыль, которую можно инвестировать в дальнейшее развитие бизнеса. Как и в случае с рентабельностью, нормативные сроки окупаемости вложений рассчитываются предприятием самостоятельно (например, исходя из особенностей реализуемой бизнес-модели, а также, если это требуется, с учетом показателей в среднем по отрасли);

3 Удельные капитальные вложения:

$$УКВ = \frac{КВ}{ОС},$$

где УКВ – удельные капитальные вложения;

КВ – годовые капитальные вложения в основные средства;

ОС – объем выпуска товаров с помощью соответствующих основных средств.

Значимость показателя заключается в применении главным образом при оценке себестоимости выпуска товаров: чем меньше удельные капитальные вложения на единицу выпускаемой продукции, тем ниже производственные издержки фирмы. В ряде случаев рассматриваемый показатель эффективности капитальных вложений может, наряду с рентабельностью, также характеризовать производительность труда и оборудования в организации.

При анализе удельных капитальных вложений также могут задействоваться внутрикорпоративные нормативы.

10.5 Экономическая эффективность внедрения новой техники в подразделениях железной дороги

Годовая экономия от внедрения новой техники у потребителя определяется при расчете суммарной годовой экономии:

$$\mathcal{E}_n = (C_1 - C_2)VM,$$

где C_1 и C_2 – себестоимость единицы продукции (эксплуатационные расходы за 1 ч работы) соответственно до и после внедрения новой техники у потребителей, руб.;

V – годовой объем выпускаемой продукции (работы) с помощью новой техники;

M – количество единиц новой техники, внедряемое за год.

Годовая экономия от снижения себестоимости при изготовлении новой техники

$$\mathcal{E}_{нт} = (C_c - C_n)M_n,$$

где C_c и C_n – себестоимость соответственно существующего и нового варианта конструкции, руб.;

M_n – количество единиц новых конструкций, выпускаемых за год.

Если сравниваемые образцы новой техники отличаются основными эксплуатационными характеристиками или параметрами, то относительный размер годовой экономии

$$\mathfrak{E}_{нт} = \left(\frac{C_c}{X_1} X_2 - C_n \right) M_n,$$

где X_1 и X_2 – основные эксплуатационные характеристики (параметры) соответственно ранее выпускавшейся и новой техники (мощность, производительность и т. д.).

Годовой экономический эффект от внедрения новых или усовершенствованных технологических процессов, механизации и автоматизации производства, обеспечивающих снижение затрат при выпуске одной и той же продукции

$$\mathfrak{E}_{тех} = (E'_{пр} - E''_{пр}) V_n,$$

где $E'_{пр}$ и $E''_{пр}$ – приведенные затраты па выпуск единицы продукции (работы) при базовой и новой технике (технологии), руб.;

V_n – годовой объем производства продукции (перевозок) с мощностью новой техники, натуральных единиц.

Годовой экономический эффект от производства и использования новых или усовершенствованных предметов труда (материалов, сырья, топлива), которые у потребителя являются оборотными средствами,

$$\mathfrak{E}_м = \left[E_{пр}^6 - \frac{H_6}{H_n} + \frac{(C_6 - C_n) - E_n(K_2 - K_1)}{H_n} - E_{пр}^n \right] V_n,$$

где $E_{пр}^6$, $E_{пр}^n$ – приведенные затраты на единицу базового и нового предмета труда, руб.;

H_6 , H_n – удельные нормы расхода соответственно базового и нового предмета труда в расчете на единицу продукции (перевозок, работы), производимой потребителем, натуральных единиц;

C_6 , C_n – затраты на единицу продукции, производимой потребителем при использовании базового и нового предмета труда, руб.;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

K_1, K_2 – сопутствующие капитальные вложения потребителя при использовании базового и нового предмета труда в расчете на единицу продукции, производимой с применением нового предмета труда, руб.;

V_n – годовой объем производства нового предмета труда, натуральных единиц.

Годовой экономический эффект от производства и использования новых средств труда долговременного применения (локомотивы, вагоны, машины) с улучшенными качественными характеристиками

$$\Theta_{\text{ст}} = \left[E_{\text{пр}}^{\text{б}} - \frac{V_n}{V_6} \cdot \frac{\rho_1 + E_n}{\rho_2 + E_n} + \frac{(\Theta_1 - \Theta_2) - E_n(K_2 - K_1)}{\rho_2 + E_n} - E_{\text{пр}}^{\text{н}} \right] V_n,$$

где $E_{\text{пр}}^{\text{б}}, E_{\text{пр}}^{\text{н}}$ – приведенные затраты на единицу соответственно базовой и новой техники, руб.;

V_n и V_6 – годовой объем перевозок (работы) при использовании базовой и новой техники в натуральном выражении;

$\frac{V_n}{V_6}$ – коэффициент роста производительности новой техники;

ρ_1 и ρ_2 – амортизационные отчисления по базовой и новой технике;

$\frac{\rho_1 + E_n}{\rho_2 + E_n}$ – коэффициент, учитывающий изменение срока службы новой техники по сравнению с базовой;

Θ_1 и Θ_2 – годовые текущие издержки потребителя при базовой и новой технике (в расчете на объем продукции (перевозок) при новой технике), руб.;

K_1 и K_2 – сопутствующие капитальные вложения потребителя новой техники при использовании базовой и новой техники (в расчете на объем продукции (перевозок) при новой технике), руб.;

V_n – годовой объем продукции (перевозок) при новой технике, натуральные единицы.

Годовой экономический эффект от производства принципиально новой продукции или улучшенного качества на основе изобретений и рационализаторских предложений

$$\Theta_{\text{пл}} = (\Pi - E_n K) V_n,$$

где Π – прибыль от реализации новой продукции, руб.;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

K – капитальные вложения, связанные с повышением качества продукции, руб.;

V_n – годовой объем выпуска продукции улучшенного качества, натуральных единиц.

Повышение производительности труда при внедрении новой техники определяется отношением экономии (высвобождения) рабочей силы $\Delta\text{Ч}$ к контингенту работников, обслуживающих новую технику $\text{Ч}_\text{н}$:

$$\Delta\text{П}_\text{тр} = \frac{\Delta\text{Ч} \cdot 100}{\text{Ч}_\text{н}}.$$

Сводный экономический эффект от внедрения новой техники

$$\Xi_\text{х} = \sum \Delta\text{П} - E_\text{н} K,$$

где $\sum \Delta\text{П}$ – суммарный прирост прибыли (снижение эксплуатационных расходов) от всех мероприятий по плану новой техники в планируемом году, руб.;

$E_\text{н}$ – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

K – капитальные вложения, связанные с мероприятиями по плану новой техники в данном году, руб.

Экономия рабочей силы при внедрении новой техники определяется одним из следующих методов.

1 Если годовой объем работы (перевозок), выполняемый с помощью новой техники, остается без изменения, то:

$$\Delta\text{Ч} = (\text{Ч}_\text{с} - \text{Ч}_\text{н}) M_\text{н},$$

где $\text{Ч}_\text{с}$ и $\text{Ч}_\text{н}$ – численность работников, обслуживающих соответственно старую и новую технику;

$M_\text{н}$ – количество единиц новой техники.

2 Если объем работы (перевозок) по вариантам новой техники разный, то

$$\Delta R = \left(\frac{V_\text{н}}{B_\text{с}} - R_\text{н} \right) M_\text{н},$$

где $V_\text{н}$ – годовой объем работы (перевозок), выполняемый с помощью новой техники, натуральных единиц;

$B_\text{с}$ – выработка (производительность) работника, обслуживающего заменяемую технику, натуральных единиц.

3 Если при внедрении новой техники изменяется производительность труда, то

$$\Delta\text{Ч} = \frac{\text{Ч}_\text{н} \Delta\text{П}_\text{трн}}{100} M_\text{н},$$

где $\Delta\text{П}_\text{трн}$ – прирост производительности труда при внедрении новой техники, %.

10.6 Экономическая эффективность использования подвижного состава железной дорогой

Приведенные затраты, приходящиеся на вагоно-километр порожнего вагона,

$$E_{\text{пр.пор}}^{\text{нс}} = \frac{C_{\text{Ns}}^{\text{пор}}}{m_{\text{пор}}} + \frac{E_{\text{н}} \Pi_{\text{в}} (1 + \gamma_{\text{в}})}{365 \cdot 24 v_{\text{уч}}},$$

где $C_{\text{Ns}}^{\text{пор}}$ – себестоимость поездо-километра порожнего поезда, руб.;

$m_{\text{пор}}$ – состав порожнего поезда, вагонов.

$E_{\text{н}}$ – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

$\Pi_{\text{в}}$ – средняя цена вагона, руб.;

$v_{\text{уч}}$ – участковая скорость движения, км/ч;

$\gamma_{\text{в}}$ – коэффициент, учитывающий затраты в вагонное хозяйство;

Приведенные затраты, приходящиеся на вагоно-час, связанные с ускорением оборота вагона в расчете на вагоно-час, будут различными в зависимости от следующих условий:

1 Оперативные условия при отсутствии дефицита вагонного парка. В этом случае сокращаются затраты по амортизации и деповскому ремонту вагонов, вагонному хозяйству, станционным путям и, кроме этого, ускоряется доставка грузов. Затраты эти можно определить по формуле

$$E_{\text{пр.оп}}^{\text{нн}} = e_{\text{нн}} (1 + \gamma) + \frac{3 I_{\text{в}} \Xi_{\text{п}} \cdot 100}{365 \cdot 24 \cdot 1000} + \frac{E_{\text{н}} \Pi_{\text{гр}} P_{\text{ст}} \cdot 100}{365 \cdot 24 (1 + \alpha_{\text{гр}})},$$

где $e_{\text{нн}}$ – расходная ставка на вагоно-час, руб.;

γ – коэффициент, учитывающий затраты на содержание вагонного хозяйства;

$I_{\text{в}}$ – длина вагона, м;

$\Xi_{\text{п}}$ – расходы по содержанию станционных путей, руб./км;

$E_{\text{н}}$ – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

$\Pi_{\text{гр}}$ – цена перевозимых грузов, руб./т;

$P_{\text{ст}}$ – статическая нагрузка вагона, т;

$\alpha_{\text{гр}}$ – коэффициент порожнего пробега вагонов к груженому.

2 Оперативные условия при наличии дефицита вагонного парка. В этом случае высвобожденные вагоны могут быть использованы для выполнения дополнительных перевозок, что приведет к экономии эксплуатационных расходов и ускорит доставку грузов потребителями. Затраты в этом случае

$$E_{\text{пр.деф}}^{\text{нн}} = \frac{C_{\text{нз}} P_{\text{ст}} S_{\text{в}} k_{\text{в}}}{24 (1 + \alpha_{\text{гр}}) \cdot 10} + \frac{E_{\text{н}} \Pi_{\text{гр}} P_{\text{ст}} \cdot 100}{365 \cdot 24 (1 + \alpha_{\text{гр}})},$$

где $C_{\text{нез}}$ – доля себестоимости перевозок, состоящая из не зависящих от объема перевозок расходов, руб./1 т·км;

$S_{\text{в}}$ – среднесуточный пробег вагона, км;

$k_{\text{в}}$ – коэффициент, учитывающий вероятность подачи высвобожденного вагона под погрузку (по наличию локомотива, пропускной способности и другим условиям).

3 Перспективные условия. Экономия вагоно-часов в перспективе приведет к сокращению потребности в вагонах и станционных путей для их размещения. Кроме того, необходимо учесть расходы по содержанию вагонов и станционных путей. Сократятся также и единовременные затраты в стоимость грузовой массы в пути. Экономии в затратах для перспективных условий можно узнать следующим образом:

$$E_{\text{пр.пер}}^{\text{пн}} = e_{\text{пн}}(1 + \gamma) + \frac{3I_{\text{в}}\Xi_{\text{п}} \cdot 100}{365 \cdot 24 \cdot 1000} + \frac{E_{\text{н}}\Pi_{\text{в}}(1 + \gamma_{\text{в}}) \cdot 100}{365 \cdot 24} + \\ + \frac{E_{\text{н}}3I_{\text{в}}K_{\text{п}} \cdot 100}{365 \cdot 24 \cdot 1000} + \frac{E_{\text{н}}\Pi_{\text{гр}}P_{\text{ст}} \cdot 100}{365 \cdot 24 \cdot (1 + \alpha_{\text{гр}})},$$

где $\Pi_{\text{в}}$ – цена вагона, руб.;

$K_{\text{п}}$ – капитальные вложения в станционные пути, руб./км.

Приведенные затраты, приходящиеся на локомотиво-час,

$$E_{\text{пр}}^{\text{мн}} = C_{\text{мн}} + \frac{E_{\text{н}}\Pi_{\text{л}}(1 + \gamma_{\text{л}})}{365 \cdot 24},$$

где $C_{\text{мн}}$ – себестоимость локомотиво-часа, руб.;

$\Pi_{\text{л}}$ – цена локомотива, руб.;

$\gamma_{\text{л}}$ – коэффициент, учитывающий затраты на локомотивное хозяйство.

Приведенные затраты, приходящиеся на поезд-километр,

$$E_{\text{пр}}^{\text{NS}} = C_{\text{NS}} + \frac{E_{\text{н}}}{v_{\text{уч}} \cdot 365 \cdot 24} [\Pi_{\text{л}}k_{\text{н}}(1 + \gamma_{\text{л}}) + \Pi_{\text{в}}tk_{\text{н}}(1 + \gamma_{\text{в}}) + \Pi_{\text{гр}}mP_{\text{ст}}],$$

где C_{NS} – себестоимость поезд-километра, руб.;

$E_{\text{н}}$ – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

$v_{\text{уч}}$ – участковая скорость движения, км/ч;

$\Pi_{\text{л}}$ – цена локомотива, руб.;

$k_{\text{н}}$ – коэффициент неравномерности перевозок;

$\Pi_{\text{в}}$ – цена вагона, руб.;

m – состав поезда, вагонов;

$\gamma_{\text{л}}$ и $\gamma_{\text{в}}$ – коэффициенты, учитывающие затраты на локомотивное и вагонное хозяйство.

$\Pi_{\text{гр}}$ – цена перевозимого груза, руб./т;

$P_{\text{ст}}$ – статическая нагрузка вагона, т.

Приведенные затраты, приходящиеся на поезд-километр, зависящие от массы поезда

$$E_{\text{пр.мп}}^{NS} = C_{NS}^{\text{мп}} + \frac{E_n \Pi_{\text{л}} (1 + \gamma_{\text{л}})}{v_{\text{уч}} \cdot 365 \cdot 24},$$

где $C_{NS}^{\text{мп}}$ – расходы, приходящиеся на поезд-километр, зависящие от пробега локомотива, руб., при изменении массы поезда пробеги вагонов не меняются;

$v_{\text{уч}}$ – участковая скорость движения поезда, км/ч;

$\Pi_{\text{л}}$ – цена локомотива, руб.;

$\gamma_{\text{л}}$ – коэффициент, учитывающий затраты на локомотивное хозяйство.

Приведенные затраты, приходящиеся на поезд-час груженого поезда,

$$E_{\text{пр}}^{Nn} = C_{Nn} + \frac{E_n}{365 \cdot 24} \left[\Pi_{\text{л}} (1 + \gamma_{\text{л}}) + \Pi_{\text{в}} m (1 + \gamma_{\text{в}}) + \Pi_{\text{гр}} m P_{\text{ст}} \right],$$

где C_{Nn} – себестоимость поезд-часа, руб.;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

$\Pi_{\text{л}}$, $\Pi_{\text{в}}$, $\Pi_{\text{гр}}$ – цена соответственно локомотива, вагона, тонны груза, руб.;

$\gamma_{\text{л}}$ и $\gamma_{\text{в}}$ – коэффициенты, учитывающие затраты на локомотивное и вагонное хозяйство;

m – состав поезда, вагонов;

$P_{\text{ст}}$ – статическая нагрузка вагона, т.

Приведенные затраты, приходящиеся на 1000 тонно-километров нетто в зависимости от нагрузки вагона,

$$E_{\text{пр}}^{\text{наг}} = \Theta_n + \frac{\Theta_3}{P_{\text{дин}}^{\text{гр}}} + \frac{E_n \cdot 1000 (1 + \alpha_{\text{гр}}) \Pi_{\text{в}} (1 + \gamma_{\text{в}}) \cdot 100}{P_{\text{дин}}^{\text{гр}} S_{\text{в}}},$$

где Θ_n – эксплуатационные расходы, не зависящие от нагрузки вагона, руб.;

Θ_3 – эксплуатационные расходы, зависящие от нагрузки вагона, руб.;

$P_{\text{дин}}^{\text{гр}}$ – динамическая нагрузка груженого вагона, т;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

$\alpha_{\text{гр}}$ – коэффициент порожнего пробега вагонов к груженому;

$\Pi_{\text{в}}$ – цена вагона, руб.;

$\gamma_{\text{в}}$ – коэффициент, учитывающий затраты на вагонное хозяйство.

$S_{\text{в}}$ – среднесуточный пробег вагона, км.

Приведенные затраты, приходящиеся на час маневровой работы

$$E_{\text{пр.ман}}^{\text{мн}} = C_{\text{мн}}^{\text{м}} + \frac{E_{\text{н}} \Pi_{\text{л}}^{\text{м}} (1 + \gamma_{\text{л}}) \cdot 100}{365 \cdot 24} + \frac{m_{\text{мн}} \Pi_{\text{в}} (1 + \gamma_{\text{в}}) E_{\text{н}}}{365 \cdot 24} + \frac{E_{\text{н}} \Pi_{\text{гр}} m_{\text{мн}} P_{\text{ст}}}{365 \cdot 24 (1 + \alpha_{\text{гр}})},$$

где $C_{\text{мн}}^{\text{м}}$ – себестоимость часа маневровой работы, руб.;

$E_{\text{н}}$ – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

$\Pi_{\text{л}}^{\text{м}}$, $\Pi_{\text{в}}$, $\Pi_{\text{гр}}$ – цена маневрового локомотива, вагона, тонны груза, руб.;

$\gamma_{\text{л}}$ и $\gamma_{\text{в}}$ – коэффициенты, учитывающие затраты на локомотивное и вагонное хозяйство;

$P_{\text{ст}}$ – статическая нагрузка вагона, т;

$\alpha_{\text{гр}}$ – коэффициент порожнего пробега вагона к груженому.

Экономия вагонного парка за счет ускорения оборота вагона для дороги или отделения

$$\Delta n_{\text{об}}^{\text{д}} = \Delta O \left(\sum U_{\text{пог}}^{\text{д}} + U_{\text{пр.гр}} \right),$$

где ΔO – ускорение оборота вагона, сут;

$\sum U_{\text{пог}}^{\text{д}} + U_{\text{пр.гр}}$ – работа дороги или отделения, ваг.

Экономия капитальных вложений в вагонный парк за счет ускорения оборота вагона для дороги или отделения можно рассчитать по формуле

$$\Delta K_{\text{в}}^{\text{д}} = \Delta O \left(\sum U_{\text{пог}}^{\text{д}} + U_{\text{пр.гр}} \right) \Pi_{\text{в}} (1 + \gamma_{\text{в}}),$$

где ΔO – ускорение оборота вагона, сут;

$\sum U_{\text{пог}}^{\text{д}} + U_{\text{пр.гр}}$ – работа дороги или отделения;

$\Pi_{\text{в}}$ – средняя цена вагона, руб.;

$\gamma_{\text{в}}$ – коэффициент, учитывающий затраты на вагонное хозяйство.

Экономическая эффективность использования попутно идущих порожних вагонов под перевозку грузов выясняется сравнением затрат по дополнительной перевозке груза в груженом и порожнем направлениях.

Принимая расходы по формированию груженых и порожних поездов одинаковыми, приведенные затраты по дополнительной перевозке грузов можно выяснить следующим образом:

– груженое направление:

$$\begin{aligned} \Theta_{\text{гр}} = & \frac{e_0 P_{\text{дин}}^{\text{гр}} \sum n S_{\text{гр}}}{l_{\text{ср}} P_{\text{отп}}} + 2 E_{\text{пр.ман}}^{\text{мн}} \frac{\beta \sum n S_{\text{гр}}}{1000} + E_{\text{пр.гр}}^{\text{NS}} \cdot \frac{\sum n S_{\text{гр}}}{m_{\text{гр}}} + \\ & + E_{\text{пр.пор}}^{\text{NS}} \cdot \frac{\sum n S_{\text{пор}}}{m_{\text{пор}}}; \end{aligned}$$

– порожнее направление:

$$\Delta_{\text{пор}} = \frac{e_o P_{\text{дин}}^{\text{гр}} \sum nS_{\text{гр}}}{l_{\text{ср}} P_{\text{отп}}} + E_{\text{пр.гр}}^{\text{NS}} \frac{\sum nS_{\text{гр}}}{m_{\text{гр}}} + E_{\text{пр.од}}^{\text{MS}} \sum MS_{\text{од}} - E_{\text{пр.пор}}^{\text{NS}} \frac{\sum nS_{\text{пор}}}{m_{\text{пор}}},$$

где e_o – расходная ставка на грузовую отпарку, руб.;

$P_{\text{дин}}^{\text{гр}}$ – динамическая нагрузка груженого вагона, т;

$\sum nS_{\text{гр}}$, $\sum nS_{\text{пор}}$ – вагоно-километры груженных и порожних вагонов;

$P_{\text{отп}}$ – вес одной грузовой отпарки, т;

$E_{\text{пр.ман}}^{\text{MN}}$ – приведенные затраты, приходящиеся на час маневровой работы, руб.;

β – затраты маневровых локомотиво-часов на 1000 ваг./км;

$E_{\text{пр.гр}}^{\text{NS}}$, $E_{\text{пр.пор}}^{\text{NS}}$, $E_{\text{пр.од}}^{\text{MS}}$ – приведенные затраты, приходящиеся на поездо-километр груженого и порожнего поезда, и локомотиво-километры одиночного локомотива, руб.;

$m_{\text{гр}}$ и $m_{\text{пор}}$ – состав груженого и порожнего поезда, вагонов;

$\sum MS_{\text{од}}$ – локомотиво-километры одиночно следующего локомотива.

Экономическая эффективность отмены остановки поезда. Затраты на остановку поезда (без учета расходов за время самой стоянки)

$$\Delta \Delta_{\text{ост}} = 3,8(Q_{\text{бр}} + P_{\text{л}})v_{\text{x}}^2 \cdot 10^{-6}(v_{\text{ткм}}e_{\text{т}} + e_{\text{ткм}}) + \frac{(e_{\text{mh}} + e_{\text{mn}} + e_{\text{nn}}m)t_{\text{рз}}}{60},$$

где $Q_{\text{бр}}$ – вес поезда брутто, т;

$P_{\text{л}}$ – вес локомотива, т;

v_{x} – ходовая скорость движения, км/ч;

$v_{\text{ткм}}$ – расход топлива (электроэнергии) на тонно-километр механической работы;

$e_{\text{т}}$ – стоимость топлива, руб./кг;

$e_{\text{ткм}}$ – расходная ставка на т/км механической работы и работы сил сопротивления, учитывающая износ подвижного состава, руб.;

e_{mh} , e_{mn} , e_{nn} – расходные ставки соответственно бригадо-часов локомотивной бригады, локомотиво-часов и вагоно-часов, руб.;

m – состав поезда, вагонов;

$t_{\text{рз}}$ – время на разгон и замедление поезда, мин.

Экономическая эффективность отмены предупреждения о снижении скорости движения поездов. При выдаче предупреждения об ограничении скорости движения поездов увеличиваются время нахождения поезда в пу-

ти, затрата механической работы на торможение и разгон поезда. Однако снижение скорости приводит к некоторому сокращению расхода топлива за время движения со сниженной скоростью. Исходя из этого, затраты, приходящиеся на поезд, при ограничении скорости можно вычислить следующим образом:

$$\Delta \mathcal{E}_{\text{огр}} = \left[\left(\frac{1}{v_{\text{огр}}} - \frac{1}{v} \right) k_{\text{дл}} l_{\text{огр}} + t_{\text{рз}} \right] E_{\text{пр.бт}}^{N_{\text{н}}} + \\ + \frac{3,8(Q_{\text{бр}} + P_{\text{л}})(v^2 - v_{\text{огр}}^2) \cdot 10^{-6} (v_{\text{ткм}} e_{\text{т}} + e_{\text{ткм}})}{100} + \\ + \left(\frac{v Q_{\text{бр}} e_{\text{т}}}{10000 \cdot 100} - \frac{v_{\text{ткм}} \Delta \omega_0'' Q_{\text{бр}} l_{\text{огр}} e_{\text{т}}}{10000 \cdot 100} \right),$$

где v и $v_{\text{огр}}$ – скорость движения до и после ограничения, км/ч;

$k_{\text{дл}}$ – коэффициент, учитывающий длину поезда;

$l_{\text{огр}}$ – расстояние, проходимое поездом с ограниченной скоростью, км;

$t_{\text{рз}}$ – время на разгон и замедление поезда, ч;

$E_{\text{пр.бт}}^{N_{\text{н}}}$ – приведенные затраты, приходящиеся на поезд-час, без учета

затрат на топливо, руб.;

$Q_{\text{бр}}$ – вес поезда брутто, т;

$P_{\text{л}}$ – вес локомотива, т;

$v_{\text{ткм}}$ – расход топлива на 1 т/км механической работы, кг;

$e_{\text{т}}$ – стоимость топлива, руб./кг;

$e_{\text{ткм}}$ – расходная ставка на 1 т/км механической работы и работы сил сопротивления, руб.;

v – расход топлива на измеритель, кг/10 000 т·км брутто;

$\Delta \omega_0''$ – снижение удельного сопротивления движению вагонов в связи со снижением скорости движения, кг/т.

Экономическая эффективность повышения веса поезда брутто. При повышении веса поезда брутто сокращаются пробеги поездов и связанные с ними расходы, удельный расход топлива или электроэнергии на тягу поездов, возрастает пропускная способность участков:

$$\Delta \mathcal{E}_{\text{мп}} = \frac{\Delta Q_{\text{бр}} l}{Q_{\text{бр}}} \left(E_{\text{пр.мп}}^{\text{NS}} + E_{\text{пр.ус}}^{\text{NS}} \right) + \frac{\left(v - \Delta v \frac{\Delta Q_{\text{бр}}}{Q_{\text{бр}}} \right) Q_{\text{бр}} l e_{\text{т}} \cdot 100}{10000}.$$

где $\Delta Q_{\text{бр}}$ – повышение веса поезда брутто, т;

$Q_{\text{бр}}$ – вес поезда брутто, т;

$E_{\text{пр.мп}}^{\text{NS}}$ – приведенные затраты, приходящиеся па поездо-километр, зависящие от массы поезда брутто, руб.;

$E_{\text{пр.ус}}^{\text{NS}}$ – приведенные затраты по усилению пропускной способности, приходящиеся на поездо-километр, руб.;

l – расстояние следования поезда повышенной массы, км;

v – удельный расход топлива (электроэнергии) на 10 000 ткм брутто;

Δv – снижение удельного расхода топлива (электроэнергии) па каждый процент повышения массы поезда брутто;

$e_{\text{т}}$ – цена топлива руб./кг.

Экономическая эффективность повышения нагрузки вагона. Увеличение нагрузки вагона приводит к сокращению затрат по начально-конечным операциям и расходов по передвижению грузов, зависящих от объема перевозок (за счет сокращения пробега вагонов на заданный объем перевозок):

$$\Delta \mathcal{E}_{\text{наг}} = \frac{(e_o \Delta n + \mathcal{E}_{\text{н}} l_{\text{пер}}) P_{\text{пер}}}{1000},$$

где e_o – расходы по начально-конечным операциям, руб./вагон;

Δn – количество сэкономленных вагонов на 1000 т перевезенных грузов;

$\mathcal{E}_{\text{н}}$ – экономия приведенных затрат, руб./1000 т·км нетто;

$l_{\text{пер}}$ – дальность перевозки грузов, км;

$P_{\text{пер}}$ – количество перевозимого груза с повышенной нагрузкой, т.

Экономическая эффективность сокращения порожнего пробега вагонов рассчитывается по количеству сэкономленных вагоно-километров пробега порожних вагонов ($\Delta \sum n S_{\text{пор}}$) и приведенным затратам, приходящимся на вагоно-километр порожнего вагона ($E_{\text{пр.пор}}^{\text{NS}}$):

$$\Delta \mathcal{E}_{nS}^{\text{пор}} = E_{\text{пр.пор}}^{\text{NS}} \Delta \sum n S_{\text{пор}},$$

Экономическая эффективность повышения среднесуточного пробега локомотива на километр увеличивает время его нахождения в движении па величину $\frac{1}{v_{\text{тех}}}$ на каждые локомотиво-сутки. На эту же величину сократится

время простоя локомотива. Эффективность повышения среднесуточного пробега локомотива можно рассчитать по формуле

$$\Delta \mathcal{E}_{\text{сп}} = \frac{1}{v_{\text{тех}}} E_{\text{пр}}^{\text{mh}},$$

где $v_{\text{тех}}$ – техническая скорость движения, км/ч;

$E_{\text{пр}}^{\text{Мh}}$ – приведенные затраты, приходящиеся на локомотиво-час, руб.

Экономическая эффективность повышения технической скорости. Повышение технической скорости сокращает затраты поездо-часов и связанных с ними расходов. Но при этом увеличивается сопротивление движению поездов, а, следовательно, расход топлива и износ подвижного состава:

$$\Delta \mathcal{E}_{\text{тех}} = \left(\frac{l_{\text{уч}}}{v_{\text{тех}}} - \frac{l_{\text{уч}}}{v'_{\text{тех}}} \right) (E_{\text{пр}}^{N_{\text{н}}} + E_{\text{пр.ус}}^{N_{\text{н}}}) - \frac{\Delta \omega'' (Q_{\text{бр}} + P_{\text{л}}) l_{\text{уч}} (v_{\text{ткм}} e_{\text{т}} + e_{\text{ткм}})}{1000},$$

где $l_{\text{уч}}$ – длина участка, км;

$v_{\text{тех}}, v'_{\text{тех}}$ – техническая скорость до и после повышения, км/ч;

$E_{\text{пр}}^{N_{\text{н}}}$ – приведенные затраты, приходящиеся на поездо-час, руб.;

$E_{\text{пр.ус}}^{N_{\text{н}}}$ – приведённые затраты по усилению пропускной способности, приходящиеся на поездо-час, руб.;

$\Delta \omega''$ – увеличение среднего сопротивления движению вагонов и локомотива на каждый километр повышения технической скорости, кг/т;

$Q_{\text{бр}}$ – вес поезда брутто, т;

$P_{\text{л}}$ – вес локомотива, т;

$v_{\text{ткм}}$ – расход топлива на тонно-километр механической работы, кг;

$e_{\text{т}}$ – стоимость топлива, руб./кг.;

$e_{\text{ткм}}$ – расходная ставка на тонно-километр механической работы и работы сил сопротивления, учитывающая износ подвижного состава, руб./т·км.

Экономическая эффективность повышения участковой скорости движения поездов за счет сокращения времени простоя на промежуточных станциях

$$\Delta \mathcal{E}_{\text{уч}} = \left(\frac{l_{\text{уч}}}{v_{\text{уч}}} - \frac{l_{\text{уч}}}{v'_{\text{уч}}} \right) (E_{\text{пр}}^{N_{\text{н}}} + E_{\text{пр.ус}}^{N_{\text{н}}}),$$

где $l_{\text{уч}}$ – длина участка, км;

$v_{\text{уч}}$ и $v'_{\text{уч}}$ – участковая скорость движения соответственно до и после повышения, км/ч;

$E_{\text{пр}}^{N_{\text{н}}}$ – приведенные затраты, приходящиеся на поездо-час, руб.;

$E_{\text{пр.ус}}^{N_{\text{н}}}$ – приведенные затраты по усилению пропускной способности, приходящиеся на поездо-час, руб.

При дефиците вагонного парка повышение участковой скорости может дать дополнительные погрузочные ресурсы и будет возможность выполнить дополнительный объем перевозок.

Экономическая эффективность ускорения оборота вагона равна затратам, приходящимся на вагоно-час, и количеству высвобожденных вагоно-часов:

$$\Delta \mathcal{E}_{\text{уск}} = E_{\text{пр}}^{\text{нн}} \cdot \Delta n_{\text{об}}, \quad 24,$$

где $E_{\text{пр}}^{\text{нн}}$ – приведенные затраты, приходящиеся на вагоно-час, руб.; величина этих затрат принимается различной в зависимости от следующих условий: оперативная обстановка при отсутствии дефицита вагонного парка ($E_{\text{пр.оп}}^{\text{нн}}$); оперативные условия при наличии дефицита вагонного парка ($E_{\text{пр.деф}}^{\text{нн}}$); перспективные условия ($E_{\text{пр.пер}}^{\text{нн}}$);

$\Delta n_{\text{об}}$ – экономия вагонного парка за счет ускорения оборота вагона (для дороги и отделения – $\Delta n_{\text{об}}^{\text{д}}$).

Экономическую эффективность ускорения оборота вагона можно определить также по количеству сэкономленных вагоно-часов ($\sum nt$):

$$\Delta \mathcal{E}_{\text{уск}} = E_{\text{п}}^{\text{н}} \sum nt.$$

10.7 Оценка эффективности инвестиций

Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств в операции с реальными активами. В значительной степени она основывается на проектном анализе. Цель проектного анализа – определить результат (ценность) проекта. Для этого используют выражение:

$$\text{Результат проекта} = \text{Цена проекта} - \text{Затраты на проект.}$$

Оценка возврата авансированного капитала может осуществляться на основании учетных и дисконтированных оценок. Одной из наиболее простых методик является определение срока окупаемости инвестиций на основе учетной оценки денежных поступлений и соотнесения их с инвестиционными расходами. Делением инвестиционных расходов на величину годового дохода определяется срок окупаемости инвестиций. Однако этот метод игнорирует временной аспект, поскольку основан на недисконтированных оценках и не учитывает отличия между проектами с одинаковой суммой доходов и разным распределением их по годам, а также обесценивание до-

хода при поступлении его в более поздний период в сравнении с доходом, поступающим в более ранние периоды.

Для оценки эффективности инвестиций используются следующие показатели:

- чистый приведенный доход;
- уровень доходности;
- срок окупаемости;
- внутренняя ставка доходности.

Чистый приведенный доход – разность между приведенными к нынешней стоимости суммами полученного чистого денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и инвестиционными расходами на его реализацию.

Приведение величины будущих потоков и оттоков денежных средств за каждый расчетный период реализации проекта к текущему времени, называют дисконтированием, а полученную сумму – текущей стоимостью проекта.

Чистый приведенный доход в условиях инфляции

$$\text{ЧПД}_{\text{посл}} = \sum_{k=1}^K \frac{\text{ДП}_k}{(1 + \text{Д})^k} - \sum_{k=1}^K \frac{\text{ИР}_k}{(1 + \text{Д})^{k-1}},$$

где $\text{ЧПД}_{\text{посл}}$ – чистый приведенный доход при последовательном инвестировании финансовых ресурсов;

k – количество лет;

ДП_k – денежный приток за период (от 1 до k лет);

Д – дисконтная ставка;

ИР_k – инвестиционные расходы за период (от 1 до k лет).

Инвестиционный проект признается эффективным, если величина чистого дисконтированного дохода имеет положительное значение.

На основании показателей чистого денежного потока и инвестиционных расходов, а также чистого приведенного дохода рассчитываются относительные показатели индекса доходности и уровня рентабельности.

Индекс доходности инвестиций (ИДИ) определяется в результате сопоставления чистого денежного потока и инвестиционных расходов:

$$\text{ИДИ} = \sum_{k=1}^K \frac{\text{ДП}_k}{(1 + \text{Д})^k} / \sum_{k=1}^K \frac{\text{ИР}_k}{(1 + \text{Д})^{k-1}},$$

К реализации должны отбираться эффективные проекты со значением индекса доходности выше единицы.

Рентабельность инвестиций рассчитывается как отношение среднегодовой величины инвестиционной прибыли к сумме инвестиционных расходов, выраженное в процентах.

Период окупаемости показывает количество лет, необходимых для окупаемости проекта:

$$CO = \frac{IP}{ДП}.$$

Внутренняя ставка доходности – дисконтная ставка, при которой чистый приведенный доход равняется нулю, т. е. все расходы, с учетом временной стоимости денег, окупаются:

$$ВНД = i_1 + \frac{ПЗ(i_2 - i_1)}{ПЗ - (-ОЗ)},$$

где ВНД – внутренняя ставка доходности;

i_1 – низкая ставка сравнения при положительном значении чистого приведенного дохода;

i_2 – высокая ставка сравнения при отрицательном значении чистого приведенного дохода;

ПЗ – положительное значение чистого приведенного дохода;

ОЗ – отрицательное значение чистого приведенного дохода.

Если внутренняя норма доходности по проекту равна или больше требуемой инвестором нормы доходности на вкладываемый капитал, то проект считается эффективным.

Все рассмотренные показатели оценки эффективности реальных инвестиционных проектов находятся между собой в тесной взаимосвязи и позволяют оценить эффективность с различных сторон, поэтому при оценке инвестиционных проектов следует использовать всю их совокупность.

11 ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТРАНСПОРТА

11.1 Понятия финансовой устойчивости и финансового состояния организации

Основой выживаемости и конкурентоспособности организации транспорта в современных условиях является стабильная финансово-хозяйственная деятельность. В связи с этим становится актуальной проблема обеспечения финансовой устойчивости организации.

Финансовая устойчивость – это состояние, в котором финансовая система организации устойчива к экономическим шокам и способна беспрепятственно выполнять свои основные функции: посредничество финансовых средств, управление рисками и организация платежей. Понятие «финансовая устойчивость организации» имеет широкое распространение в практике, но единого однозначного понятия на сегодняшний день нет.

Финансовая устойчивость характеризуется способностью организаций финансировать свою деятельность как за счет собственных, так и за счет заемных средств. При этом под платежеспособностью понимается наличие у организации денежных ресурсов и их эквивалентов, которые достаточны для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Следовательно, основными признаками платежеспособности организации служат:

- 1) отсутствие просроченной кредиторской задолженности;
- 2) наличие в достаточном объеме денежных ресурсов на расчетном счете.

Если платежеспособность выступает в качестве внешнего проявления финансового состояния организации, то финансовая устойчивость является внутренней стороной, отражающей сбалансированность товарных и денежных потоков, расходов и доходов, средств и источников их формирования.

Финансовая устойчивость определяется способностью организации функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, обеспечивающее платежеспособность и инвестиционную привлекательность организации в границах допустимого риска (рисунок 11.1).

Стабильная финансовая система способна эффективно распределять ресурсы, оценивать и управлять финансовыми рисками, поддерживать уро-

вень занятости на уровне, близком к естественному уровню экономики, и устранять относительные колебания цен на реальные или финансовые активы, которые будут влиять на стабильность денежной массы или уровень занятости.



Рисунок 11.1 – Характеристика финансовой устойчивости

По мнению многих авторов под финансовой устойчивостью можно понимать долгосрочную финансовую стабильность организации, заключающуюся в том, что организация является гарантированно кредитоспособной и платёжеспособной, обеспеченной ресурсами, имеющей источники финансирования.

Понятие «финансовая устойчивость организации» является многогранным, а также более широким, шире, чем понятия «платёжеспособность» и «кредитоспособность», поскольку в него включается оценка разных сторон деятельности организации.

Финансовая устойчивость организации может быть положительной либо отрицательной:

- положительная устойчивость характеризуется поступательным развитием и экономическим ростом;
- отрицательная устойчивость – устойчивые тенденции к спаду и вероятному банкротству.

Положительная финансовая устойчивость организации предполагает развитие на базе возрастания прибыли и капитала при условии, что одновременно сохраняется платёжеспособность и кредитоспособность при допустимом риске.

Отрицательная финансовая устойчивость организации предполагает, что имеет место потеря платёжеспособности, прибыльность снижается, происходит спад производственно-хозяйственной деятельности и, наконец, финансовая стабильность утрачивается. Такая трактовка подразумевает, что у организации отсутствует финансовая устойчивость, если имеет место изменение направленных результатов деятельности, иначе говоря, если вчера была чистая прибыль, сегодня – убыток, а завтрашний день снова будет прибыльным. В данном случае не представляется возможным рассмотрение организации в качестве стабильной. Она является непостоянной в своём развитии, а значит, не характеризуется финансовой устойчивостью и инвестиционной привлекательностью, так как даже если имеет место положительная долгосрочная динамика, сотрудничество с подобной организацией является достаточно рискованным. Разумеется, и отрицательную финансовую устойчивость организации следует рассматривать как непривлекательную с позиции ведения бизнеса. Свидетельством надёжности и прибыльности организации является лишь её положительная финансовая устойчивость.

Таким образом, финансовая устойчивость организации, характеризующаяся эффективностью формирования и распределения ресурсов, финансовыми результатами и уровнем платёжеспособности, является вектором, показывающим направление поступательного развития организации.

Уровень финансовой устойчивости организации является важной характеристикой организации и, прежде всего, залогом выживаемости и основой её прочного положения, а потому её оценка является одной из самых важных экономических проблем в современных экономических условиях, которая позволяет внешним и внутренним субъектам анализа выяснить, какими финансовыми возможностями обладает организация в краткосрочном и долгосрочном периоде.

От руководителей организаций транспорта, менеджеров разных уровней управления требуется умение вовремя, на основе результатов проведённого финансового анализа, определить, что финансовое состояние организаций-контрагентов является неудовлетворительным, и, если необходимо, воспользоваться правом применения в судебном порядке процедуры банкротства к должнику. Что касается руководителей организаций, которые испытывают финансовые трудности, то у них имеется возможность защиты себя от полного краха, применив финансовый анализ и последующие соответствующие управленческие решения. А если кредиторами будет возбуждена процедура банкротства, руководители организаций смогут найти возможность восстановить платёжеспособность. Следовательно, если риск банкротства организации оценить своевременно, это будет иметь большое значение и для руководителей организации, и для руководителей организаций-

контрагентов. Исследование финансовой устойчивости и вероятности банкротства организации представляется весьма актуальным и обладающим высокой теоретической и практической значимостью.

Оценивая финансовую устойчивость субъекта хозяйствования, можно выделить ее виды, приведенные на рисунке 11.2.

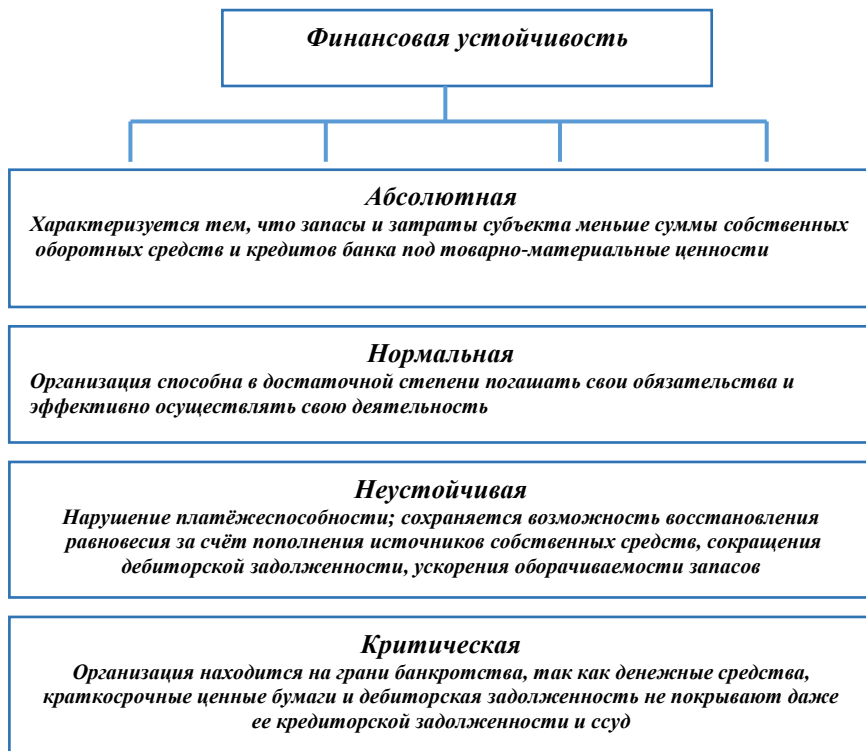


Рисунок 11.2 – Виды финансовой устойчивости организации

Оценку того или иного вида финансовой устойчивости организации можно осуществить только на основании анализа определенной системы показателей. При этом следует отметить, что показатели финансовой устойчивости близки по смыслу с показателями платежеспособности: уровень платежеспособности организации одновременно характеризует и ее финансовую устойчивость и наоборот. В составе системы показателей можно выделить четыре коэффициента: покрытия задолженности, финансовой неустойчивости, банкротства, соотношения кредиторской и дебиторской задолженности (таблица 11.1).

Таблица 11.1 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Характеристика
Коэффициент покрытия задолженности $K_{\text{пок}}$	Показывает, насколько организация может покрыть общую задолженность собственными средствами. Он дает общее представление о способности организации рассчитаться с кредиторами. Для более детального анализа необходимо проанализировать структуру источников собственных средств и при необходимости оценить соответствующие позиции по активу баланса с позиции реальной рыночной стоимости
Коэффициент финансовой неустойчивости $K_{\text{фин}}$	Данный коэффициент является обратной величиной предыдущего показателя – коэффициента покрытия задолженности. Другое название этого показателя – коэффициент отношения заемных средств к собственному капиталу, показывает, имеет ли организация большие суммы задолженностей в своей структуре капитала. Большие долги, и особенно связанные с кредитованием, требуют от должника периодически выплачивать значительные суммы процентов и осуществлять выплату основного долга
Коэффициент банкротства K_6	Коэффициент характеризует долю всех обязательств в активах организации. Другое название этого показателя – коэффициент задолженности. Если данный показатель во времени уменьшает свое значение, то в определенной степени можно говорить о тенденции движения к банкротству. Слишком большие долги организации свидетельствуют о больших рисках для инвесторов – в случае банкротства кредиторы имеют преимущества перед акционерами
Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности $K_{\text{кд}}$	Данный показатель анализируется в комплексе с другими показателями. Если коэффициент меньше единицы, то можно говорить об относительно устойчивом положении организации, поскольку она должна меньше, чем должны ей. В то же время превышение кредиторской задолженности над дебиторской, т. е. когда коэффициент больше единицы, свидетельствует о том, что организация использует чужие ресурсы, что является вполне нормальным и рациональным. И если это превышение покрывается другими активами, то можно говорить об устойчивом положении. Важным также является анализ динамики этого коэффициента

Приведенные в таблице показатели позволяют отразить происходящие изменения, которые представлены на рисунке 11.3.

Финансовая устойчивость – одна из характеристик степени независимости организации от других субъектов хозяйствования, соответствия структуры источников финансирования структуре активов.

Многие руководители организаций предпочитают осуществлять финансирование деятельности в значительной мере за счет заемных ресурсов, вкладывая в него минимум собственных средств. С одной стороны, данная практика при соблюдении определенных условий (превышение уровнем рентабельности производственной деятельности ставки кредитования) повышает доходность собственного капитала. С другой стороны, значительная величина заемных средств влечет существенные расходы по обслуживанию долга и при определенных условиях может привести к банкротству организации.

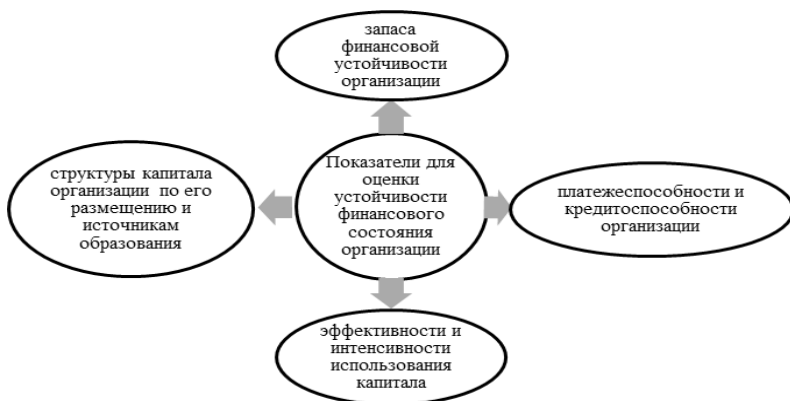


Рисунок 11.3 – Система показателей для оценки устойчивости финансового состояния организации

Финансовое состояние организации – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к погашению долговых обязательств и саморазвитию на фиксированный момент времени. Финансовое состояние организации представляет собой комплекс взаимосвязанных показателей, которые отражают ее способность погашать свои долговые обязательства; определяет конкурентоспособность организации, ее потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самой организации и ее партнеров по финансовым и другим отношениям. Практика позволила установить три возможных вида финансового состояния (рисунок 11.4).



Рисунок 11.4 – Виды финансового состояния организации

Важным проявлением финансового состояния организации, ее устойчивости выступает платежеспособность, под которой подразумевают способность вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соот-

ветствии с договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет.

Финансовое положение (состояние) представляет собой результат взаимодействия всех элементов, входящих в систему финансовых отношений, что позволяет определять данное положение через систему производственно-хозяйственных факторов.

Непременным элементом управления организации является анализ финансового состояния, который позволяет оценить ее финансовое положение.

11.2 Анализ финансового состояния организации

Финансовый анализ – это изучение основных показателей финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации с целью принятия заинтересованными лицами управленческих, инвестиционных и прочих решений. Финансовый анализ является частью более широких терминов: анализ финансово-хозяйственной деятельности организации и экономический анализ.

Основные особенности финансового анализа представлены на рисунке 11.5.



Рисунок 11.5 – Особенности финансового анализа

В то же время для получения необходимых результатов финансового анализа не всегда использование бухгалтерской отчетности является достаточным. Некоторые пользователи, в частности, аудиторы и руководящий состав, имеют возможность привлечения дополнительных источников. Но годовая и квартальная бухгалтерская отчетность представляются единственными источниками внешнего финансового анализа.

Методика финансового анализа предусматривает три основных направления, приведенные на рисунке 11.6.

Основная цель анализа финансового состояния заключается в том, чтобы на основе объективной оценки использования финансовых ресурсов выявить внутрихозяйственные резервы укрепления финансового положения и повышения платежеспособности, установить вид финансового состояния: устойчивое, неустойчивое (предкризисное), кризисное.

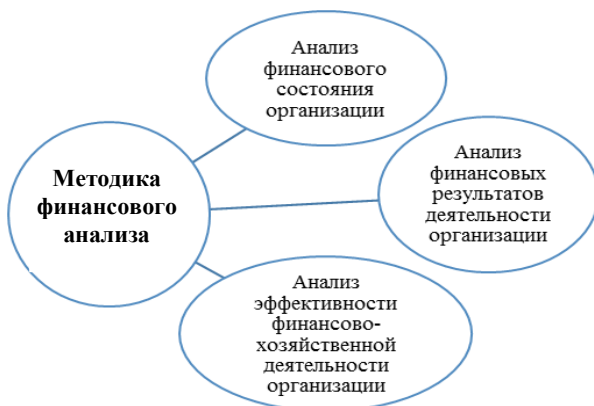


Рисунок 11.6 – Методика финансового анализа

Практика финансового анализа выработала основные приемы, которые используются при его проведении: горизонтальный, вертикальный и трендовый, финансовых коэффициентов (относительных показателей), сравнительный и факторный анализы (рисунок 11.7).



Рисунок 11.7 – Приемы финансового анализа

Горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ.

Анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов) – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей.

Сравнительный (пространственный) анализ – это как внутрихозяйственное сравнение по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственное сравнение показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов (причин) на результивный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. При чем факторный анализ может быть, как прямым (собственно анализ), т. е. заключающимся в раздроблении результивного показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда отдельные элементы соединяют в общий результивный показатель.

Основываясь на данных о прошлой деятельности организации, финансовый анализ направлен на снижение неопределенности относительно ее будущего состояния.

Эффективность финансового анализа организации, его результаты напрямую зависят от полноты и качества используемой информации. Самым достоверным источником информации является бухгалтерская отчетность и, прежде всего, две ее основные формы: баланс и отчет о прибылях и убытках.

Как правило, анализ начинается с обзора основных показателей деятельности организации. При этом используется система показателей оценки финансово-хозяйственной деятельности. А далее начинается детальный анализ, позволяющий оценить финансовое положение организации, с использованием следующих показателей:

- показатели эффективности деятельности организации (рентабельности);
- система показателей оценки финансового положения организации;
- показатели для оценки деловой активности;
- показатели финансовой устойчивости.

Своевременное и системное проведение анализа финансового состояния позволит организации вовремя установить и ликвидировать недостатки в финансовой деятельности, а также найти резервы для улучшения финансовой ситуации, роста эффективности ее финансовой деятельности и платежеспособности.

11.3 Критерии оценки финансового состояния организации

Критерий – признак, на основании которого производится оценка, определение или классификация чего-либо по показателю; мерило суждения, оценки.

Критериями оценки финансового состояния организации является система показателей, характеризующих в статике и динамике:

- структуру капитала по его размещению и источникам образования;
- эффективность и интенсивность использования ресурсов;
- платеже- и кредитоспособность;
- финансовую устойчивость;
- риск банкротства (несостоятельности) субъекта хозяйствования;
- степень производственного риска и др.

В таблице 11.2 приведена система критериев, которую можно использовать при оценке финансового состояния организации.

Таблица 11.2 – Критерии для оценки финансовой устойчивости

Тип финансовой устойчивости	Характеристика	Используемые источники покрытия затрат	Краткая характеристика
Абсолютная финансовая устойчивость	Имеет место в случае, если величина материально-производственных запасов меньше суммы собственных оборотных средств и банковских кредитов под эти товарно-материальные ценности (с учетом кредитов под товары отгруженные и части кредиторской задолженности, зачтенной банком при кредитовании)	Собственные оборотные средства	Высокая платежеспособность; организация не зависит от кредиторов

Продолжение таблицы 11.2

Тип финансовой устойчивости	Характеристика	Используемые источники покрытия затрат	Краткая характеристика
Нормальная финансовая устойчивость	Выражается равенством между величиной материально-производственных запасов и суммой собственных оборотных средств и вышеуказанных кредитов (включая кредиторскую задолженность, заченную банком при кредитовании)	Собственный оборотный капитал плюс долгосрочные кредиты	Нормальная платежеспособность; эффективная производственная деятельность
Неустойчивое финансовое положение	Может привести к нарушению платежеспособности организации. Однако в этом случае сохраняется возможность восстановления равновесия между платежными средствами и платежными обязательствами за счет использования в хозяйственном обороте организации источников средств, ослабляющих финансовую напряженность (временные свободные средства резервного капитала, специальных фондов, превышения непросроченной кредиторской задолженности над дебиторской, банковских кредитов на временное пополнение оборотных средств)	Собственный оборотный капитал плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Нарушение платежеспособности; привлечение заемных средств; возможность улучшения ситуации

Окончание таблицы 11.2

Тип финансовой устойчивости	Характеристика	Используемые источники покрытия затрат	Краткая характеристика
Кризисное финансовое состояние	При данном состоянии организация находится на грани банкротства. В этом случае величина материально-производственных запасов больше суммы собственных оборотных средств и выше-названных кредитов банка (включая кредиторскую задолженность, зачисленную банком при кредитовании)	Все возможные источники покрытия затрат	Организация неплатежеспособна и находится на грани банкротства

Наиболее широко при оценке финансового состояния организации применяются показатели платежеспособности и ликвидности, финансовой устойчивости и банкротства.

Чтобы развиваться в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства, нужно знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. Следует знать и такие понятия рыночной экономики, как платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность и др.

Поэтому оценивая при анализе финансовое состояние, прежде всего, необходимо своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, находить резервы улучшения финансового состояния организации. При этом, как показывает практика, необходимо решать следующие задачи:

1) на основе изучения взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности оценивать выполнение плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния;

2) построить модели оценки и диагностики финансового состояния, провести факторный анализ, определив влияние различных факторов на изменение финансового состояния организации;

3) спрогнозировать возможные финансовые результаты, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности, наличия собственных и заем-

ных ресурсов и разработанных моделей оценки и диагностики финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов;

4) разработать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния.

Выбирая критерии для оценки финансового состояния организации, важно также оценивать и имущественное положение финансово-хозяйственной деятельности (таблица 11.3).

Таблица 11.3 – Система показателей оценки имущественного положения финансово-хозяйственной деятельности организации

Показатель		
Содержание	Формула расчета	Условные обозначения
<i>Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении организации</i>		
Дает обобщенную стоимостную оценку активов, числящихся на балансе организации. Это учетная оценка, не совпадающая с суммарной рыночной оценкой ее активов. Рост этого показателя свидетельствует о наращивании имущественного потенциала организации.	ИБ	ИБ – итог баланса
<i>Доля основных средств в активах</i>		
Характеризует долю основных средств в активах	$\frac{ОС}{ИБ}$	ОС – стоимость основных средств; ИБ – итог баланса
<i>Доля активной части основных средств</i>		
Под активной частью основных средств понимают машины, оборудование и транспортные средства. Рост этого показателя в динамике обычно расценивается как благоприятная тенденция.	$\frac{ОС_{актив}}{ОС}$	ОС _{актив} – стоимость активной части основных средств; ОС – стоимость основных средств
<i>Коэффициент износа основных средств</i>		
Характеризует долю стоимости основных средств, оставшуюся к списанию на затраты в последующих периодах. Коэффициент обычно используется в анализе как характеристика состояния основных средств. Дополнением этого показателя до 100 % (или единицы) является коэффициент годности	$\frac{А}{ОС_{первоначальная}}$	А – износ основных средств; ОС _{первоначальная} – первоначальная стоимость основных средств

Окончание таблицы 11.3

Показатель		
Содержание	Формула расчета	Условные обозначения
<i>Коэффициент износа активной части основных средств</i>		
Характеризует долю износа активной части основных средств	$\frac{A_{\text{актив}}}{OC_{\text{первоначальная}}}$	$A_{\text{актив}}$ – (износ активной части основных средств); $OC_{\text{первоначальная}}$ – первоначальная стоимость активной части основных средств
<i>Коэффициент обновления</i>		
Показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства	$\frac{OC_{\text{первоначальная поступивших}}}{OC_{\text{обновленных первоначальная на конец периода}}}$	$OC_{\text{первоначальная поступивших}}$ – первоначальная стоимость поступивших за период основных средств; $OC_{\text{первоначальная на конец периода}}$ – первоначальная стоимость основных средств на конец периода
<i>Коэффициент выбытия</i>		
Показывает, какая часть основных средств, с которыми организация начала деятельность в отчетном периоде, выбыла из-за ветхости и по другим причинам	$\frac{OC_{\text{первоначальная выбывших}}}{OC_{\text{обновленных первоначальная на начало периода}}}$	$OC_{\text{первоначальная выбывших}}$ – первоначальная стоимость выбывших за период основных средств; $OC_{\text{обновленных первоначальная на начало периода}}$ – первоначальная стоимость обновленных основных средств на начало периода

Анализ финансового состояния основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид, кроме того, абсолютные показатели не могут, как правило, выступать в качестве нормативных критериев.

Относительные показатели финансового состояния анализируемой организации можно сравнить:

- с общепринятыми «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;
- с аналогичными данными других организаций, что позволяет выявить свои сильные и слабые стороны и потенциальные возможности (пространственное сравнение);
- с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденции улучшения или ухудшения финансового состояния (временное сравнение).

В таблице 11.4 приведены относительные показатели, позволяющие оценить финансовое положение организации.

Таблица 11.4 – Показатели финансового положения организации

Показатель	Формула расчета	Содержание	Нормативное значение
Величина собственных оборотных средств (функционирующий капитал)	Собственный капитал + + долгосрочные обязательства – долгосрочные активы или кратко- срочные активы – – краткосрочные обязательства	Характеризует ту часть собственного капитала организации, которая является источником покрытия его текущих активов (т. е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года)	—
Маневренность собственных оборотных средств	$\frac{\text{Денежные средства (стр.270)}}{\text{Функционирующий капитал (стр.290 – стр.170)}}$	Характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, т. е. средств, имеющих абсолютную ликвидность	Для нормально функционирующей организации этот показатель обычно меняется в пределах от нуля до единицы
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{\text{Краткосрочные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	Дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств	—
Коэффициент быстрой ликвидности	$\frac{\text{Краткосрочные активы за минусом запасов}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	Аналогичен коэффициенту текущей ликвидности, однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов	Ориентировочное условное нижнее значение показателя – 1

Окончание таблицы 11.4

Показатель	Формула расчета	Содержание	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)	$\frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	Является наиболее жестким критерием ликвидности организации и показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств, может быть при необходимости погашена немедленно	Рекомендуемая нижняя граница показателя, приводимая в западной литературе – 0,2
Доля оборотных средств в активах	$\frac{\text{Краткосрочные активы}}{\text{Всего хозяйственных средств (стр. 300)}}$	Характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами	Рекомендуемая нижняя граница показателя в этом случае – 50 %
Доля собственных оборотных средств в общей их сумме	$\frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Краткосрочные активы}}$	Характеризует долю собственных оборотных средств в общей их сумме	–
Доля запасов в краткосрочных активах	$\frac{\text{Запасы (стр. 210 + 240)}}{\text{Краткосрочные активы (стр. 290 + 170)}}$	Характеризует долю запасов в краткосрочных активах	–

Анализом финансового состояния занимаются не только руководители и соответствующие службы организации, но и ее учредители, инвесторы с целью изучения эффективности использования ресурсов, банки – для оценки условий кредитования и определения степени риска, поставщики – для своевременного получения платежей, налоговые инспекции — для выполнения плана поступления средств в бюджет и т. д. В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится службами организации и его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния. Его цель – обеспечить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы создать условия для нормального функционирования организации, получения максимума прибыли и исключения риска банкротства.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель – установить возможность выгодно вложить средства, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери.

11.4 Показатели платежеспособности и ликвидности

Платежеспособность и ликвидность – это ключевые характеристики финансового состояния организации, первая из которых означает ожидаемую способность погасить задолженность, а вторая – достаточность денежных средств для оплаты задолженности в текущий момент (рисунок 11.8).



Рисунок 11.8 – Понятия платежеспособности и ликвидности

Если говорить о соотношениях ликвидности и платежеспособности, то можно выделить, что:

- ликвидность означает наличие у организации *ликвидных активов* и их способность обращаться в денежные средства (желательно без убытка и в кратчайшие сроки);
- платежеспособность характеризует способность организации *своевременно рассчитываться по обязательствам* за счет имеющихся денежных средств.

Показатель ликвидности активов характеризуется временем, обратным необходимому времени для превращения активов в средства платежа. Чем меньше времени затрачивается на конвертацию активов, тем активы более ликвидны.

Рассмотрение ликвидности происходит с двух сторон:

- с позиции времени, необходимого для превращения активов в денежные средства;
- с позиции вероятности реализации активов по заданной цене.

При исследовании платежеспособности, как правило, изучаются следующие характеристики платежеспособности:

– финансовые ресурсы на расчетных счетах компании позволяют погасить краткосрочные обязательства;

– у организации нет краткосрочных обязательств с истекшим сроком.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков (таблица 11.6).

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A1 \geq P1;$$

$$A2 \geq P2;$$

$$A3 \geq P3;$$

$$A4 \leq P4.$$

Выполнение первых трех неравенств с необходимостью влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву. Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер, и в то же время оно имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличии у организации собственных оборотных средств.

Таблица 11.6 – Группировка активов и пассивов для анализа ликвидности

Группы	Состав
<i>Активы</i>	
Наиболее (абсолютно) ликвидные активы (A1)	Все денежные средства (наличные и на счетах) + краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги, срок погашения которых до 1 года) (стр. 260 + стр. 270 баланса)
Быстрореализуемые активы (A2)	Они включают дебиторскую задолженность, товары отгруженные и налоги по приобретенным ценностям (стр.215 + стр.240 + стр. 250 баланса)
Медленно реализуемые активы (A3)	Сюда входят производственные запасы, незавершенное производство и готовая продукция (стр. 211 + стр. 213 + стр. 214 баланса)
Труднореализуемые активы (A4)	К ним относятся основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, долгосрочная дебиторская задолженность, вложения в долгосрочные активы, расходы будущих периодов (стр. 110 + стр. 120 + стр. 140 + стр. 150 + стр. 170 + стр. 230 баланса)

Окончание таблицы 11.6

Группы	Состав
<i>Пассивы</i>	
Наиболее срочные обязательства (П1)	К ним относятся кредиторская задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых наступили, просроченные платежи
Краткосрочные пассивы (П2)	Они охватывают краткосрочные кредиты и займы
Долгосрочные пассивы (П3)	Они включают долгосрочные кредиты и займы (стр. 590 баланса)
Постоянные пассивы (П4)	К ним относятся статьи раздела 3 «Собственный капитал» пассива баланса

В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

Если одно из неравенств не будет выполняться, то баланс не считается абсолютно ликвидным.

Для оценки платежеспособности и ликвидности в организации необходимо:

- осуществить анализ ликвидности баланса;
- произвести расчет и оценку финансовых коэффициентов ликвидности;
- проанализировать денежные потоки.

Детальный анализ ликвидности и платежеспособности организации осуществляется с помощью расчета аналитических коэффициентов. Поскольку различные виды оборотных средств обладают различной степенью ликвидности, то рассчитывается несколько коэффициентов ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$) (коэффициент срочности) исчисляется как отношение объема денежных средств и финансовых вложений к краткосрочным обязательствам за вычетом резервов предстоящих расходов (рисунок 11.9).

Коэффициент показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или другую конкретную дату. Значение коэффициента абсолютной ликвидности должно быть не менее 0,2, т. е.

$$K_{ал} \geq 0,2.$$



Рисунок 11.9 – Характеристика коэффициента абсолютной ликвидности

Коэффициент промежуточной (быстрой, срочной) ликвидности ($K_{пл}$) характеризует ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги. Этот показатель определяется как отношение объема денежных средств, стоимости ценных бумаг и дебиторской задолженности, срок погашения которой не наступил к краткосрочной задолженности организации. Нормальным считается значение коэффициента быстрой ликвидности ($K_{пл}$), близкое к 1, но теоретически его величина считается достаточной при уровне 0,7–0,8.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность организации собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$) рассчитывается как отношение итога раздела II бухгалтерского баланса (все краткосрочные активы) к итогу раздела V бухгалтерского баланса (все краткосрочные обязательства) по формуле

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{Краткосрочные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} = \frac{\text{стр. 290}}{\text{стр. 690}}.$$

Данный коэффициент позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Нормальным считается соотношение 2:1.

Если соотношение текущих активов и краткосрочных обязательств ниже 1:1, то можно говорить о высоком финансовом риске, связанном с тем, что организация не в состоянии оплатить свои счета.

Соотношение 1:1 предполагает равенство текущих активов и краткосрочных обязательств. Принимая во внимание различную степень ликвидности активов, можно с уверенностью сказать, что не все активы будут реализованы в срочном порядке, а, следовательно, и в данной ситуации возникает угроза финансовой стабильности организации.

Коэффициент платежеспособности ($K_{\text{п}}$) является обобщающим коэффициентом, характеризующим платежеспособность организации в целом, т. е. способность ее отвечать по своим долгам:

$$K_{\text{п}} = \frac{\text{Реальная стоимость активов организации}}{\text{Величина обязательств}} = \frac{\text{стр. 300}}{\text{стр. 590} + \text{стр. 690}}.$$

Реальные активы включают в свой состав остаточную стоимость основных средств и стоимость материально-производственных запасов.

Важнейший показатель, характеризующий платежеспособность и ликвидность, это собственный оборотный капитал, равный разнице оборотного капитала и краткосрочных обязательств.

Организация считается платежеспособной, если соблюдается следующее условие:

$$\text{Краткосрочные активы} > \text{Краткосрочные обязательства}.$$

Организация располагает собственным оборотным капиталом (СОК) до того момента, когда краткосрочные активы выше краткосрочных обязательств.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{осос}}$) определяется как отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств за вычетом стоимости долгосрочных активов к стоимости краткосрочных активов и рассчитывается по формуле

$$K_{\text{осос}} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства} - \text{Долгосрочные активы}}{\text{Краткосрочные активы}} =$$

$$= \frac{\text{стр. 490} + \text{стр. 590} - \text{стр. 190}}{\text{стр. 290}}.$$

СОК должен без каких-либо трудностей превращаться в денежные средства, иначе платежеспособность организации будет низкой.

Коэффициент обеспеченности обязательств активами (K_{oa}) определяется как отношение долгосрочных и краткосрочных обязательств субъекта хозяйствования к общей стоимости активов и рассчитывается по формуле:

$$K_{oa} = \frac{\text{Краткосрочные обязательства} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Итог баланса}} = \\ = \frac{\text{стр. 690} + \text{стр. 590}}{\text{стр. 700}}.$$

При признании организации неплатежеспособной подготавливаются предложения о финансовой поддержке компании, их реорганизации или же ликвидации.

Неплатежеспособность у организации может возникать по нескольким причинам:

- невыполнение планов по производству и продаже продукции;
- увеличение себестоимости продукции;
- невыполнение планов по прибыли;
- высокая ставка налогообложения;
- неправильное применение оборотного капитала.

Неспособность организации погашать краткосрочные обязательства может быть причиной признания ее несостоятельной, т.е. банкротом.

Банкротство делится следующим образом:

- простое, которое применяется к должнику, плохо осуществляющему свою деятельность;
- злостное, которое обусловлено противоправными действиями с целью введения кредиторов в заблуждение.

Существуют критерии, которые позволяют спрогнозировать вероятность наступления банкротства. К таким критериям относят:

- неудовлетворительный состав краткосрочных активов, тенденции к увеличению части труднореализуемых активов, т. е. материально-производственных запасов, которые имеют медленную оборачиваемость;
- замедление темпов оборачиваемости средств, вызванное накоплением чрезмерных запасов и наличием просроченной покупательской задолженности;
- в обязательствах организации преобладают дорогостоящие кредиты и займы;
- существует просроченная кредиторская задолженность, которая растет;
- имеют место существенные суммы дебиторской задолженности, которые списываются на убытки;
- преимущественно увеличиваются самые срочные обязательства по отношению к росту ликвидных активов;

- снижается коэффициент ликвидности;
- долгосрочные активы формируются посредством краткосрочных источников средств.

В процессе анализа следует своевременно определять и устранять перечисленные критерии в деятельности организации.

11.5 Анализ показателей финансовой устойчивости организации

Финансовая устойчивость – составная часть общей устойчивости организации, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию (рисунок 11.10).

Финансовую устойчивость оценивают, опираясь на абсолютные и относительные показатели:

- абсолютные показатели позволяют установить состояние финансовых запасов, а также источники, покрывающие их;
- относительные показатели предоставляют аналитикам основу для исследования (рисунок 11.11).

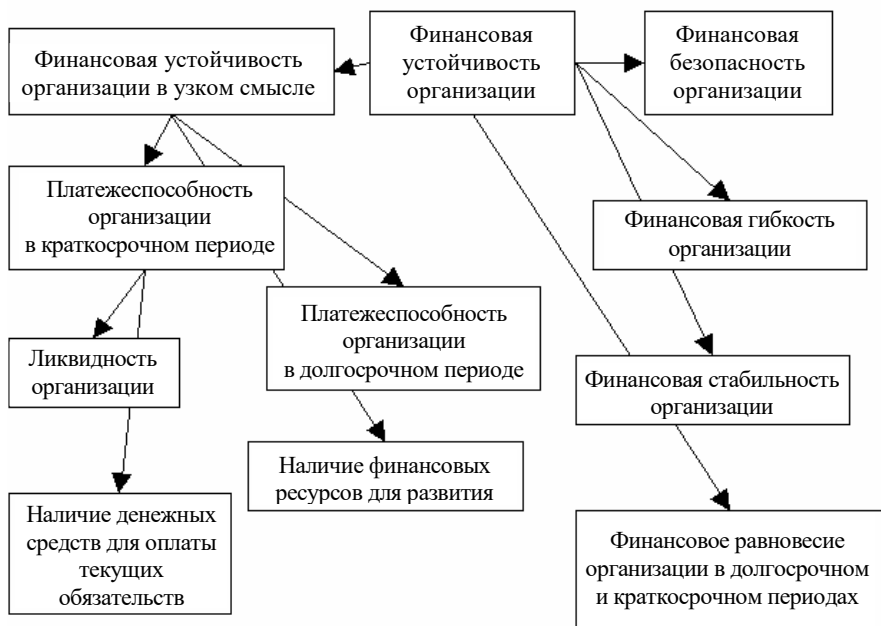


Рисунок 11.10 – Характеристика финансовой устойчивости

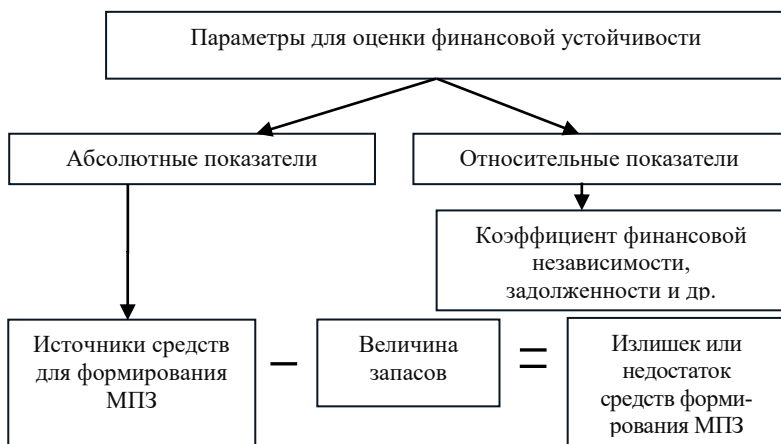


Рисунок 11.11 – Абсолютные и относительные показатели

В составе относительных показателей выделяют систему коэффициентов, позволяющих дать оценку финансовой устойчивости (таблица 11.7).

В составе системы коэффициентов выделяют коэффициент капитализации или как еще данный показатель можно назвать – плечо финансового рычага. В обеспечении финансовой устойчивости организации большое значение имеет соблюдение равновесия между ее собственными и заемными средствами. Финансовый риск в этом соотношении возникает не одновременно, он выявляется на вершине той пирамиды кредитных обязательств, которую организация строит в течение длительного времени, не заботясь о финансовых последствиях.

В результате наступает момент, когда процентные платежи за заимствованные средства поглощают заработанную прибыль, а финансовое состояние организации приближается к банкротству. Поэтому под постоянным контролем финансового менеджера должно находиться соотношение прибыли до уплаты процентов и налогов к сумме процентов за кредит.

Увеличение доли заемных средств в источниках образования активов организации является признаком усиления ее финансовой неустойчивости и повышения степени финансовых рисков. Поэтому особенно тщательно анализируются состав и удельный вес просроченных финансовых обязательств. Для этого рассчитывается коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств, характеризующий способность организации рассчитаться по ним путем реализации активов.

Коэффициент обеспечения просроченных финансовых обязательств активами рассчитывается как отношение просроченных финансовых обязательств организации (просроченная долгосрочная и краткосрочная кредиторская задолженность) к общей стоимости активов (валюта бухгалтерского баланса).

Таблица 11.7 – Основные относительные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Формула		Допустимое ограничение	Комментарии
	Текстовый вид	По строкам БО		
1 Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	$k_1 = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$	$k_1 = \frac{\text{стр. 500} + \text{стр. 600}}{\text{стр. 400}}$	$k_1 \leq 1,0$	Показывает, сколько заёмных средств привлёк бизнес на 1 рубль собственных средств в активах
2 Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$k_2 = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Долгосрочные активы}}{\text{Краткосрочные активы}}$	$k_2 = \frac{\text{стр. 400} + \text{стр. 590}}{\text{стр. 800}}$	$\min k_2 = 0,05$ $\max k_2 \geq 0,5$	Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счёт собственных источников
3 Коэффициент финансовой независимости (коэффициент финансовой автономии)	$k_3 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$	$k_3 = \frac{\text{стр. 490}}{\text{стр. 700}}$	$0,4 \leq k_3 \leq 0,6$	Показывает удельный вес собственных средств в общем объёме источников финансирования бизнеса
4 Коэффициент финансирования	$k_4 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$	$k_4 = \frac{\text{стр. 400}}{\text{стр. 590} + \text{стр. 600}}$	$k_4 > 2$	Показывает, какая часть деятельности финансируется за счёт собственных, а какая – за счёт заёмных средств
5 Коэффициент финансовой устойчивости	$k_5 = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}$	$k_5 = \frac{\text{стр. 490} + \text{стр. 590}}{\text{стр. 700}}$	$k_5 \geq 0,6$	Показывает удельный вес активов, финансируется за счёт устойчивых источников

В обеспечении финансовой устойчивости организации большое значение имеет соблюдение равновесия между ее собственными и заемными средствами. Финансовый риск в этом соотношении возникает не единовременно, он выявляется на вершине той пирамиды кредитных обязательств, которую организация строит в течение длительного времени, не заботясь о финансовых последствиях. В результате наступает момент, когда процентные платежи за заимствованные средства поглощают заработанную прибыль, а финансовое состояние организации приближается к банкротству. Поэтому под постоянным контролем финансового менеджера должно находиться соотношение прибыли до уплаты процентов и налогов к сумме процентов за кредит.

В ряде случаев целесообразно принять другие решения по укреплению финансовой устойчивости:

- снизить текущие финансовые потребности;
- снизить дебиторскую задолженность за счет совершенствования системы расчетов с применением векселей, факторинга;
- снизить удельный вес сомнительных партнеров, допускающих несвоевременные расчеты;
- улучшить работу коммерческих и финансовых служб, прекратить продажи ненадежным покупателям;
- увеличить устойчивую кредиторскую задолженность, удлинив договорные сроки расчетов с поставщиками за крупные партии сырья и материалов при заинтересованности последних в сохранении торговых отношений с выгодным покупателем.

11.6 Анализ деловой активности и доходности

Информационной базой для анализа деловой активности традиционно является бухгалтерская (финансовая) отчетность организации. Для целей внутреннего анализа могут также использоваться данные синтетического и аналитического учета.

Анализ деловой активности организации заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов (показателей) оборачиваемости.

Коэффициенты оборачиваемости показывают, сколько раз за анализируемый период оборачиваются те или иные активы организации.

Показатели оборачиваемости краткосрочных активов и методика их расчета представлены в таблице 11.8.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала:

$$КО_{ск} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции (работ, услуг)}}{\text{Среднегодовая величина источников собственных средств}}.$$

((стр. 490 гр. 3 + стр. 490 гр. 4) / 2)

Таблица 11.8 – Показатели оборачиваемости краткосрочных активов и методика их расчета

Показатель	Методика расчета	Экономическая интерпретация
1 Оборачиваемость, в днях: 1.1 краткосрочных активов	$\frac{\overline{КА}}{\overline{В}}$ Д, где $\overline{КА}$ – средняя стоимость краткосрочных активов за период; В – выручка от реализации продукции, работ, услуг; Д – количество дней в периоде	Характеризует продолжительность одного оборота краткосрочных активов в днях
1.2 запасов	$\frac{\overline{З}}{\overline{СБ}}$ Д, где $\overline{З}$ – средняя стоимость запасов за период; СБ – себестоимость реализованной продукции	Характеризует продолжительность одного оборота запасов в днях
1.3 денежных средств и их эквивалентов	$\frac{\overline{ДС}}{\overline{В}}$ Д, где $\overline{ДС}$ – денежные средства и их эквиваленты за период	Характеризует продолжительность одного оборота денежных средств и их эквивалентов в днях
1.4 краткосрочной дебиторской задолженности	$\frac{\overline{КДЗ}}{\overline{В}}$ Д, где $\overline{КДЗ}$ – средняя стоимость краткосрочной дебиторской задолженности за период	Характеризует продолжительность одного оборота краткосрочной дебиторской задолженности в днях
2 Оборачиваемость, в количестве оборотов (раз): 2.1 краткосрочных активов	$В / \frac{КА_{н} + КА_{к}}{2}$, где $КА_{н}$, $КА_{к}$ – стоимость краткосрочных активов соответственно на начало и конец периода	Характеризует количество оборотов краткосрочных активов
2.2 запасов	$СБ / \frac{З_{н} + З_{к}}{2}$, где $З_{н}$, $З_{к}$ – стоимость запасов соответственно на начало и конец периода	Характеризует количество оборотов, совершаемых средствами, вложенными в запасы и затраты
2.3 денежных средств и их эквивалентов	$В / \frac{ДС_{н} + ДС_{к}}{2}$, где $ДС_{н}$, $ДС_{к}$ – денежные средства и их эквиваленты соответственно на начало и конец периода	Характеризует количество оборотов денежных средств и их эквивалентов

Окончание таблицы 11.8

Показатель	Методика расчета	Экономическая интерпретация
2.4 кратко-срочной дебиторской задолженности	$V / \frac{КДЗ_{н} + КДЗ_{к}}{2}$, где КДЗ _н , КДЗ _к – краткосрочная дебиторская задолженность соответственно на начало и конец периода	Характеризует количество оборотов, совершаемых средствами, вложенными в краткосрочную дебиторскую задолженность

Фондоотдача основных средств и прочих долгосрочных активов:

$$FO_{ва} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции (работ, услуг)}}{\text{Среднегодовая величина основных средств и прочих долгосрочных активов}} \\ ((\text{стр. 190 гр. 3} + \text{стр. 190 гр. 4}) / 2)$$

Для оценки **доходности работы организаций** используются абсолютные и относительные показатели. Абсолютный показатель доходности – это сумма прибыли и доходов. Относительный показатель – уровень рентабельности. Практика хозяйствующих субъектов показывает, что в большей степени используется рентабельность, так как она отражает соотношение эффекта от хозяйственной деятельности и издержек, на основе которых этот эффект получен.

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

При исчислении рентабельности прибыль сопоставляется (рисунок 11.12): с потребленными ресурсами; вложенным капиталом; выручкой от реализации продукции (работ, услуг).

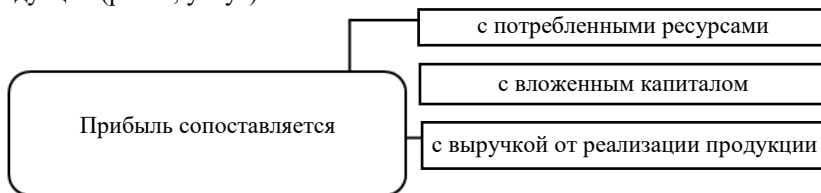


Рисунок 11.12 – Показатели, используемые для расчета рентабельности

В первом случае рентабельность (R_c) рассчитывается как процентное отношение прибыли от реализации продукции, работ, услуг (Π) к затратам на производство и реализацию продукции (работ, услуг) (C)

$$R_c = \frac{\Pi \cdot 100 \%}{C}.$$

Данный показатель используется для оценки уровня эффекта (доходности) от совокупности всех произведенных затрат на выпуск товарной продукции, а также для сравнения эффекта от выпуска каждого конкретного изделия.

Во втором случае полученная чистая прибыль сопоставляется с вложенным в производство капиталом – основным (K_o) и оборотным ($K_{об}$). Показатель общей рентабельности (R_k) рассчитывается в целом по организации:

$$R_k = \frac{\Pi \cdot 100 \%}{K_o + K_{об}}.$$

В третьем варианте рентабельность продаж (R_b) рассчитывается как процентное соотношение прибыли от реализации продукции (Π_p) и полученной выручки от реализации (B):

$$R_b = \frac{\Pi_p \cdot 100 \%}{B}.$$

В мировой практике признано, что этот показатель более реально характеризует результативность бизнеса, чем традиционный для нашей экономики показатель рентабельности продукции (отношение прибыли к себестоимости). Действительно, изменения себестоимости уже нашли отражение в прибыли, поэтому сопоставление этих двух взаимосвязанных показателей, хотя и познавательно, но недостаточно продуктивно.

Динамика рентабельности продаж даже в условиях инфляции отражает реальную картину эффективности, так как инфляционная составляющая присутствует одновременно и в числителе, и в знаменателе показателя.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли организаций. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния организации. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

11.7 Экономическая несостоятельность организации и банкротство

Процесс перестройки экономики весьма сложен и проходит безболезненно. Под воздействием множества внешних и внутренних факторов ряд белорусских организаций оказался неплатежеспособным. Их кризисное состояние усугубляется запредельной изношенностью основных средств и невозможностью в связи с этим обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции и рентабельную работу. Такие организации стали обузой для национальной экономики, т. е. банкротами.

Слово «банкротство» происходит от итальянского слова *banca rotta* и означает долговую несостоятельность, отказ предпринимателя платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств, финансовый крах, разорение. *Banca rotta* дословно переводится как «сломанная, разбитая скамья, прилавок, стол», а возникновение такого понятия связывают с тем, что в средневековой Италии кредиторы крушили «рабочие места» оказавшихся не в состоянии выплачивать долги менял, банкиров или торговцев.

Систематизирующим правовым актом, регулирующим процедуру банкротства, является Закон Республики Беларусь от 13.12.2022 № 227-3 «Об урегулировании неплатежеспособности».

Банкротство – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией должника – юридического лица, прекращением деятельности должника – индивидуального предпринимателя (далее – решение об открытии ликвидационного производства).

Экономическая несостоятельность – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда об экономической несостоятельности с санацией должника (далее – решение о санации).

Понятие «несостоятельность (банкротство)» указывает на неспособность удовлетворения требований кредиторов по оплате товаров, работ и услуг, отсутствие на расчетном счете денежных средств, необходимых для уплаты налогов, обязательных страховых взносов и иных аналогичных сумм.

Не во всех случаях наличие кредиторской задолженности свидетельствует о признании организации-должника банкротом. Обычно во внимание принимается лишь такая сумма задолженности, которая превышает стоимость имущества должника.

Во всем цивилизованном мире государство принимает на себя функции регулирования экономических отношений в случаях банкротства хозяйствующих субъектов, решая при этом две задачи:

- обеспечение сохранности интересов кредиторов;
- обеспечение сохранности бизнеса.

Основной формой борьбы с экономической несостоятельностью организаций признается их досудебное оздоровление. Для этого на руководителей и учредителей организаций, а также на государственные органы управления возлагаются обязанности своевременно принимать меры по предупреждению экономической несостоятельности.

Таковыми мерами могут быть:

- изменение структуры и состава органов управления юридических лиц и иных организаций;
- взыскание дебиторской задолженности;
- выделение бюджетных средств для погашения задолженности перед кредиторами, заключение кредитных договоров, погашение кредиторской задолженности за счет иных источников;
- привлечение инвестиций, в том числе иностранных;
- достижение соглашений с кредиторами о реструктуризации кредиторской задолженности, в том числе путем предоставления необходимых гарантий;
- предоставление кредитов, бюджетных ссуд, субсидий, иных видов финансовой помощи в установленном законодательством порядке и т. п.

Приведенный перечень мер по финансовому оздоровлению организаций достаточно широк и дает им реальные возможности выхода из временного экономического кризиса.

Хозяйственный суд по ходатайству должника, органов, принявших решение о проведении досудебного оздоровления, вправе установить защитный период сроком до трех лет в целях завершения досудебного оздоровления.

Процедура банкротства организации производится лишь в крайних случаях, когда достоверно обоснована невозможность или нецелесообразность проведения досудебного оздоровления. Для признания должника банкротом кредитор должен подать в хозяйственный суд заявление, предусматривающее наличие для этой процедуры в совокупности оснований:

- наличие у кредитора достоверных, документально подтвержденных сведений о неплатежеспособности должника, имеющей или приобретающей устойчивый характер;

- предъявление кредитором доказательств применения к должнику принудительного исполнения, не произведенного в течение шести месяцев, а для сельскохозяйственных организаций – в течение 12 месяцев либо сведений об отсутствии у должника имущества, достаточного для удовлетворения предъявленных к нему требований;

- установление минимального размера суммы задолженности перед кредитором по обязательным платежам, необходимой для подачи заявления о банкротстве. Для обычных организаций это 100 и более базовых величин. Для градообразующей или приравненной к ней организации, государственной организации (организацией с долей государства) – в размере 3000 и более базовых величин. Наличие задолженности по денежным обязательствам в размере 500 и более базовых величин, для градообразующей или приравненной к ней организации, государственной организации (организацией с долей государства) – в размере 30 000 и более базовых величин.

Требование наличия в совокупности всех трех факторов для возбуждения дела о банкротстве позволяет избежать массового его характера и нацеливает руководство на активную работу по санации, восстановлению эффективной деятельности и платежеспособности организаций.

Процесс объявления организации банкротом включает в себя три основные стадии:

- организация признается неплатежеспособной на основе выявления неудовлетворительной структуры баланса. Директор организации отстраняется от работы по решению органа, уполномоченного принимать такое решение. При смещении директора назначается управляющий, имеющий четкие права и обязанности;

- к должнику-организации могут быть применены реорганизационные или ликвидационные процедуры, а также мировое соглашение. Реорганизационные процедуры включают внешнее управление имуществом должника

и санацию, т. е. оздоровление организации-должника в результате оказания ей финансовой помощи собственником, кредиторами и иными лицами. Мировое соглашение между должником и кредиторами может быть достигнуто по поводу отсрочки (рассрочки) причитающихся кредиторам платежей или скидок с долгов;

– организация объявляется банкротом после признания факта о несостоятельности хозяйственным судом.

Критерии риска банкротства утверждены постановлением Министерством экономики Республики Беларусь и Министерством финансов Республики Беларусь от 07.08.2023 № 16/46 «Об оценке степени риска наступления банкротства»:

– коэффициент обеспеченности обязательств имуществом (K1) отражает соотношение обязательств субъекта хозяйствования и его имущества:

$$K1 = \frac{\text{Общая сумма обязательств}}{\text{Общая стоимость имущества}}.$$

– коэффициент просроченных обязательств (K2) отражает соотношение обязательств субъекта хозяйствования и его имущества:

$$K2 = \frac{\text{Сумма просроченных обязательств}}{\text{Общая сумма обязательств}}.$$

Критерии степени риска банкротства представлены в таблице 11.9.

Таблица 11.9 – Степени риска банкротства

Степени риска банкротства	Показатели	
	Коэффициент обеспеченности обязательств имуществом (K1)	Коэффициент просроченных обязательств (K2)
Низкая	$K1 \leq 0,50$	$K2 \leq 0,20$
	$0,50 < K1 \leq 0,70$	$K2 \leq 0,10$
	$0,70 < K1 \leq 0,90$	$K2 \leq 0,01$
Средняя	$K1 \leq 0,50$	$0,20 < K2$
	$0,50 < K1 \leq 0,70$	$0,10 < K2 \leq 0,20$
	$0,70 < K1 \leq 0,9$	$0,01 < K2 \leq 0,10$
	$0,90 < K1$	$K2 \leq 0,01$
Высокая	$0,50 < K1 \leq 0,70$	$0,20 < K2$
	$0,70 < K1 \leq 0,90$	$0,10 < K2 \leq 0,20$
	$0,90 < K1$	$0,01 < K2 \leq 0,10$
Критическая	$0,70 < K1 \leq 0,90$	$0,20 < K2$
	$0,90 < K1$	$0,10 < K2$

Официально организация может считаться банкротом только при наличии решения хозяйственного суда.

Вступившее в законную силу определение суда о завершении ликвидационного производства является основанием для внесения записи об исключении должника из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Со дня внесения записи об исключении должника из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей полномочия управляющего прекращаются, ликвидационное производство считается завершенным, должник-юридическое лицо – ликвидированным, должник-индивидуальный предприниматель – прекратившим свою деятельность.

12 ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТА

12.1 Прогнозирование финансовых показателей: понятие, основные методы, этапы

Планирование и прогнозирование – это важнейшие элементы управления экономическими и социальными процессами.

Они используются в основном для предопределения рациональных пропорций в развитии экономики, изменений в конкретном периоде темпов роста отдельных отраслей, звеньев хозяйства, культуры.

Однако эти показатели не тождественны. Планирование и прогнозирование – это разные понятия. Первое предполагает установку показателей, к достижению которых должна стремиться компания, а прогнозирование – это предположение значений результатов деятельности организации.

Любая компания, которая заботится о своем финансовом состоянии и пытается приумножить чистую прибыль, проводит процедуру по финансовому прогнозированию дальнейшей деятельности. Подобная операция также реализуется и при определении эффективности бизнес-проектов.

Таким образом, *финансовое прогнозирование* представляет собой совокупность методов, при помощи которых определяются основные экономические показатели эффективности будущей деятельности организации. От правильности проведения анализа напрямую зависит продуктивность работы организации.

Основной целью прогнозирования называют оценку будущего финансового положения организации. Для ее реализации процесс планирования выполняет следующие задачи:

- расчет экономических показателей, характеризующих работу организации;
- оценку будущих результатов деятельности организации;
- определение уровня конкурентоспособности;
- расчет срока окупаемости вложений и будущей доходности;
- выявление факторов, влияющих на образование тех или иных показателей;
- оценку будущих рисков;
- иные задачи.

Результаты прогнозирования напрямую зависят от применения в ходе анализа всех факторов, которые могут повлиять на результаты. Если аналитик не учел какой-либо показатель, исследование можно считать малоэффективным.

Финансовое прогнозирование выполняется различными методами. При этом применяются не все приемы, а некоторые из существующих – наиболее оптимальные для организации. Методика отбора вариантов расчета основывается на отраслевом и периодичном принципах. То есть, вид используемых в ходе исследования приемов напрямую зависит от того, на какой срок составляется прогноз, а также от отрасли, в которой работает организация.

Методы финансового прогнозирования делят на долгосрочные и краткосрочные. Первые применяют в том случае, если анализ производится из расчета на период более года. Краткосрочные приемы используются для прогноза будущей деятельности организации на срок до 12 месяцев.

Краткосрочные методы финансового прогнозирования – это приемы, используемые в ходе исследования будущих результатов деятельности организации за период, равный году или отрезку времени менее одного года. На практике применяют методы, приведенные на рисунке 12.1.



Рисунок 12.1 – Методы краткосрочного финансового прогнозирования

При осуществлении финансового прогнозирования, прежде всего, используется анализ, построенный на методе оценок экспертов в определенной области. Данный прием называется методом экспертной оценки. Его реализация осуществляется путем проведения анализа деятельности организации специалистом и выявления факторов, которые могут повлиять на результаты. В дальнейшем показатели исследования оцениваются на основании мнений экспертов об изменениях на рынке.

Продуктивным методом анализа считается проведение опросов. На основании мнений потенциальных клиентов аналитики делают выводы об уровне спроса, продаж, а соответственно, и доходности организации.

Немаловажное значение при прогнозировании будущей деятельности имеет следующий метод – исследование информации. Однако данный прием считается малоэффективным, так как не все данные, которые оцениваются в ходе исследования, достоверны, а некоторые тенденции могут резко меняться.

Сравнительный вариант исследования может реализовываться по двум направлениям. Разрешено сопоставлять результаты деятельности организа-

ции с ее показателями прошлого периода, а также с работой аналогичных организаций.

Метод прямого счета – данный вариант применяют в совокупности с другими приемами. Главное его отличие – в том, что он способен дать не качественную характеристику будущих показателей, а количественную.

К долгосрочным методам прогнозирования финансовой деятельности организации относят приемы, которые помогают предположить значение основных экономических показателей за длительный промежуток времени. К долгосрочным приемам прогнозирования относят: экстраполяцию; дисконтирование; моделирование, метод экспертных оценок (таблица 12.1).

Таблица 12.1 – Методы долгосрочного прогнозирования

Метод	Описание	Применение
Экстраполяция	Анализ проводится путем оценки прошлых показателей работы организации и сопоставления их с тенденциями	Можно использовать лишь для организаций, осуществляющих деятельность в стабильных отраслях экономики
Дисконтирование	Исследование реализуется путем приведения будущих показателей к стоимости настоящего периода	Считается универсальным приемом и может применяться практически для всех организаций
Моделирование	Оценка проводится при помощи построения математической модели на основании двух или более переменных	Закрывать модель возможно только в том случае, если заданы определенные ограничения
Экспертная оценка	Анализ деятельности организации экспертом и выявление факторов, которые могут повлиять на результаты	Проводится профессиональным аналитиком

Надежность результатов финансовых прогнозов основана на точных данных бухгалтерского учета, которые получены методами финансового анализа. Финансовое прогнозирование позволяет улучшить управление организацией через координацию всех факторов производства и реализации, а также взаимосвязи деятельности всех отделов. Прогноз финансовых показателей применяется при составлении бизнес-планов. Специалисты финансового подразделения или финансовые аналитики должны обладать умением соизмерять уровень неопределенности с имеющимися ресурсами для ее преодоления.

Основная задача финансового прогнозирования – это разработка полного комплекса финансовых показателей и параметров, которые позволяют определять альтернативы развития финансового состояния организации на основе намечившихся тенденций. Прогнозирование финансовых показателей – это основа для финансового планирования и бюджетирования, т. е. составления стратегических, текущих и оперативных планов и бюджетов. Начинается процесс финансового прогнозирования с прогноза продаж и расходов, а заканчивается определением потребности во внешнем финансировании.

Финансовый прогноз организации представляет собой сложную процедуру, которая делится на три крупных этапа (рисунок 12.2).

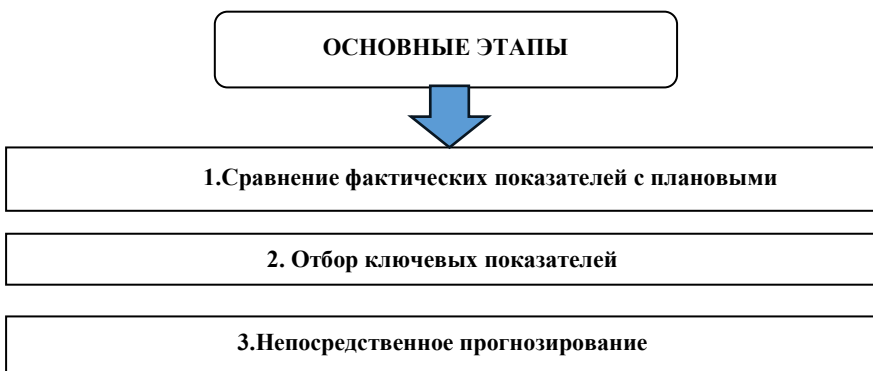


Рисунок 12.2 – Этапы финансового прогнозирования

На первом этапе прежде всего аналитик сравнивает фактические показатели деятельности организации с плановыми, а также определяет эффективность выполнения плана. Таким образом, можно понять, подойдут ли используемые в прошлом периоде методы для прогнозирования в будущем.

Второй этап связан с отбором ключевых показателей эффективности деятельности организации, которые будут участвовать в прогнозе.

Только после того, как исследована работа организации прошлого периода и определены основные элементы анализа, можно приступить непосредственно к прогнозированию.

Следует отметить, что на первом этапе важным является прогнозирование финансовых показателей, которое осуществляется следующим образом:

- определение целевых ориентиров, которые необходимо достичь в прогнозном периоде и которым должно соответствовать будущее финансовое состояние организации;
- планирование и организация мероприятий по достижению целевых ориентиров;

- формирование системы прогнозной информации о будущем финансовом состоянии организации (расчет значений прогнозных финансовых показателей);

- проведение оценки прогнозного финансового состояния организации посредством использования методов финансового анализа.

Результатом работы аналитика будет отчет, содержащий расчеты экономических показателей, рекомендации по их достижению. В отчетной работе также будут отражены основные риски и возможные пути, как их избежать.

12.2 Финансовое планирование: понятие, методы, принципы

В условиях рыночной экономики планирование занимает важное место в системе внутрифирменного управления.

Планирование представляет собой процесс разработки, обоснования, организации выполнения и контроля за выполнением планов. Это непрерывный процесс определения целей и способов их достижения, а также оценки возможного влияния принимаемых решений на конечные результаты деятельности организации. Оно создает основу для четкой, слаженной работы всех структурных подразделений, позволяет выработать комплекс средств и методов, обеспечивающих разработку и внедрение рыночных методов хозяйствования.

Финансовое планирование – это разновидность управленческой деятельности, направленной на определение требуемого объема финансовых ресурсов, их оптимальное распределение и эффективное использование. Финансовое планирование представляет собой процесс обоснования движения финансовых ресурсов и капитала.

Объектами финансового планирования являются финансовые ресурсы, капитал, денежные средства и непосредственно финансовая деятельность.

В ходе финансового планирования решаются следующие задачи:

- обеспечение денежными средствами планируемых затрат по всем видам деятельности и сбалансированности материальных, трудовых и финансовых ресурсов;

- установление оптимальных пропорций в распределении финансовых ресурсов;

- обеспечение финансовой устойчивости организации.

Финансовое планирование имеет большое значение для деятельности организации:

- в процессе финансового планирования соизмеряются доходы и затраты, в процессе их корректировки достигается материально-финансовая сбалансированность;

- все статьи финансового плана связаны с экономическими показателями и разделами бизнес-плана: производство продукции и услуг, научно-техническое развитие и др.;

– в процессе финансового планирования создаются условия для своевременного выполнения обязательств перед бюджетом, социальными фондами, банками и другими кредиторами, что позволяет организации защитить себя от штрафных санкций.

Систему финансового планирования в организации можно разделить на три составляющие:

- 1 Разработка финансовой стратегии организации.
- 2 Текущее финансовое планирование (1 год).
- 3 Оперативное финансовое планирование (менее 1 года).

Финансовое планирование в организациях осуществляется поэтапно и включает в себя несколько этапов:

– анализ источников финансирования и инвестиционных альтернатив, которыми организация может воспользоваться;

– проецирование в будущее последствий сегодняшних решений с тем, чтобы избежать неожиданностей и понять связь между настоящими и будущими решениями – составление основных прогнозных документов (прогноз баланса, прогноз отчета о прибылях и убытках, прогноз движения денежных средств);

– принятие решения по выбору инвестиционных проектов (именно эти решения и включаются в окончательный финансовый план) – составление текущих финансовых планов (на предстоящий год с разбивкой по кварталам); оперативное финансовое планирование;

– контроль за ходом выполнения разработанных финансовых планов (мониторинг текущей финансовой деятельности).

Планирование является процессом, основная задача которого заключается в определении объемов поступающих финансовых ресурсов (прибыль, амортизацию и др.), а также анализе их распределения и направления использования в рассматриваемом периоде. Итогом процесса планирования является разработка планов.

Финансовое планирование осуществляется с применением специальных методов. Методы планирования – это конкретные способы и приемы плановых расчетов. К таким методам относят расчетно-аналитический, нормативный, балансовый, метод коэффициентов, оптимизации плановых решений, экономико-математического моделирования и др.

Расчетно-аналитический метод – один из наиболее используемых в рыночной экономике методов планирования финансовых показателей. Финансовые показатели рассчитываются на основе анализа достигнутых величин показателей за прошлый период, индексов их развития и экспертных оценок этого развития в плановом периоде.

Содержание *нормативного метода* планирования финансовых показателей состоит в том, что на базе заранее установленных норм и нормативов определяют потребность организации в финансовых ресурсах и источниках

их образования. Преимуществом данного метода планирования является простота и доступность.

Балансовый метод представляет собой совокупность способов соизмерения имеющихся ресурсов с потребностями в них, сопоставлении затрат и результатов плана. Суть его заключается в построении баланса имеющихся в наличии средств и потребности в их использовании. Методы сбалансирования финансовых планов должны базироваться на рациональных формах движения финансовых ресурсов, содействующих достижению высокого экономического или социального эффекта.

Метод коэффициентов имеет в своей основе плановые задания истекшего периода, которые корректируются исходя из прогнозов их изменения в предстоящем периоде. В качестве коэффициентов используют темпы роста объемов производства и продаж, индексы цен и инфляции и др.

Метод оптимизации плановых решений сводится к составлению нескольких вариантов плановых расчетов с тем, чтобы выбрать из них наиболее оптимальный вариант. При выборе наиболее оптимального варианта могут применяться следующие критерии:

- максимальная рентабельность вложенного капитала;
- максимальное значение прибыли;
- максимальная оборачиваемость капитала;
- оптимальное соотношение заемных и собственных средств организации;
- минимальное значение приведенных затрат и т. д.

Экономико-математическое моделирование в финансовом планировании заключается в том, что оно позволяет определить количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, влияющими на их величину. Данную взаимосвязь выражают через экономико-математическую модель, которая представляет собой точное описание экономических процессов с помощью математических символов и приемов: уравнений, неравенств, графиков, таблиц.

Использование тех или иных методов зависит от целей и задач планирования, исходной информации, нормативной базы и продолжительности планового периода, программного обеспечения. При этом ни один из рассматриваемых методов не применяется в планировании в чистом виде. Методы финансового планирования корректны тогда, когда они применяются изолированно и дополняют друг друга.

Главной задачей планирования является обеспечение успешного функционирования и развития организации. В этом заинтересованы все субъекты рыночной экономики. Это, прежде всего, акционеры или собственники имущества (увеличивается их капитал), работники организации (повышаются их доходы), государство (обеспечиваются поступления в бюджет), организации – поставщики материалов и комплектующих (развивается их бизнес), банки (своевременное погашение кредитов). Основные принципы планирования приведены далее.

Принцип единства предполагает разработку общего или сводного плана развития организации. Единство планов предполагает общность экономических целей и взаимодействие различных подразделений организации на горизонтальном и вертикальном уровнях управления. Внутрипроизводственное планирование является по своему назначению основой соблюдения единства планов на уровне организации.

Принцип участия показывает активное воздействие персонала на процесс планирования. Он предполагает, что никто не может планировать эффективно для кого-то другого. Лучше планировать для себя – не важно, насколько плохо, чем быть планируемым другими – не важно, насколько хорошо. Смысл этого: увеличивать свои желания и способности удовлетворять потребности как собственные, так и чужие. Планирование другими не может увеличить эти желания и способности, только собственное планирование дает такую возможность. Оно должно быть столь же радостным, сколь производительным. При этом главная задача профессиональных плановиков состоит в стимулировании и облегчении планирования другими для себя. Экономисты-менеджеры должны обеспечивать мотивы, информацию, знание, понимание, мудрость и воображение, необходимые остальным категориям персонала, чтобы планировать для себя.

Принцип непрерывности предполагает сочетание и преемственность стратегических, тактических и текущих планов. В организационном отношении это означает непрерывность самого процесса планирования, а также их увязку по принципу прямой и обратной связи. Стратегический план служит основой для разработки тактического плана, на базе которого разрабатывается текущий план. Анализ выполнения текущего плана используется для корректировки стратегического плана.

Гибкость означает, что система планирования должна быстро приспосабливаться к изменениям внутренней и внешней среды организации. Это достигается путем разработки разных вариантов планов: минимальных, максимальных и оптимальных.

Принцип гибкости планов тесно связан с непрерывностью планирования и предполагает возможность корректировки установленных показателей и координации планово-экономической деятельности организации. Постоянные изменения в технике, технологии и организации производства приводят обычно к снижению расхода запланированных ресурсов и к необходимости уточнения первоначальных планов.

В условиях рынка возможны также значительные колебания спроса, изменения действующих цен и тарифов, которые тоже ведут к соответствующим поправкам в различных планах. Поэтому все планы, как это принято в мировой практике, должны содержать резервы, именуемые иначе надбавками «безопасности». При соблюдении этого требования необходимо также планировать величину таких резервов, ибо их необоснованное применение сказывается на результатах планирования.

12.3 Характеристика стратегического планирования.

Стратегические финансовые цели

Стратегическое планирование – процесс выбора долговременных целей организации и наилучшего способа их достижения.

Стратегическое планирование является важным элементом финансового планирования, выступает как отдельная целостная система и представляет собой:

1 Процесс моделирования будущего в соответствии с определенными целями и концепции долговременного развития.

2 Управленческий процесс создания и реализации стратегии в соответствии с потенциальными возможностями организации и условиями внешней среды.

3 Адаптивный процесс, в результате которого происходят регулярные корректировки решений, оформленные в виде планов и программ с учетом возникающих изменений.

В современных условиях стратегическое финансовое планирование охватывает период от 1 года до 3 лет. Однако такой временной интервал условен и зависит от динамики макроэкономических процессов; тенденции развития отечественного финансового рынка (с учетом зависимости от мировых финансовых рынков); отраслевой принадлежности организации и специфики ее производственной деятельности.

В рамках стратегического планирования выделяются 4 типа целей:

1) рыночные (какой сегмент рынка товаров и услуг планируется охватить, каковы приоритеты в производственной и коммерческой деятельности организации);

2) производственные (какие структура производства и технология обеспечат выпуск продукции необходимого объема и качества);

3) финансово-экономические (каковы основные источники финансирования и прогнозируемые финансовые результаты выбираемой стратегии);

4) социальные (в какой мере деятельность организация обеспечит удовлетворение определенных социальных потребностей общества в целом или определенных его слоев).

Стратегическое финансовое планирование включает разработку финансовой стратегии организации и прогнозирование финансовой деятельности.

Финансовая стратегия должна быть согласована с целями и направлениями, сформулированными общей стратегией. В свою очередь финансовая стратегия оказывает влияние на общую стратегию организации. Изменение ситуации на финансовом рынке влечет за собой корректировку финансовой, а затем и общей стратегии развития хозяйствующего субъекта.

На основе финансовой стратегии определяется финансовая политика, которая служит общим ориентиром при принятии всех финансовых реше-

ний организации по конкретным направлениям деятельности: налоговой, амортизационной, дивидендной, эмиссионной и т. д. Принятая финансовая политика определяет и все управленческие решения. Например, политика финансирования создания нового продукта за счет использования собственного капитала должна базироваться на реинвестировании всей полученной чистой прибыли только в данную разработку.

Процесс стратегического планирования в организации включает этапы, приведенные на рисунке 12.3.

Каждая организация ставит перед собой определенные стратегические финансовые цели. В масштабах всей организации применяются обычно два типа оценки работы – финансовые результаты и стратегические результаты, причем решающая роль отводится первым. Реализация стратегического видения без достаточного уровня прибыльности ставит под угрозу благополучие и само существование организации. Ни акционеры, ни инвесторы не станут вкладывать средства в убыточную организацию. Однако при всей важности финансовых показателей только их недостаточно. Менеджеры должны пристально следить за стратегическим положением организации – ее конкурентоспособностью и позицией в отрасли в долгосрочной перспективе. Если организация не повышает свою конкурентоспособность и не укрепляет свое положение на рынке, ее достижения и финансовая стабильность весьма сомнительны. Для достижения желательного финансового и стратегического положения менеджеры должны определить цели по обоим направлениям.



Рисунок 12.3 – Этапы стратегического планирования

Финансовые цели – это финансовые результаты и итоги деятельности, запланированные менеджерами, а также рост доходов, уровень окупаемости инвестиций, рост дивидендов, рост курса акций, достаточное поступление наличности, кредитоспособность. Стратегические цели связаны с повыше-

нием конкурентоспособности и улучшением положения на рынке и могут формулироваться, например, как увеличение доли рынка; опережение конкурентов по качеству продукции, уровню обслуживания клиентов, инновационным разработкам, издержкам; улучшение репутации организации; улучшение положения на международном рынке; лидерство в технологической сфере; использование перспективных маркетинговых возможностей. В идеале борьба за стратегические цели способствует достижению хороших финансовых результатов.

Как финансовые, так и стратегические цели должны быть краткосрочными и долгосрочными. Краткосрочные цели организации – это обычно текущие улучшения и результаты; долгосрочные цели заставляют менеджеров думать о том, какие действия надо предпринять сейчас, чтобы достичь хороших результатов в будущем. При выборе между достижением краткосрочных и долгосрочных целей приоритет обычно отдается последним. Организации редко удается достичь успеха, если руководство ориентируется лишь на краткосрочные цели.

В стратегическом планировании используются различные аналитические инструменты и методы. Они были разработаны компаниями и консалтинговыми фирмами по управлению, чтобы помочь обеспечить основу для стратегического планирования. К таким инструментам относятся:

- *анализ ВРЕДИТЕЛЕЙ*, который охватывает удаленные элементы внешней среды, такие как политические, экономические, социальные и технологические;

- *сценарное планирование*, которое первоначально использовалось в армии и в последнее время используется крупными корпорациями для анализа будущих сценариев. Блок-схема представляет процесс классификации явления как сценария в традиции интуитивной логики;

- *анализ пяти сил Портера*, который рассматривает привлекательность отрасли и конкуренцию через переговорную силу покупателей и поставщиков и угрозу замещающих продуктов и новых участников рынка;

- *SWOT-анализ*, в котором рассматриваются внутренние сильные и слабые стороны относительно внешних возможностей и угроз;

- *матрица доли роста*, которая включает в себя портфельные решения о том, какие организации сохранить или продать;

- *balanced scorecards and strategy maps*, которая создает систематическую основу для измерения и контроля стратегии;

- *адаптивная оценка*, которая использует конструктивистский подход к оценке для определения результатов достижения целей, что затем поддерживает будущие упражнения по стратегическому планированию;

- *Структура VRIO*, которая определяет конкурентное преимущество продукта или услуги путем оценки четырех элементов, таких как ценность, редкость, имитируемость и организация.

12.4 Тактическое финансовое планирование

Тактическое планирование является средством реализации стратегических планов. Если основная цель стратегического планирования заключается в том, чтобы определить то, чего хочет добиться организация в перспективе, то тактическое планирование должно ответить на вопрос, как организация может достигнуть поставленной цели.

Решения организационных, производственных вопросов при тактическом планировании более конкретны, поэтому их выполнение легче контролировать.

Тактический план содержит решения по распределению ресурсов для достижения стратегических целей. В таком плане принимаются решения:

- по составу, содержанию, срокам проведения научно-исследовательских работ;

- созданию производственных мощностей;
- подготовке кадров;
- объемам продаж продукции;
- уровню и структуре производственных издержек;
- материально-техническому обеспечению производства;
- источникам финансирования.

Тактический план – это развернутая программа всей производственной, хозяйственной и социальной деятельности коллектива организации, направленная на выполнение заданий стратегического плана в наиболее полном объеме и рациональное использование материальных, трудовых, финансовых и природных ресурсов на текущий период. Он может быть реализован на практике как текущее и оперативное планирование.

Текущее планирование, являясь разновидностью процесса планирования, решает общие плановые задачи и строится на основе общих принципов планирования. В то же время у текущего планирования имеются и специфические плановые задачи:

- обеспечение сбалансированности целей и ресурсов;
- выявление резервов роста эффективности производства.

Основные методы, используемые в текущем планировании, в отличие от методов стратегического планирования – количественные, и в первую очередь, это балансовый метод, который предполагает сопоставление потребности с источниками ее покрытия. Таким образом рассчитываются баланс производственной мощности и баланс рабочего времени для последующего расчета численности работающих и фондов заработной платы; составляются план материально-технического снабжения и план капитальных вложений; планов доходов и расходов, планов денежных поступлений и платежей (итоговых финансовых результатов), для которых используется метод бюджетирования (с разработкой текущих финансовых планов).

Текущие финансовые планы определяют показатели, как правило, на ближайший год, они конкретизируют и детализируют перспективные планы, в них обеспечивается балансовая взаимоувязка доходных и расходных статей планируемого года. Обычно финансовое планирование базируется на планировании объема продаж, который определяет величину выручки, затрат и прибыли.

Система текущего планирования финансовой деятельности организации основывается на разработанной финансовой стратегии и финансовой политике по отдельным аспектам финансовой деятельности хозяйствующего субъекта. Данный вид финансового планирования заключается в разработке конкретных видов текущих финансовых планов, которые дают возможность организации определить на предстоящий период все источники финансирования ее развития, сформировать структуру доходов и затрат, обеспечить ее платежеспособность, а также определить структуру активов и капитала организации на конец планируемого периода. Текущее финансовое планирование рассматривается как составная часть перспективного плана и представляет собой конкретизацию его показателей.

Текущее финансовое планирование организаций представлено такими формами планов, как годовой финансовый план, план движения денежных средств по видам деятельности, валютный план, кредитный план (бюджет), инвестиционный план (бюджет).

Распространенной формой текущего внутрифирменного планирования является *годовой финансовый план* организации (расчетный баланс доходов и расходов), который целесообразно строить по трем основным разделам, приведенным в таблице 12.2.

Таблица 12.2 – Разделы годового финансового плана

Наименование раздела	Содержание информации раздела
1 Доходы и поступления средств	Показываются финансовые результаты деятельности, начисленная амортизация, ресурсы, привлекаемые на долгосрочной основе
2 Расходы и отчисления средств	Отражаются расходы на расширение и техническое перевооружение производства, увеличение оборотного капитала, социальное развитие, погашение долгосрочных банковских кредитов и займов, образование резервных фондов и другие расходы за счет чистой прибыли
3 Взаимоотношения с бюджетами, банками и внебюджетными фондами	Отражаются денежные ресурсы, возникающие из взаимоотношений

Между разделами финансового плана существует определенная взаимосвязь. Итог первого раздела плюс ассигнования из бюджета должен быть равен итогу второго раздела плюс платежи в бюджет.

План движения денежных средств по видам деятельности позволяет заранее предусмотреть меры по привлечению денежных средств или сокращению расходов в случае появления дефицита наличности (отсутствия свободных денежных средств на промежуточные даты в рамках планируемого периода). Этот план рекомендуется составлять на год с поквартальной, а при необходимости и помесечной разбивкой.

Валютный план составляется на год с поквартальной разбивкой и отражает движение средств на текущем валютном счете банка. Основой для его составления служит предполагаемый объем валютной выручки от реализации товаров (работ, услуг) на экспорт в соответствии с заключенным контрактом, а также планируемые валютные поступления от реализации на внутреннем рынке, прочие валютные поступления и предполагаемые расходы в валюте.

Кредитный план (бюджет) составляется на квартал, полугодие, год. Он отражает получение и погашение ссуд банков как краткосрочных, так и долгосрочных, получаемых на производственные, инвестиционные, сезонные потребности и иные цели.

В инвестиционном плане (бюджете) отражают общий объем реальных инвестиций (капиталовложений), направления их расходования и источники финансирования.

Оперативное финансовое планирование является логическим продолжением текущего финансового планирования. Оно осуществляется в целях контроля за поступлением фактической выручки на расчетный счет и расходованием денежных средств организации. Оперативное финансовое планирование включает в себя составление и исполнение платежного календаря, кассового плана.

В *платежном календаре* подробно отражается оперативный денежный оборот через расчетные, текущие, валютные и другие счета организации.

Составление платежного календаря начинается с его расходной части, в которой отражаются все срочные обязательства организации по платежам. Поступления должны быть спланированы таким образом, чтобы удовлетворить все претензии к организации в установленные сроки. Оперативное финансовое планирование заключается в установлении такого соотношения между обеими частями платежного календаря, при котором обеспечивалось бы их равенство или даже некоторое превышение поступлений над платежами. Такое возможное превышение будет свидетельствовать о платежеспособности организации в будущем. Если возникает дефицит в платежных средствах, то следует пересмотреть очередность по непервоочередным платежам, скорректировать план отгрузки продукции, принять меры по ускоре-

нию расчетов и изысканию дополнительных средств. Платежный календарь позволяет контролировать расходование средств на неотложные нужды в случае возникновения финансовых затруднений. С его помощью уточняются показатели текущего финансового плана, контролируется исполнение смет затрат, расходов на реализацию, выпуск продукции и ее реализация, финансовые результаты деятельности организации.

При составлении платежного календаря финансовый отдел тесно взаимодействует с бухгалтерской службой, поскольку бухгалтерия обеспечивает сбор информации об операциях по счетам организации, об уплате налогов, о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, о расчетах с поставщиками и подрядчиками и пр.

В процессе составления платежного календаря решаются следующие задачи:

- организация учета временной стыковки денежных поступлений и предстоящих платежей организации;
- формирование информационной базы о движении денежных притоков 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 организации;
- анализ финансового рынка с позиции наиболее надежного и выгодного размещения временно свободных денежных средств организации.

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

Во многих организациях наряду с платежным календарем составляется налоговый календарь, в котором указывается, когда и какие налоги должно уплатить предприятие. Это позволяет избежать просрочек и пени.

Для планирования оборота наличных денег в организации разрабатывается *кассовый план*. Он составляется на квартал и предоставляется в обслуживающий банк. Кассовый план обеспечивает своевременное получение наличных денег в банке и контроль за их использованием. При этом вводятся нормативы остатка наличных денег в кассе (лимиты), которые при необходимости могут пересматриваться. Наличность сверх установленных лимитов должна сдаваться в обслуживающие организацию банки.

Таким образом, система тактического планирования финансовой деятельности заключается в разработке комплекса краткосрочных плановых заданий по финансовому обеспечению основных направлений хозяйствен-

ной деятельности организации. Следует отметить, что главной формой такого планового финансового задания является бюджет.

Процесс бюджетирования – это целостная система планирования, контроля и анализа на уровне организации в рамках принятой финансовой стратегии. Посредством бюджетирования реализуется текущее и оперативное финансовое планирование.

Бюджет представляет собой тактический финансовый план краткосрочного периода, разрабатываемый обычно в рамках до одного года (как правило, в рамках предстоящего квартала или месяца), отражающий расходы и поступления финансовых средств в процессе осуществления конкретных видов хозяйственной деятельности.

Он детализирует показатели текущих финансовых планов и является главным плановым документом, доводимым до центров ответственности всех типов.

В основе бюджетирования лежит делегирование финансовой ответственности по центрам ответственности. Бюджет – это двусторонний финансовый договор между администрацией организации и ее подразделениями – ЦО, в котором планируется величина доходов по всем источникам, величина всех расходов, сумма выплат и поступлений, а также активов и источников их финансирования, закрепленных за данным центром ответственности.

Разработка плановых бюджетов в организации направлена на решение двух основных задач:

- а) определение объема и состава расходов, связанных с деятельностью отдельных структурных единиц и подразделений организации;
- б) обеспечение покрытия этих расходов финансовыми ресурсами из различных источников.

Процесс бюджетирования носит непрерывный или скользящий характер. Исходя из плановых финансовых показателей, установленных на год в процессе текущего финансового планирования, заранее (до наступления планового периода) разрабатывается система квартальных бюджетов (на предстоящий квартал), а в рамках квартальных бюджетов – система месячных бюджетов (на каждый предстоящий месяц). Процесс такого скользящего бюджетирования гарантирует непрерывность функционирования системы оперативного планирования финансовой деятельности организации, закладывает прочную основу для осуществления постоянного контроля результатов этой деятельности.

12.5 Организационные методы финансового планирования: «сверху вниз», «снизу вверх», комбинированный метод

Организация финансового планирования и бюджетирования зависит от величины субъекта хозяйствования:

– в маленьких организациях не существует разделения управленческих функций, поэтому руководители имеют возможность самостоятельно вникнуть во все проблемы и оперативно решить их;

– в крупных организациях работа по составлению планов (бюджетов) должна производиться децентрализованно, так как именно на уровне подразделений собраны кадры, имеющие необходимый финансовый опыт и знания в области своих конкретных функционалов.

Практика показывает, что планирование, как правило, основывается на данных прошлого, однако стремится контролировать и определить развитие организации в будущем (перспективе). Поэтому от точности и правильности финансовых расчетов прошлого зависит надежность планирования на будущее. Любое планирование организации основывается на неполных данных. Все планы должны составляться так, чтобы их можно было в дальнейшем корректировать, и они должны быть взаимосвязаны между собой.

В сфере финансового планирования следует выделить три способа планирования (рисунок 12.4).

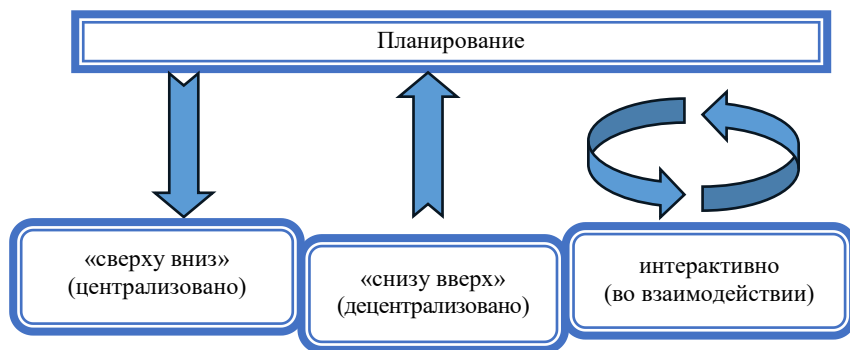


Рисунок 12.4 – Способы планирования

При первом способе (**планирование «сверху вниз» (break-down)**) финансовое планирование осуществляется **сверху вниз**. В этом случае процесс финансового планирования осуществляется исходя из плана организации, путем детализации ее показателей сверху вниз по иерархии. При этом структурные подразделения должны преобразовать поступающие к ним финансовые планы вышестоящих уровней в планы своих подразделений.

Суть метода заключается в следующем: работа по составлению бюджетов начинается «сверху», когда руководство организации определяет конкретные цели и задачи, отталкиваясь от стратегических бизнес-целей. После этого показатели в более детализированной форме доводятся до сведения всех структурных подразделений и включаются в их планы. Например:

- 1 Определяются целевые плановые показатели по прибыли.
- 2 Производится планирование общей суммы доходов и расходов.
- 3 Определяются целевые суммы доходов и расходов по направлениям бизнеса/клиентам/проектам/функционалам.

Такой подход позволяет полностью учесть стратегические цели и задачи, сократить затраты времени, а также избежать проблем, связанных с согласованием отдельных бюджетов.

При этом мотивация менеджеров нижнего и среднего звена относительно достижения целей будет слабой (так как, по сути, им навязывают эти цели), что является существенным недостатком данного подхода.

При втором способе планирование осуществляется **снизу вверх**, от низших уровней иерархии к высшим. Низшие структурные подразделения сами составляют детальные финансовые планы (бюджеты) своей работы и впоследствии эти планы интегрируются на верхних ступенях, образуя в итоге финансовый план организации. В крупных организациях используется именно такой подход – «снизу вверх» (build up).

Суть этого метода состоит в том, что руководители отделов составляют бюджеты участков, отделов, которые в дальнейшем обобщаются в единый план (бюджет). Затем руководство организации согласовывает и координирует различные бюджетные показатели. То есть:

- 1 Собирается первичная информация по расходам и доходам.
- 2 Группируется/консолидируется по функционалам/проектам/клиентам/направлениям бизнеса.
- 3 Устанавливается общая сумма доходов и расходов по бизнесу, т. е. финансовые показатели бизнеса.

Недостатком такого метода является то, что по понятным причинам очень часто плановые показатели по расходам завышаются, а по доходам занижаются, что негативно влияет на достоверность финансового плана.

На практике нецелесообразно использовать только один из вышеописанных методов. Чаще всего используется третий тип финансового планирования – **комбинированный**, или встречное планирование, которое представляет собой синтез первого и второго способов финансового планирования. Этот способ предусматривает разработку финансового плана в два этапа:

- 1 Устанавливаются целевые значения по финансовым показателям верхнего и среднего уровня (например, прибыль по бизнесу в целом и его отдельным направлениям). На первом этапе (сверху вниз) производится текущее финансовое планирование по главным целям.

- 2 Осуществляется бюджетирование доходов и расходов «снизу вверх», получается первичная информация от руководителей функционалов, менеджеров проектов, клиентских менеджеров. На втором этапе составляется финансовый план по системе детализированных показателей.

Далее планы, составленные на двух этапах, сравниваются. При необходимости, вносятся соответствующие корректировки в 1-й и/или 2-й этап. При этом в окончательные финансовые планы включаются по согласованию различных уровней наиболее удачные решения.

13 АНТИКРИЗИСНАЯ ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТА

13.1 Финансовый кризис организации как объект управления, его понятие и классификация

В условиях постоянно меняющихся факторов внешней финансовой среды и внутренних условий осуществления финансовой деятельности увеличивается вероятность периодического возникновения кризиса организации.

Общий кризис организации – это совокупность проявлений (ситуаций) или состояние в определенный момент времени, возникающее в ходе нормального ее функционирования в среде хозяйствования.

Под нормальным функционированием в этом случае необходимо понимать эффективную деятельность организации, направленную на достижение ее миссии и определенных для нее локальных целей при использовании оптимального объема ресурсов.

Кризис в организации может приобретать различные формы. Одной из таких форм является финансовый кризис организации, несущий наибольшие угрозы ее функционированию и развитию. Финансовый кризис организации представляет собой одну из наиболее серьезных форм, основными последствиями его являются:

- нарушение финансового равновесия, циклически возникающие на протяжении жизненного цикла под воздействием разнообразных факторов;
- противоречия между фактическим состоянием финансового потенциала и необходимым объемом финансовых потребностей.

В этих условиях организация формирует антикризисную финансовую стратегию своего развития.

Финансовый кризис – это вид локального кризиса в организации, который характеризует такое ее состояние, при котором падают финансовые показатели, теряется платежеспособность, растет кредиторская задолженность, появляется угроза банкротства организации.

Возможностью максимально предотвратить финансовый кризис является необходимость, в первую очередь, вовремя его идентифицировать. Для этого необходимо знать основные симптомы кризиса, к которым можно отнести:

а) рост себестоимости продукции, ведущий к падению спроса на нее. При этом ухудшается и продуктивность труда;

б) уменьшение количества клиентов, заказов, контрактов по продаже продукции;

в) нестабильность производства и работа не в полную мощь. На складах появляется больше запасов, которые дорого содержать;

г) уменьшение объема выручки;

д) ухудшение платежеспособности организации. Появляется все больше долгов (кризис ликвидности);

е) уменьшение объема денег в обороте. Уменьшается количество наличного капитала в обороте;

ж) падение цен на акции организации.

Финансовый кризис можно классифицировать по основным признакам, приведенным на рисунке 13.1.

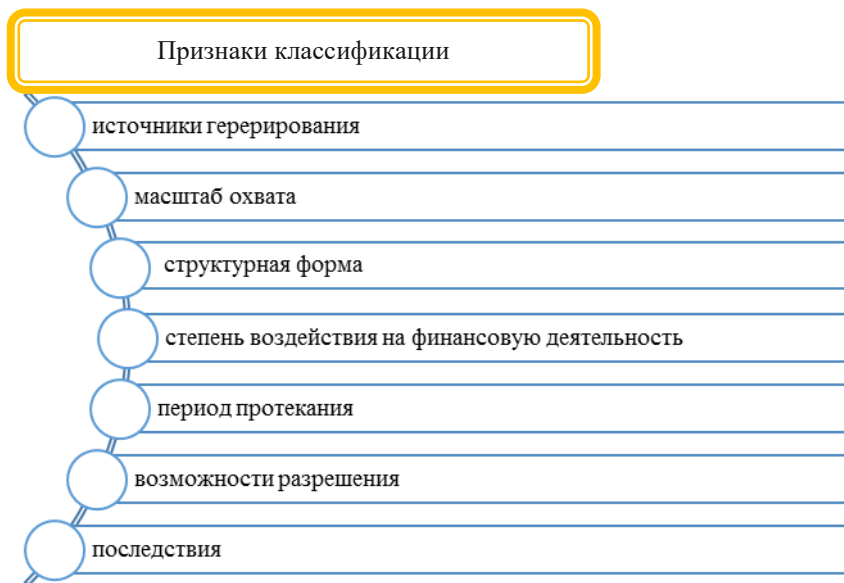


Рисунок 13.1 – Классификационные признаки финансового кризиса

По **источникам генерирования финансового** кризис подразделяется на следующие три группы:

– *генерируемый внутренними факторами*. Такими факторами могут являться неэффективный финансовый менеджмент, неправильно выбранная финансовая политика по отдельным аспектам финансовой деятельности, недооценка отдельных видов финансовых рисков, высокая средневзвешен-

ная стоимость капитала и др. Как правило, такой финансовый кризис может быть относительно быстро разрешен за счет внутренних механизмов антикризисного финансового управления;

– *генерируемый внешними факторами*. Примером таких факторов могут служить ужесточение налогового регулирования хозяйственной деятельности организации, неблагоприятные изменения конъюнктуры финансового рынка и т. п.;

– *генерируемый как внутренними, так и внешними факторами*. Такой кризис является наиболее сложным по возможностям разрешения и носит более длительный характер.

По **масштабам охвата** финансовый кризис подразделяют обычно на две группы:

– *структурный финансовый кризис*, который вызван постепенным и длительным нарастанием диспропорций в отдельных параметрах финансового потенциала и характеризует несоответствие структурных пропорций этих параметров изменившимся условиям финансовой деятельности и требованиям финансовой безопасности организации (этот вид кризиса иногда характеризуется как локальный финансовый кризис);

– *системный финансовый кризис*, который охватывает все основные направления и формы финансовой деятельности и отражает противоречия всей финансовой системы организации.

По **структурным формам** финансовый кризис может быть подразделен на следующие пять группы:

– *вызванный неоптимальной структурой капитала организации*. Вследствие высокой доли используемого заемного капитала организация теряет свою финансовую устойчивость, вынуждена привлекать финансовые ресурсы из внешних источников на менее выгодных условиях, что в конечном итоге ограничивает возможности формирования ее чистого денежного потока;

– *вызванный неоптимальной структурой активов организации*. Такая неоптимальность определяется прежде всего высокой долей долгосрочных активов организации, вызывающей замедление оборота всего авансированного капитала. Кроме того, неоптимальность структуры активов характеризуется и высокой долей низколиквидных активов в общем составе краткосрочных средств организации;

– *вызванный несбалансированностью денежных потоков организации*. Такую форму структурного кризиса порождает несбалансированность объемов положительного и отрицательного денежных потоков организации, а также несинхронность их формирования во времени. Следствием такой несбалансированности является снижение уровня платежеспособности организации;

– *вызванный неоптимальной структурой инвестиций*. Такая неоптимальность вызывается чрезмерной долей высокообъемных реальных инвестиционных проектов, превалированием инвестиционных проектов с высо-

ким периодом окупаемости, а также реализуемых проектов с преимущественно заемными источниками финансирования;

– *вызванный неоптимальностью структуры прочих параметров финансовой деятельности организации.* К числу таких параметров может относиться состав портфеля дебиторской задолженности организации, состав его издержек в разрезе постоянных и переменных статей и др.

По степени воздействия на финансовую деятельность различают легкий, глубокий и катастрофический финансовые кризисы:

– как правило, к легкому финансовому кризису относят одну из форм структурного финансового кризиса, который может быть быстро разрешен на основе использования отдельных внутренних механизмов антикризисного финансового управления;

– к глубокому финансовому кризису относят обычно комплекс ряда форм структурного финансового кризиса, преодоление которого требует полного использования всех внутренних механизмов финансовой стабилизации, а в ряде случаев и отдельных форм внешней финансовой санации;

– катастрофический финансовый кризис является одним из наиболее опасных видов системного кризиса, преодоление которого требует активно-го поиска преимущественно внешних эффективных форм санации.

По периоду протекания выделяют краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный финансовые кризисы:

– краткосрочный финансовый кризис может быть разрешен в течение нескольких месяцев (до одного квартала);

– продолжительность среднесрочного финансового кризиса составляет период до одного года;

– долгосрочный финансовый кризис может длиться более одного года до полного его разрешения.

По возможностям разрешения выделяют три вида:

– *разрешаемый на основе использования только внутренних механизмов.* Состав таких механизмов определяется самой организацией в процессе осуществления антикризисного финансового управления;

– *разрешаемый с помощью внешней санации.* Такая санация дополняет систему внутренних механизмов разрешения кризиса;

– *непреодолимый финансовый кризис,* являющийся крайней формой его проявления, идентифицируемый по результатам его диагностики, при котором любые формы санации организации являются неэффективными в силу необратимых изменений ее финансовой структуры.

По последствиям выделяют следующие виды финансового кризиса:

– *приведший к восстановлению финансовой деятельности в прежних параметрах.* Такие последствия характеризуют обычно краткосрочный структурный финансовый кризис в легкой его форме, вызванный краткосрочными изменениями конъюнктуры финансового или товарного рынка;

– *приведший к обновлению финансовой деятельности на новой качественной основе.* Такие последствия характерны преимущественно для системного кризиса, разрешаемого обычно с помощью внешней финансовой санации организации;

– *вызвавший банкротство (ликвидацию) организации.* Этот вид характеризует последствия непреодолимого финансового кризиса организации. Классификация финансового кризиса в организации по этому признаку используется обычно при оценке результатов реализации антикризисной финансовой стратегии. Разработка антикризисной финансовой стратегии осуществляется в процессе антикризисного финансового управления организацией.

Современная организация как интегральная сложная система создается из совокупности меньших систем – субсистем или подсистем, и любые сбои в функционировании этих систем приводят, как правило, к катастрофическим последствиям для нее. Поэтому наибольшим по масштабности и разрушительными последствиями считается системный кризис в организации. Он характеризуется ухудшением финансового, технологического, производственного, организационного, социального состояния организации, когда возникает угроза дальнейшего ее существования в условиях ограничения собственных потенциальных возможностей.

13.2 Антикризисное финансовое управление: понятие, цель, основные задачи

Антикризисное финансовое управление представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации комплекса специальных управленческих решений, направленных на предупреждение и преодоление финансовых кризисов в организации, а также минимизацию их негативных финансовых последствий. Основная его цель состоит в разработке и реализации мер, направленных на недопущение и (или) быстрое возобновление платежеспособности и восстановление финансовой устойчивости, обеспечивающее выход из кризисного финансового состояния организации.

В процессе реализации своей главной цели антикризисное финансовое управление организацией направлено на решение основных задач, приведенных в таблице 13.1.

На практике с кризисом, как правило, идентифицируют угрозу неплатежеспособности и банкротства организации, деятельность ее в неприбыльной зоне или отсутствие возможностей для дальнейшего успешного функционирования, т. е. с финансовым кризисом в организации. Потеря прибыли или чрезмерные запасы приводят к снижению объемов финансовых ресурсов, как результат – образованию финансового кризиса в организации.

Таблица 13.1 – Основные задачи антикризисного финансового управления

Задача	Содержание выполняемых работ
1. Своевременное диагностирование предкризисного финансового состояния организации и принятие необходимых превентивных мер по предупреждению финансового кризиса	Осуществление постоянного мониторинга финансового состояния и факторов внешней финансовой среды, оказывающих наиболее существенное влияние на результаты финансовой деятельности. Такая диагностика предкризисного финансового состояния организации во многих случаях позволяет избежать финансового кризиса за счет осуществления превентивных защитных мер или, по меньшей мере, существенно смягчить характер его последующего протекания. Принятие превентивных мер является наиболее экономичным направлением работы, обеспечивающим наибольший эффект (в виде снижения предстоящих потерь) на единицу израсходованных в этих целях финансовых ресурсов
2 Устранение неплатежеспособности организации	Эта задача является наиболее неотложной в системе задач антикризисного финансового управления при диагностировании. В ряде случаев реализация только этой задачи позволяет пресечь углубление финансового кризиса в организации, восстановить ее имидж среди хозяйственных партнеров и получить необходимый запас времени для реализации других антикризисных мероприятий. Однако нарушение платежеспособности – это лишь один из внешних симптомов проявления финансовых кризисов в организации, поэтому устранение неплатежеспособности должно осуществляться не столько за счет «латания дыр», сколько путем устранения причин, ее генерирующих
3 Восстановление финансовой устойчивости организации	Одна из основных задач, обеспечивающих реализацию главной цели антикризисного финансового управления в организации, требующих наибольших усилий и затрат финансовых ресурсов. Реализация этой задачи осуществляется путем поэтапной структурной перестройки всей финансовой деятельности организации. В процессе такой финансовой реструктуризации организации в первую очередь должна обеспечиваться оптимизация структуры капитала, краткосрочных активов и денежных потоков, а в отдельных случаях снижаться ее инвестиционная активность

Окончание таблицы 13.1

Наименование задачи	Содержание выполняемых работ
4 Предотвращение банкротства и ликвидации организации	Такая задача стоит перед антикризисным финансовым управлением организацией при диагностировании глубокого или катастрофического системного финансового ее кризиса. Как правило, внутренние механизмы финансовой стабилизации и объем собственных ресурсов организации оказываются недостаточными для преодоления такого финансового кризиса. Поэтому для предотвращения банкротства и ликвидации организации в процессе антикризисного финансового управления должна обеспечиваться эффективная внешняя ее санация (с разработкой соответствующего инвестиционного проекта санации)
5 Минимизация негативных последствий финансового кризиса в организации	Эта задача реализуется путем закрепления позитивных результатов вывода организации из состояния финансового кризиса и стабилизации качественных структурных преобразований финансовой деятельности с учетом долгосрочной перспективы. Эффективность мероприятий по преодолению негативных последствий финансового кризиса оценивается по критерию минимизации потерь рыночной стоимости организации в сопоставлении с докризисным ее уровнем

Традиционно финансовый кризис в организации является производной от производственного, поскольку в производстве аккумулируется значительная часть финансовых ресурсов. Эта проблема характеризуется работой в неприбыльной зоне, что приводит к потере потенциала успеха, угрожает ее платежеспособности и дальнейшему существованию как субъекта предпринимательской деятельности.

Как видим, кризис в организации наступает в результате несоответствия ее финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды, что, в свою очередь, обусловлено неправильной стратегией, неадекватной организацией бизнеса, слабой адаптацией к требованиям рынка и, как следствие, неплатежеспособностью, т. е. возникает угроза остановки производства и (или) банкротства.

Таким образом, кризис – это непосредственная угроза выживания организации. При этом необходимо иметь в виду два аспекта: внешний и внутренний.

Внешний – заключается в способности организации мобилизовать необходимый объем краткосрочных средств для выполнения своих обязательств перед кредиторами – выплаты и обслуживания долга.

Внутренний – в способности обеспечить объем краткосрочных средств, необходимых для ведения деятельности. Поддержка величины собственных оборотных средств на соответствующем уровне осуществляется за счет денежных и эквивалентных им ресурсов организации.

Таким образом, в экономическом смысле кризис означает дефицит средств для поддержки текущей хозяйственной (производство) и финансовой (кредиторы) потребностей в собственных оборотных средствах. Этому определению соответствует такое неравенство:

$$ДС < ТПП + ТФП,$$

где ДС – денежные средства;

ТПП – текущая хозяйственная потребность в собственных оборотных средствах;

ТФП – текущая финансовая потребность в собственных оборотных средствах.

Текущая финансовая потребность в собственных оборотных средствах (ТФП) определяется как сумма будущих на момент расчета выплат по возврату долга (включая проценты по ним), а также штрафы и пени (в случае просроченных платежей) за плановый период, что покрывается средствами или приемлемыми для кредиторов операциями взаиморасчетов.

13.3 Основные принципы

антикризисного финансового управления организацией

Процесс предупреждения или преодоления финансовой несостоятельности организации в условиях потенциального или развивающегося кризиса является определяющим в антикризисном финансовом управлении.

На практике преодоление такого кризисного состояния, диагностируемого как «угроза банкротства», требует разработки и осуществления специальных методов финансового управления организацией, которые базируются на определенных принципах, в составе которых можно выделить следующие семь принципов:

1 Постоянная готовность к возможному нарушению финансового равновесия в организации. Теория антикризисного финансового управления исходит из того, что достигаемое финансовое равновесие организации очень изменчиво в динамике. Возможное его изменение на любом этапе экономического развития организации определяется естественной реакцией на изменения внешних и внутренних условий ее хозяйственной деятельности. Ряд этих условий усиливают конкурентную позицию и рыночную стоимость организации. Другие – наоборот, вызывают кризисные явления в ее финансовом развитии. Объективность проявления этих условий в динамике определяет необходимость постоянной готовности к возможному нарушению финансового равновесия организации на любом этапе ее экономического развития.

2 Ранняя диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности организации. Учитывая, что угроза банкротства организации реализует самый вы-

сокий уровень катастрофического риска, присущего финансовой деятельности организации, и связана с наиболее ощутимыми потерями капитала ее собственников, она должна диагностироваться на самых ранних стадиях с целью своевременного использования возможностей ее нейтрализации.

3 Дифференциация индикаторов кризисных явлений по степени их опасности для финансового развития организации. Индикаторы кризисного развития фиксируют различные аспекты финансовой деятельности организации, характер которых с позиции генерирования угрозы банкротства неоднозначен. В связи с этим в процессе антикризисного управления в организации необходимо соответствующим образом группировать индикаторы кризисных явлений по степени их опасности для ее финансового развития.

4 Срочность реагирования на отдельные кризисные явления в финансовом развитии организации. В соответствии с теорией антикризисного финансового управления каждое появившееся кризисное явление не только имеет тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным циклом организации, но и порождает новые сопутствующие ему кризисные финансовые явления. Поэтому, чем раньше будут включены антикризисные механизмы по каждому диагностированному кризисному явлению, тем большими возможностями к восстановлению нарушенного финансового равновесия будет располагать организация.

5 Адекватность реагирования организации на степень реальной угрозы ее финансовому равновесию. Используемая система механизмов по нейтрализации угрозы банкротства в большей своей части связана с финансовыми затратами или потерями, вызванными сокращением объемов операционной деятельности, приостановлением реализации инвестиционных проектов и т. п. При этом уровень этих затрат и потерь находится в прямой зависимости от целенаправленности механизмов такой нейтрализации и масштаба их использования. Поэтому «включение» отдельных механизмов нейтрализации угрозы банкротства должно исходить из реального уровня этой угрозы и быть адекватным этому уровню. В противном случае или не будет достигнут ожидаемый эффект (если действие механизмов недостаточно), или организация будет нести неоправданно высокие расходы (если действие механизма избыточно для данного уровня угрозы банкротства).

6 Полная реализация внутренних возможностей выхода организации из кризисного финансового состояния. В борьбе с угрозой банкротства, особенно на ранних стадиях ее диагностики, организация должна рассчитывать исключительно на внутренние финансовые возможности. Опыт показывает, что при нормальных маркетинговых позициях организации угроза банкротства полностью может быть нейтрализована внутренними механизмами антикризисного финансового управления и в пределах финансовых возможностей субъекта хозяйствования. Только в этом случае организация может избежать болезненных для нее реорганизационных процедур.

7 Использование при необходимости соответствующих форм санации организации для предотвращения ее банкротства. Если угроза банкротства диагностирована лишь на поздней ее стадии и носит катастрофический характер, а механизмы внутренней ее нейтрализации не позволяют достичь необходимого эффекта в восстановлении финансового равновесия организации, она должна инициировать свою санацию, избрав для этого наиболее эффективные ее формы. Такая мера принимается как крайняя в системе мероприятий по антикризисному финансовому управлению в организации в целях предотвращения ее реального банкротства.

13.4 Основные этапы процесса антикризисного финансового управления

Исходя из цели, в рамках общей финансовой стратегии организации формируется политика антикризисного финансового управления. Она включает методы и модели прогнозирования вероятности наступления банкротства и механизмы финансового оздоровления хозяйствующего субъекта, которые могут обеспечить выход его из кризиса.

Последовательность основных этапов антикризисной политики представлена на рисунке 13.2.

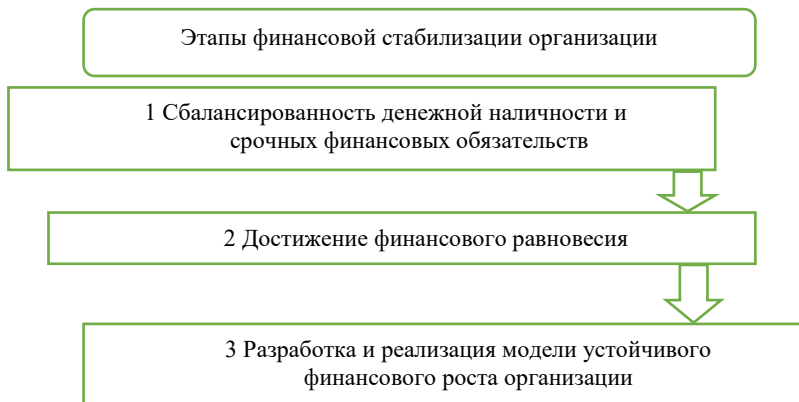


Рисунок 13.2 – Основные этапы антикризисной политики

При возникновении угрозы банкротства организации для каждого из этапов необходимо разработать программу конкретных мероприятий, направленных на достижение поставленной цели.

На первом этапе восстанавливается способность организации выполнять платежи по неотложным обязательствам. Для этой цели используется оперативный механизм финансовой стабилизации, который представляет собой систему мер, направленных как на уменьшение текущих внешних и

внутренних обязательств, так и на увеличение суммы денежной наличности для погашения срочной задолженности.

Оперативный механизм финансовой стабилизации, основанный на принципе «отсечения лишнего», представляет собой защитную реакцию организации на неблагоприятное финансовое развитие и лишен каких-либо наступательных управленческих решений.

Сбалансированность денежной наличности и срочных финансовых обязательств может достигаться разными путями, которые можно сгруппировать следующим образом:

- уменьшение величины краткосрочных финансовых обязательств;
- увеличение прироста денежной наличности за счет ускорения оборачиваемости краткосрочных активов и ликвидации портфеля краткосрочных финансовых вложений;
- частичная реализация долгосрочных активов.

Сокращение величины краткосрочных финансовых обязательств может достигаться путем пролонгации банковских кредитов, переоформления некоторой части краткосрочных коммерческих кредитов в средне- и долгосрочные, увеличения периода отсрочек оплаты поставщикам за полученную продукцию, а также расчетов по некоторым видам внутренней кредиторской задолженности.

Ускорение оборачиваемости краткосрочных активов может достигаться за счет сокращения периода инкассации дебиторской задолженности, роста величины ценовой скидки при досрочной оплате, понижения величины страховых запасов товарно-материальных ценностей и уценки неликвидных видов до цены их возможной реализации.

Для выбора конкретного направления оперативного механизма финансовой стабилизации используется реальная неплатежеспособность организации, индикатором которой является *коэффициент чистой текущей платежеспособности*:

$$k_{\text{чтп}} = \frac{OA - OA_n}{KFO - KFO_{\text{во}}}.$$

где $k_{\text{чтп}}$ – коэффициент чистой текущей платежеспособности организации в условиях ее кризисного развития;

OA – сумма всех краткосрочных активов организации;

OA_н – сумма неликвидных (в краткосрочном периоде) краткосрочных активов организации;

KFO – сумма всех краткосрочных (текущих) финансовых обязательств организации;

KFO_{во} – сумма внутренних краткосрочных (текущих) финансовых обязательств организации, погашение которых может быть отложено до завершения ее финансовой стабилизации.

К неликвидным краткосрочным активам относят безнадежную дебиторскую задолженность, неликвидные запасы товарно-материальных ценностей, расходы будущих периодов.

Внутренние краткосрочные финансовые обязательства, погашение которых может быть отложено до завершения финансовой стабилизации, включают расчеты по начисленным дивидендам и процентам, подлежащим выплате, а также расчеты с дочерними организациями (филиалами).

На рисунке 13.3 приведены основные направления механизма устранения неплатежеспособности организации в зависимости от величины коэффициента чистой текущей платежеспособности.

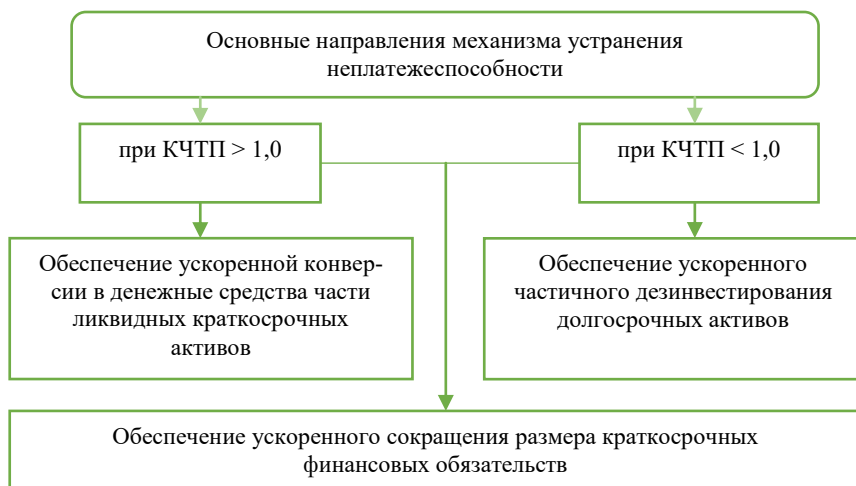


Рисунок 13.3 – Основные направления механизма устранения неплатежеспособности организации

Ускоренная ликвидность краткосрочных активов, обеспечивающая рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде, достигается за счет следующих основных мероприятий: ликвидации портфеля краткосрочных финансовых вложений; ускорения инкассации дебиторской задолженности; снижения периода предоставления товарного (коммерческого) кредита; увеличения размера ценовой скидки при осуществлении наличного расчета за реализуемую продукцию; снижения размера страховых запасов товарно-материальных ценностей; уценки трудноликвидных видов запасов товарно-материальных ценностей до уровня цены спроса с обеспечением последующей их реализации и др.

Ускоренное частичное дезинвестирование долгосрочных активов, обеспечивающее рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде, достигается за счет следующих основных мероприятий: реализации

высоколиквидной части долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля; проведение операций возвратного лизинга, в процессе которых ранее приобретенные в собственность основные средства продаются лизингодателю с одновременным оформлением договора их финансового лизинга; ускоренной продажи неиспользуемого оборудования по ценам спроса на соответствующем рынке; аренды оборудования, ранее намечаемого к приобретению в процессе обновления основных средств, и др.

Ускоренное сокращение размера краткосрочных финансовых обязательств, обеспечивающее снижение объема отрицательного денежного потока в краткосрочном периоде, достигается за счет следующих основных мероприятий: пролонгации краткосрочных финансовых кредитов; реструктуризации портфеля краткосрочных финансовых кредитов с переводом отдельных из них в долгосрочные; увеличения периода предоставляемого поставщиками товарного (коммерческого) кредита; отсрочки расчетов по отдельным формам внутренней кредиторской задолженности организации и др.

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если устранена текущая неплатежеспособность организации, т. е. объем поступления денежных средств превысил объем неотложных финансовых обязательств в краткосрочном периоде. Это означает, что угроза банкротства организации в текущем отрезке времени ликвидирована, хотя и носит, как правило, отложенный характер.

На втором этапе восстанавливается финансовая устойчивость организации. *Тактический механизм финансовой стабилизации* представляет собой систему мероприятий, направленную на достижение точки финансового равновесия, которого организация достигнет в случае, когда возможный объем накопления собственных финансовых ресурсов будет равен необходимому объему их использования:

$$ОГ_{сфр} = ОП_{сфр},$$

где $ОГ_{сфр}$ – возможный объем генерирования собственных финансовых ресурсов организации;

$ОП_{сфр}$ – необходимый объем потребления собственных финансовых ресурсов организации.

Возможный объем генерирования собственных финансовых ресурсов организации

$$ОГ_{сфр} = ЧП_о + АО + \Delta AK + \Delta CFР_н,$$

где $ЧП_о$ – чистая операционная прибыль организации;

$АО$ – сумма амортизационных отчислений;

ΔAK – сумма прироста акционерного (паевого) капитала при дополнительной эмиссии акций (увеличении размеров паевых взносов в уставный капитал);

$\Delta\text{СФР}_\Pi$ – прирост собственных финансовых ресурсов за счет прочих источников.

Необходимый объем потребления собственных финансовых ресурсов организации

$$\text{ОП}_{\text{сфр}} = \Delta\text{И}_{\text{ск}} + \text{ДФ} + \text{ПУП} + \text{СП} + \Delta\text{РФ},$$

где $\Delta\text{И}_{\text{ск}}$ – прирост объема инвестиций, финансируемых за счет собственных источников;

ДФ – сумма дивидендного фонда (фонда выплат процентов собственникам организации на вложенный капитал);

ПУП – объем программы участия наемных работников в прибыли (выплат за счет прибыли);

СП – объем социальных, экологических и других внешних программ организации, финансируемых за счет прибыли;

ДФ – прирост суммы резервного (страхового) фонда организации.

Так как в реальной практике возможности существенного увеличения объема генерирования собственных финансовых ресурсов (левой части) в условиях кризисного развития ограничены, то основным направлением обеспечения достижения точки финансового равновесия организации в кризисных условиях является сокращение объема потребления собственных финансовых ресурсов (правой части). Такое сокращение связано с уменьшением объема как операционной, так и инвестиционной деятельности организации и поэтому характеризуется термином «сжатие организации».

Увеличение объема генерирования собственных финансовых ресурсов достигается за счет следующих основных мероприятий: оптимизации ценовой политики организации, обеспечивающей дополнительный размер операционного дохода; сокращения суммы постоянных расходов (включая сокращение управленческого персонала, расходов на текущий ремонт и т. п.); снижения уровня переменных затрат (включая сокращение производственного персонала основных и вспомогательных подразделений; повышение производительности труда и т. п.); осуществления эффективной налоговой политики, обеспечивающей минимизацию налоговых платежей по отношению к сумме дохода и прибыли организации (направленной на возрастание суммы чистой прибыли организации); проведения ускоренной амортизации активной части основных средств с целью возрастания объема амортизационного потока; своевременной реализации выбываемого в связи с высоким износом или неиспользуемого имущества; осуществления эффективной эмиссионной политики за счет дополнительной эмиссии акций (или привлечения дополнительного паевого капитала) и др.

Сокращение необходимого объема потребления собственных финансовых ресурсов достигается за счет следующих основных мероприятий: снижения инвестиционной активности организации во всех основных ее формах; обеспечения обновления операционных долгосрочных активов преимущественно за счет их аренды (лизинга); осуществления дивидендной политики, адекватной кризисному финансовому развитию организации, с целью увеличения чистой прибыли, направляемой на производственное развитие; сокращения объема программы участия наемных работников в прибыли (в период кризисного развития должны быть существенно снижены суммы премиальных выплат за счет этого источника); отказа от внешних социальных и других программ организации, финансируемых за счет прибыли; снижения размеров отчислений в резервный и другие страховые фонды, осуществляемых за счет прибыли, и др.

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если организация вышла на рубеж финансового равновесия, предусматриваемый целевыми показателями финансовой структуры капитала и обеспечивающий достаточную ее финансовую устойчивость.

На третьем этапе реализуется разработанная модель устойчивого экономического роста организации. На этом этапе решаются стратегические задачи финансовой стабилизации организации, которые обеспечивают оптимизацию необходимых финансовых параметров.

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

Основным показателем модели устойчивого экономического роста является *прогнозный темп объема реализации продукции*

$$\Delta OP = \frac{ЧП}{ОР} \cdot ККЧП \cdot \frac{А}{СК} \cdot КОА,$$

где ΔOP – возможный темп роста объема реализации продукции (в десятичных дробях);

ЧП – чистая прибыль;

ОР – объем реализации продукции;

ККЧП – коэффициент капитализации чистой прибыли;

А – стоимость активов организации;

СК – собственный капитал;

КОА – коэффициент оборачиваемости активов.

Устойчивый экономический рост организации обеспечивается следующими основными параметрами его финансового развития: коэффициентом рентабельности реализации продукции; политикой распределения прибыли, отражаемой коэффициентом капитализации чистой прибыли; политикой формирования структуры капитала, отражаемой коэффициентом финансового левериджа, или соответственно политикой финансирования активов, отражаемой коэффициентом левериджа активов; политикой формирования состава активов, отражаемой коэффициентом оборачиваемости активов.

Изменяя любые перечисленные параметры финансовой стратегии организации, можно добиться приемлемых темпов ее экономического развития в условиях финансового равновесия.

Цель данного этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если в результате ускорения темпов устойчивого экономического роста организации обеспечивается соответствующий рост ее рыночной стоимости в долгосрочной перспективе.

Скорректированная с учетом неблагоприятных факторов финансовая стратегия организации должна обеспечивать высокие темпы устойчивого роста ее операционной деятельности при одновременной нейтрализации угрозы ее банкротства в предстоящем периоде.

14 ЗАЕМНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СФЕРЕ ИХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

14.1 Заемные финансовые ресурсы и заемная политика организации

Финансовые ресурсы – это совокупность денежных средств организации, предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства.

По происхождению финансовые ресурсы подразделяют на собственные, заемные и привлеченные.

Заемный капитал организаций – часть капитала, используемая хозяйствующим субъектом, которая не принадлежит ему, но привлекается на основе банковского, коммерческого кредита или эмиссионного займа на основе возвратности.

Заемный капитал как источник финансирования расширенного воспроизводства организации обладает как положительными особенностями, так и имеет некоторые недостатки. Достоинствами заемного капитала являются: возможность повышения рентабельности собственного капитала за счет использования заемных финансовых ресурсов; достаточно широкие возможности привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге организации, наличие залога или гарантии поручителя.

К недостаткам заемного капитала можно отнести следующие:

- использование этого капитала генерирует наиболее опасные финансовые риски в хозяйственной деятельности организации – риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности. Уровень этих рисков возрастает пропорционально росту удельного веса использования заемного капитала;

- активы, сформированные за счет заемного капитала, генерируют меньшую (при прочих равных условиях) норму прибыли, которая снижается на сумму выплачиваемого ссудного процента во всех его формах (процента за банковский кредит, лизинговой ставки, купонного процента по облигациям, вексельного процента за товарный кредит и т. п.);

- высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка. В ряде случаев при снижении средней ставки ссудного процента на рынке использование ранее полученных кредитов (особенно на долгосрочной основе) становится организации невыгод-

ным в связи с наличием более дешевых альтернативных источников кредитных ресурсов.

К наиболее распространенным в мировой практике формам заемных средств относятся банковский и коммерческий кредиты, лизинг, факторинг и др.

Кредит – это экономические отношения между кредитором (кредитодателем) и заемщиком (кредитополучателем) по поводу возвратного движения стоимости в товарной или денежной форме. В практической экономической деятельности кредит представляет собой передачу в пользование материальных ценностей в денежной или товарной форме на условиях возвратности, срочности и платности.

Использование кредита на макроуровне играет значительную роль:

- способствует непрерывности производственного процесса;
- разрешает противоречие между необходимостью свободного перехода капитала из одних отраслей производства в другие;
- активно используется государством в регулировании производственных пропорций и управлении совокупным денежным капиталом, в сбалансированности экономики;
- способствует развитию глобальных экономических связей, международного разделения труда.

Реализация роли кредитных отношений на уровне хозяйствующих субъектов (микроуровне) проявляется в следующем:

- они стимулируют повышение эффективности производства, его структуры;
- позволяют преодолеть ограниченность индивидуального капитала;
- выступают источником формирования основных и оборотных средств;
- поддерживают непрерывность кругооборота фондов действующих организаций; процесса реализации товаров и услуг.

В условиях экономического подъема, достаточной экономической стабильности кредитные отношения выступают фактором роста.

Кредитные отношения в экономике существуют в соответствии с определенными принципами, которые наряду с элементами кредита раскрывают его содержание.

Возвратность означает, что после окончания срока кредита средства должны быть обязательно возвращены.

Срочность кредитования означает, что кредит должен быть возвращен в строго определенный срок. Определенный договором срок кредитования является предельным временем нахождения денежных средств у заемщика.

Платность кредита означает, что заемщик должен внести кредитору определенную плату за временное пользование заимствованными денежными средствами. На практике этот принцип реализуется с помощью механизма ссудного процента. Процент представляет собой плату, получаемую кредитором от заемщика за пользование заемными средствами.

Обеспеченность ссуд означает, что имеющиеся у заемщика имущество, ценности и гарантии позволяют кредитору быть уверенным в том, что возврат выданных средств будет осуществлен в срок. В качестве обеспечения своевременного возврата ссуды кредиторы по договору назначают залог, поручительство или банковскую гарантию, а также обязательства в других формах, предусмотренных законодательством.

Целевая направленность предполагает выдачу ссуды под четкую цель ее использования. Согласно договору, должны быть определены объекты кредитования.

Дифференцированность кредитования означает, что кредиторы не должны одинаково подходить к решению вопроса о выдаче кредита претендующим на его получение клиентам. На основе предварительно проведенной работы по оценке кредитоспособности предполагаемых заемщиков кредитор отбирает из их числа наиболее надежных и только с ними ведет дальнейшую работу по заключению кредитного договора.

Кредитоспособность заемщика – это способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). В отличие от его платежеспособности она не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-то дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Уровень кредитоспособности клиента определяет степень риска кредитора, связанного с выдачей ссуды конкретному заемщику.

Рациональная заемная политика и рациональная структура капитала предполагает выбор способа внешнего финансирования с учетом его достоинств и недостатков на основе критериев, несоблюдение которых может привести организацию к потере независимости или к полному краху.

Оптимизация структуры капитала – это процесс определения соотношения использования собственного и заемного капитала, при котором обеспечиваются оптимальные пропорции между уровнем рентабельности собственного капитала и уровнем финансовой устойчивости, т. е. максимизируется рыночная стоимость организации.

Метод оптимизации структуры капитала по критерию политики финансирования активов. Этот метод основан на дифференцированном выборе источников финансирования различных составных частей активов организации: долгосрочных активов; постоянной части краткосрочных активов; переменной части краткосрочных активов.

Метод оптимизации структуры капитала по критерию его стоимости. В процессе оптимизации структуры капитала по этому критерию исходят из возможностей минимизации средневзвешенной стоимости капитала.

Метод оптимизации структуры капитала по критерию эффекта финансового рычага. Этот эффект заключается в повышении рентабельности собственного капитала при увеличении удельного веса заемного капитала в общей его сумме до определенных пределов.

Эффект финансового рычага рассматривается как приращение к рентабельности собственного капитала, получаемое за счёт использования заёмного капитала и рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{фр}} = (1 - r_{\text{снп}})(R_{\text{а}} - C_{\text{пк}}) \frac{\text{ПЗС}}{\text{СК}},$$

где $r_{\text{снп}}$ – уровень налогообложения прибыли, доли единицы;

$R_{\text{а}}$ – экономическая рентабельность активов, %;

$C_{\text{пк}}$ – средняя расчетная ставка процентов за кредит, %;

ПЗС – платные заёмные средства;

СК – собственный капитал.

Если эффект финансового рычага больше нуля, то это указывает на то, что заёмные средства выгодно использовать, так как выгода от их привлечения больше процентных выплат. Если эффект финансового рычага равен нулю, то это говорит о том, что выгода от дополнительного заимствования средств равна расходам на их привлечение. Если эффект финансового рычага меньше нуля, то это указывает на то, что организация потратит на обслуживание кредита больше средств, чем получит выгоду от его использования.

14.2 Банковский кредит, его виды

Наиболее распространенной формой заёмных средств является банковский кредит.

Банковский кредит представляет собой движение ссудного капитала, предоставляемого банками или небанковскими кредитно-финансовыми организациями в займы во временное пользование и за плату, определенную в договоре.

Банковские кредиты представляют собой один из наиболее распространённых и доступных видов финансирования. Банки предлагают различные виды кредитов, которые могут удовлетворять различные финансовые потребности клиентов.

Бланковый (необеспеченный) кредит. Он выдается коммерческим банком, осуществляющим расчетно-кассовое обслуживание клиента. Хотя формально он и носит необеспеченный характер, фактически обеспечивается размером дебиторской задолженности организации и ее средствами на расчетном и других счетах в том же банке. Предоставляется кредит на краткосрочный период.

Конткоррентный кредит (овердрафт) – это предоставление кредита на сумму, превышающую остаток средств на текущем счете, т. е. списание средств сверх остатка на счете. При выделении кредита банк открывает организации конткоррентный счет. На нем учитываются как кредитные, так и расчетные ее операции. Кредит предоставляется в объеме, установленном в кредитном договоре, путем платежа по требованиям к текущему банковскому счету с последующим погашением возникающей задолженности за счет поступающих средств.

Открытие кредитной линии – это право на получение и использование кредита в течение определенного срока с установлением лимита выдачи и

лимита задолженности. Потребность в краткосрочном банковском кредите не всегда может быть взаимоувязана с конкретными сроками его использования. Договор на получение кредита организация может оформить с банком предварительно путем открытия кредитной линии. В нем определяются сроки, условия и предельная сумма предоставления банковского кредита, когда в нем возникнет реальная потребность. Кредитная линия может открываться на срок до одного года. Особенностью этого кредита является то, что он не носит характер безусловного контрактного обязательства и может быть аннулирован банком при ухудшении финансового состояния организации-клиента.

Ипотечный кредит может быть получен от банков, специализирующихся на выдаче долгосрочных займов под залог основных средств или имущественного комплекса организации в целом. При этом заложенное в банке имущество продолжает использоваться организацией.

Ломбардный кредит может быть получен организацией под заклад высоколиквидных активов (векселей, государственных краткосрочных облигаций и т. п.), которые на период кредитования передаются банку. Размер кредита соответствует определенной части стоимости переданных в заклад активов. Кредит, как правило, носит краткосрочный характер.

Консорциумный (консорциальный) кредит. Кредитная политика банка или высокий уровень риска иногда не позволяют ему в полной мере удовлетворить потребность организации-клиента в кредите. В этом случае банк, обслуживающий организацию, может привлечь к кредитованию данного клиента другие банки. После заключения с организацией-клиентом кредитного договора обслуживающий его банк аккумулирует средства других банков и передает их клиенту, соответственно распределяя сумму процентов при обслуживании долга. За организацию консорциумного кредита ведущий банк получает определенное комиссионное вознаграждение. Консорциальный кредит предназначен для финансирования крупных инвестиционных проектов, инвестиционных программ.

Банковский кредит оформляется в форме кредитного договора. По кредитному договору банк или небанковская кредитно-финансовая организация (кредитодатель) обязуются предоставить денежные средства (кредит) другому лицу (кредитополучателю) в размере и на условиях, определенных договором, а кредитополучатель обязуется возратить (погасить) кредит и уплатить проценты за пользование им. При этом взимание кредитодателем каких-либо дополнительных платежей (комиссионных и иных) за пользование кредитом не допускается.

Существенными условиями кредитного договора являются:

- сумма кредита с указанием валюты кредита (для кредитной линии – о максимальном размере (лимите) кредита или предельном размере единовременной задолженности кредитополучателя;
- срок и порядок предоставления и возврата (погашения) кредита;

- размер процентов за пользование кредитом и порядке их уплаты, за исключением случаев предоставления кредита на льготных условиях;
- цели, на которые организация обязуется использовать или не использовать предоставленные денежные средства (целевое использование кредита);
- ответственность кредитодателя и кредитополучателя за неисполнение или ненадлежащее исполнение ими обязательств по кредитному договору;
- иные условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

В кредитном договоре также практикуется применять различные способы обеспечения исполнения обязательств. Исполнение обязательств может обеспечиваться: гарантийным депозитом денег; переводом на кредитодателя правового титула на имущество, в том числе на имущественные права; залогом недвижимого и движимого имущества; поручительством; гарантией; иными способами, предусмотренными законодательством Республики Беларусь или договором.

Предоставление кредита организации может происходить только в безналичном порядке путем перечисления банком денежных средств на расчетный счет кредитополучателя, перечисления банком денежных средств в оплату расчетных документов, предоставленных кредитополучателем, использования денежных средств в соответствии с указаниями кредитополучателя.

Банковское кредитование имеет как свои достоинства, так и недостатки (таблица 14.1).

Таблица 14.1 – Преимущества и недостатки банковского кредитования

Преимущества	Недостатки
Предоставляется на любые цели.	Необходимо доказать свою кредитоспособность и выгодность банку, иметь кредитную историю.
Получение зависит от размеров организации.	Необходимо обеспечение кредита.
Проценты за кредит уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль	Строго целевое использование

Значительную долю в структуре капитала организации занимает кредиторская задолженность. В настоящее время с целью ускорения поступления платежей за отгруженную продукцию поставщики могут предусматривать в договорах скидки за досрочную оплату. В результате кредиторская задолженность приобретает цену, т. е. цену товарного кредита.

14.3 Коммерческий кредит: технология привлечения и использования

Товарный (коммерческий) кредит – предоставление натурального товара, услуги или вещи в рассрочку с условием последующего возвращения полной стоимости в денежном эквиваленте одной организацией другой.

В современной практике выделяют следующие основные виды товарного кредита:

- товарный кредит с отсрочкой платежа по условиям контракта. Это наиболее распространенный в настоящее время вид товарного кредита, который оговаривается условиями контракта на поставку товаров и не требует специальных документов по его оформлению;
- товарный кредит с оформлением векселем. Вексельный оборот по товарному кредиту обслуживается простыми и переводными векселями;
- товарный кредит по открытому счету. Он используется в хозяйственных отношениях торговой организацией с ее постоянными поставщиками при многократных поставках заранее согласованного ассортимента товаров мелкими партиями.

В современных условиях хозяйствования часто поставщики привлекают покупателей более выгодными условиями предоставления коммерческого кредита. Для стимулирования спроса продавец может предложить покупателю отсрочку уплаты денег за отгруженную продукцию. Однако, давая покупателю отсрочку оплаты за товар, продавец фактически дает своему клиенту кредит. Коммерческий кредит не может существовать сам по себе, он возникает при наличии основного обязательства, которое прописывается сторонами в договоре поставки.

В качестве кредитных средств платежа (а также как средства обращения) при товарном кредите могут использоваться векселя и чеки.

В таком случае товарный кредит приобретает форму коммерческого кредита, который оформлен векселями (простым или переводным). Покупатель выдает вексель с обязательством осуществить платеж в установленный срок и оплатить проценты, сумма которых включается в цену товара и сумму векселя.

Простой вексель содержит прямое обязательство заемщика на выплату установленной суммы непосредственно кредитору.

Переводной вексель (тратта) представляет письменный приказ заемщику со стороны кредитора о выплате установленной суммы третьему лицу либо предъявителю векселя (рисунк 14.1).



Рисунок 14.1 – Схема обращения переводного векселя

Векселедатель переводит (трассирует) платеж на плательщика (*трассата*) по векселю; *векселедержатель* имеет право на получение платежа у трассата. Свое согласие на оплату трассат подтверждает *акцептом векселя* – письменным обязательством на переводном векселе, которым плательщик (трассат) принимает документ к платежу.

Поставщик при реализации товаров может требовать акцепт векселя банком плательщика (*банковский акцепт*).

Коммерческий кредит имеет как свои достоинства, так и недостатки (таблица 14.2).

Таблица 14.2 – Преимущества и недостатки коммерческого кредита

Преимущества	Недостатки
Гибкость условий кредита и быстрота предоставления средств. Простота оформления сделки по кредиту. Для кредитора выгода заключается в ускоренной реализации товара. У заемщика появляются дополнительные оборотные мощности, возможность совершать различные финансовые маневры. Коммерческие кредиты относительно независимы от регулирования и вмешательства со стороны государственных органов. Заемщик и кредитор могут найти любое взаимовыгодное решение в плане стоимости, сроков и процентов кредита	Имеет строго ограниченное (целевое) направление. Наличие риска неплатежа для поставщика (кредитора) в случае неоплаты векселя. Сильное влияние со стороны банков при учете векселей и других операций с векселями. Стоимость товара, полученного по коммерческому кредиту, может быть выше аналогичной ценой при покупке за денежные средства. В результате отсрочки платежа может замедляться скорость обращения денег, что повлияет на изменение темпов инфляции

Отличия коммерческого кредита от банковского заключаются в следующем:

- при коммерческом кредите в роли кредитора выступают любые юридические лица, связанные с производством либо реализацией товаров или услуг, а не специализированные кредитно-финансовые организации;
- коммерческий кредит предоставляется исключительно в товарной форме;
- средняя стоимость коммерческого кредита, как правило, ниже средней ставки банковского процента на данный период времени;
- при юридическом оформлении сделки между кредитором и заемщиком плата за этот кредит включается в цену товара, а не определяется специально, например, через фиксированный процент от базовой суммы.

Организации могут одновременно как получать коммерческий кредит, так и его выдавать.

14.4 Факторинг как способ привлечения заемных средств

Факторинг – это приобретение у поставщика права на получение платежа с плательщика за поставленные ему товарно-материальные ценности, выполненные работы или оказанные услуги.

При осуществлении факторинга организация заключает договор с покупателем, на поставку товаров или оказание услуг, с условием внесения платежа с отсрочкой. Затем обращается в банк или факторинговую компанию (фактор), где заключается договор факторинга.

Согласно его условиям, клиент (кредитор) предоставляет фактору право требовать средства, которые должны быть перечислены за поставленный товар.

Затем фактор переводит на открытый текущий счет кредитора сумму в размере имеющегося денежного обязательства, за минусом своего вознаграждения, а должник фактору – деньги за товар либо услуги. Срок финансирования, как правило, не превышает 180 дней.

Сделки по факторингу могут заключаться как в отечественной валюте, так и в отдельных иностранных валютах. Валюта финансирования должна совпадать с валютой платежа.

Различают следующие виды факторинга:

1 По условиям платежа или риска:

– *с правом регресса*. За выплаты покупателя отвечает поставщик. Если покупатель вовремя не вносит оплату фактору, тот вправе требовать возврата средств от поставщика;

– *без права регресса*. Все риски по неуплате денег со стороны покупателя берет на себя фактор. Но, например, если покупатель возвращает товар, ответственность выплаты возвращается поставщику;

2 По месту проведения:

– *внутренний*: субъекты факторинга являются резидентами;

– *международный*: поставщик или покупатель является нерезидентом.

3 По форме заключения договора:

– *открытый факторинг* представляет собой финансовую сделку, в которой покупателя известно об участии третьей стороны – факторинговой компании. Покупателя ставят в известность, что право требования дебиторской задолженности переходит к финансовому агенту – фактору. Эта информация указывается на платёжных документах. По окончании периода отсрочки покупатель переводит сумму задолженности на реквизиты фактора;

– *при закрытом, или конфиденциальном, факторинге* покупатель вообще не уведомляется о переуступке поставщиком требований фактору-посреднику. В этом случае должник ведет расчеты с самим поставщиком, а последний после получения платежа должен перечислить соответствующую его часть факторинговой компании для погашения кредита.

Значение факторинга для его участников представлено в таблице 14.3.

Таблица 14.3 – Значение факторинга для его участников

Для поставщика	Для покупателя	Для банка (фактора)
Возможность получения денежных средств сразу после поставки товаров. Ускорение оборачиваемости оборотных средств. Увеличение объема реализации и рост числа покупателей. Защита от потерь при неоплате или несвоевременной оплате дебиторами за поставленный товар	Получение товарного кредита (отсрочка платежей), не требуется немедленного отвлечения денежных средств из оборота. Увеличение объема закупок в связи с получением льготных условий. Экономия на затратах, связанных с получением банковского кредита для оплаты за товар. Лучшее использование оборотных средств	Рост доходов. Наличие в договоре права регресса снижает риск неплатежа. Расширение круга услуг для клиентов, увеличение числа клиентов. Диверсификация бизнеса. Укрепление позиций на рынке

Преимущества факторинга: не требуется залог; финансирование увеличивается пропорционально росту реализации; включает дополнительные услуги (например, управление дебиторской задолженностью, страхование рисков несвоевременного платежа или неоплаты).

Недостатки факторинга: используется только для пополнения оборотных средств организации; по стоимости дороже кредита. Чаще всего стоимость факторинга зависит от размера задолженности, уровня риска, срока сделки и состава дополнительных услуг.

14.5 Лизинг и возможности его использования для обновления долгосрочных активов

Одной из прогрессивных форм привлечения заемных средств является лизинг, который представляет собой метод кредитования организации путем предоставления ему за плату в аренду основных фондов. Лизинг могут предоставлять производители этого оборудования или специализированные лизинговые фирмы, компании, банки. Объектом лизинга являются все виды имущества: недвижимость (здания, сооружения, заемные участки), а также машины, оборудование, транспортные средства.

Слово «лизинг» происходит от английского термина *lease*, что в переводе означает «аренда». Лизинг – это вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных средств организациями или очень дорогостоящих товаров физическими лицами.

Экономическая сущность лизинга заключается в предоставлении инвестиционной возможности организациям обладать современными производственными фондами, позволяющими выпускать инновационную продукцию, востребованную на мировых рынках.

Лизинг выгоден:

- организациям и предпринимателям, не имеющим достаточных денежных средств для технического перевооружения производства;

– производителям, которые получают дополнительный источник сбыта своей продукции.

При лизинге сохраняется право на возврат имущества лизингодателю с тем, чтобы взять взамен новое оборудование или технику, т. е. совершить операцию так называемого повторного лизинга. Это удобно как компаниям, уверенным, что завтра на рынке появятся интересные новинки, так и тем фирмам, которые не исключают возможности со временем заняться другим видом бизнеса.

Практика показывает, что используется две формы лизинга, при этом при *оперативном лизинге* лизинговые платежи в течение срока лизинга независимо от его продолжительности обеспечивают возмещение лизингодателю менее 75 % стоимости предмета лизинга, и договором лизинга предусмотрен возврат предмета лизинга лизингодателю по истечении срока лизинга. А финансовым лизингом

называется лизинг, при котором лизинговые платежи в течение срока лизинга продолжительностью не менее 1 года обеспечивают возмещение лизингодателю не менее 75 % стоимости предмета лизинга независимо от того, предусмотрен ли договором лизинг выкуп предмета лизинга или его возврат лизингодателю.

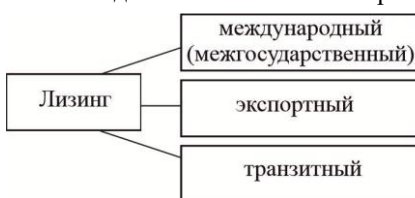


Рисунок 14.2 – Виды лизинга

В составе лизинга выделяют следующие его виды, приведенные на рисунке 14.2.

Международным называется лизинг, при котором лизингодатель и лизингополучатель являются субъектами разных государств.

Экспортным считается лизинг, при котором лизингодатель и продавец (поставщик) предмета лизинга являются субъектами Республики Беларусь, а лизингополучатель – субъектом другого государства.

Под транзитным понимается лизинг, при котором лизингодатель, продавец (поставщик) предмета лизинга и лизингополучатель являются субъектами разных государств.

Лизинг выполняет ряд функций:

– финансово-экономическая функция проявляется в том, что лизинг в отличие от обычной покупки имущества дает возможность лизингополучателю использовать необходимые ему средства производства без единовременной оплаты их полной стоимости;

– производственная функция связана с тем, что лизинг позволяет лизингополучателю применять дорогостоящее передовое оборудование в условиях его быстрого морального старения;

– посредническо-сбытовая функция проявляется в том, что лизинг позволяет производителям оборудования расширить круг потребителей и освоить новые рынки сбыта, вовлекая в сферу лизинга тех, кто не может сразу купить то или иное имущество.

Лизинг имеет как свои достоинства, так и недостатки (таблица 14.4).

Таблица 14.4 – Преимущества и недостатки лизинга

Преимущества	Недостатки
Защита от инфляции и девальвации. Требования к лизингополучателю при лизинге менее жесткие, чем требования к заемщику при получении банковского кредита. Меньший срок рассмотрения заявки на получение лизинга. Более гибкие условия расчета графика платежей за лизинг и возможность изменения графика в течение действия договора. Сроки финансирования по лизингу больше, чем сроки кредита. Требования по дополнительному обеспечению при лизинге отсутствуют либо существенно ниже, чем при кредите. Лизинговое имущество свободно от претензий кредиторов лизингополучателя. Отнесение лизинговых платежей на затраты, что оптимизирует налогообложение. В лизинговые платежи можно включить страхование и прочие расходы. При лизинге возможно получение скидок у поставщика	Лизингополучатель не является собственником предмета лизинга. На предмет лизинга может быть обращено взыскание по обязательствам лизинговой компании. Необходимость внесения аванса в размере 20–30 % от стоимости сделки. Конечная стоимость лизинга может быть более высокой, чем покупка оборудования в кредит. Невозможность оформления взятого в лизинг оборудования в залог, при открытии кредитной линии в банке и т. д.

Основными принятыми в практике графиками лизинговых платежей являются:

- регрессивный (ежемесячный платёж в течение срока лизинга уменьшается);
- аннуитетный (вся сумма разбита на равные суммы ежемесячных выплат);
- сезонный (суммы выплачиваются тогда, когда в организации имеется пик получения прибыли, т. е. выплаты зависят от сезонности бизнеса).

14.6 Бюджетное финансирование и государственная политика его использования

Бюджетное финансирование – предоставление бюджетных средств бюджетополучателям в соответствии с установленным законодательством для полного или частичного покрытия их расходов на проведение мероприятий, предусмотренных в утвержденном бюджете.

Формы бюджетного финансирования:

- *бюджетный кредит* – бюджетные средства, предоставляемые из одного бюджета другому, на возвратной основе;

– *субсидия* – бюджетный трансферт, предоставляемый юридическим и физическим лицам, на текущие цели на условиях участия в финансировании (софинансировании) для производства и (или) реализации товаров (работ, услуг) либо частичного возмещения целевых расходов;

– *дотация* – это форма межбюджетных трансфертов, предоставляемая на безвозмездной и безвозвратной основе без установления цели ее использования;

– *бюджетные ассигнования* – это предельные объемы денежных средств, предусмотренные в соответствующем финансовом году для исполнения бюджетных обязательств (на содержание бюджетных учреждений; на оплату товаров, работ и услуг, выполняемых по государственным контрактам; на осуществление отдельных государственных полномочий, передаваемых на другие уровни власти и др.). В практике бюджетного финансирования используются два его способа:

1) по системе «нетто-бюджет» – бюджетные ассигнования выделяются на довольно ограниченный круг затрат, предусмотренных бюджетом;

2) по системе «брутто-бюджет» (для организаций, полностью состоящих на бюджетном финансировании) – бюджетные ассигнования выделяются на все виды расходов, связанные с текущим содержанием, и с расширением деятельности бюджетных учреждений;

– *субвенция* – межбюджетный трансферт, предоставляемый другому бюджету на осуществление определенных целевых расходов.

Политика бюджетного финансирования различна для сферы материального производства и непроизводственной сферы.

Для сферы материального производства в состав расходов бюджетной системы включаются расходы на отрасли материального производства и жилищно-коммунальное хозяйство, и относятся они к расходам на финансирование реального сектора экономики страны.

Расходы на отрасли экономики отражаются в разделе 04 «Национальная экономика» в разрезе отраслей экономики (сельское хозяйство и рыбохозяйственная деятельность, лесное хозяйство, промышленность, строительство и архитектура, транспорт, дорожное хозяйство, связь, топливо и энергетика, торговля, бытовое обслуживание, потребкооперация, туризм, гидрометеорология, регулирование имущественных отношений, картография и геодезия).

Источниками финансирования указанных расходов являются бюджеты всех уровней, целевые бюджетные фонды, входящие в состав бюджетов.

В рамках государственной поддержки национальной экономики могут быть использованы такие формы, как предоставление из бюджета финансовой помощи, льготы по налогам, предоставление государственных гарантий под инвестиционные проекты и т. д.

Господдержка экономики в значительной степени осуществляется в рамках бюджетных программ в области национальной экономики (таблица 14.5).

Таблица 14.5 – Бюджетные программы по отраслям экономики

Отрасль экономики	Содержание программы
Сельское хозяйство, рыбохозяйственная деятельность	Развитие сельскохозяйственного производства в части финансирования мероприятий по развитию агропромышленного комплекса, противозпизоотических мероприятий, поддержки фермерских хозяйств; мероприятия по поддержке производителей, сохранению и расширению сельскохозяйственных угодий. Мероприятия по развитию агропромышленного комплекса; расходы на проведение комплексных работ в области земельных ресурсов и др.
Лесное хозяйство	Ведение лесного хозяйства, охотничьего хозяйства и др.
Промышленность, строительство и архитектура	Реализация государственной промышленной политики; государственной политики в области строительства и архитектуры; комплексное градостроительное планирование и иная архитектурная и градостроительная деятельность
Транспорт	Льготирование проезда граждан автомобильным, железнодорожным, воздушным и водным транспортом; обеспечение безопасного судоходства на внутренних водных путях Республики Беларусь Обновление пассажирского транспорта государственных организаций и организаций, в уставных фондах которых 50 и более % акций (долей) находятся в государственной собственности, и др.
Дорожное хозяйство	Строительство, реконструкция, ремонт и содержание республиканских и местных автомобильных дорог; прикладные научные исследования в области дорожного хозяйства и др.
Связь	Возмещение потерь, связанных с предоставлением льгот при оказании услуг связи гражданам и др.
Топливо и энергетика	Реализация государственной политики в области энергосбережения; поддержка топливно-энергетического комплекса и др.
Охрана окружающей среды	Обеспечение функционирования органов государственного управления в сфере охраны окружающей среды; содержание особо охраняемых природных территорий республиканского значения; национальная система мониторинга окружающей среды; ведение государственных кадастров природных ресурсов; проведение государственной экологической экспертизы; государственные, отраслевые программы и мероприятия по рациональному использованию природных ресурсов и охране окружающей среды; прикладные исследования в области охраны окружающей среды; проведение аналитического (лабораторного) контроля в области охраны окружающей среды; информационное. Обеспечение, воспитание, обучение и просвещение в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов

Окончание таблицы 14.5

Отрасль экономики	Содержание программы
Жилищно-коммунальные услуги и жилищное строительство	Реализация государственной политики в области жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства, благоустройства населенных пунктов; прикладные исследования в области жилищно-коммунальных услуг и др.

При формировании финансовых ресурсов учреждений непроизводственной сферы преимущественным источником выступают бюджет и внебюджетные фонды, а финансовые отношения, складывающиеся в этой сфере, – это результат распределения национального дохода, создаваемого в сфере материального производства.

Под непроизводственной сферой понимают совокупность отраслей и видов деятельности, связанных с обслуживанием общегосударственных и социально-культурных потребностей общества и конкретных граждан.

Непроизводственная сфера подразделяется на субъекты:

- деятельность которых основана на принципах самофинансирования;
- функционирующих за счет бюджетных дотаций;
- находящихся частично на бюджетном финансировании и имеющих, одновременно, собственные источники доходов.

В состав непроизводственной сферы входят отрасли и виды деятельности, не составляющие материальное производство, а именно: сфера бытовых услуг, наука, культура, образование, здравоохранение, управление и др.

Денежные средства из всех источников, поступившие на счета таких учреждений, образуют фонд финансовых ресурсов, который используется на следующие цели:

- выплату зарплат;
- возмещение материальных и приравненных к ним затрат;
- иные цели, допускаемые законодательством.

Расходы на финансирование здравоохранения, физкультуры и спорта, культуры, СМИ, образования и социальной политики рассматриваются как инвестиции в человеческий капитал. Они определяют показатели качества жизни: продолжительность жизни, уровень образования, объем и структуру потребляемых услуг и др.

Наряду с государственным бюджетом существенным источником финансирования социальной сферы является Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь.

Степень участия республиканского и местных бюджетов в финансировании расходов на социально-культурные мероприятия неодинакова. В соответствии с действующими принципами финансирования и порядком распределения расходов по уровням бюджетной системы, который установлен Бюджетным кодексом Республики Беларусь, основная масса учреждений непроизводственной сферы финансируется из местных бюджетов.

Планирование объема бюджетных средств основано на использовании бюджетной сметы. Различаются следующие виды смет: индивидуальные, общие и сводные, а также сметы расходов на централизованные мероприятия, осуществляемые непосредственно министерствами, другими республиканскими органами государственного управления.

Механизм бюджетного финансирования состоит из следующих обязательных, строго регламентированных этапов:

1 этап. Соответствующее отраслевое министерство, руководствуясь постановлением Совета Министров Республики Беларусь, устанавливает бюджетным учреждениям сроки составления и представления проектов смет, разрабатывает и сообщает им основные (сетевые) показатели их деятельности на предстоящий финансовый (бюджетный) год.

2 этап. На основании таких указаний бюджетные учреждения самостоятельно рассчитывают сумму заявки на ассигнования из бюджета на очередной финансовый год. Проект сметы подписывается руководителем бюджетного учреждения. В установленные сроки (в июне-июле месяце года предшествующего планируемому) проекты смет представляются на рассмотрение вышестоящему распорядителю средств: районному, областному управлению или министерству (в зависимости от подчиненности бюджетного учреждения).

3 этап. Далее вышестоящий распорядитель средств корректирует присланный проект сметы расходов в соответствии с суммой средств, выделяемых в республиканском или местном бюджете. После утверждения смет соответствующее министерство сообщает бюджетным учреждениям утвержденные им объемы ассигнований на планируемый финансовый год.

4 этап. Основанием для получения учреждением средств из бюджета является зарегистрированная в автоматизированной системе государственного казначейства поквартальная роспись расходов. Исполнение республиканского бюджета через систему государственного казначейства обеспечивает прозрачность финансовых потоков, не допускает их нецелевого использования.

К особенностям бюджетного финансирования можно отнести:

- финансирование расходов по строго целевому назначению;
- предоставление бюджетных средств в минимально необходимых объемах в соответствии с установленными нормами и нормативами;
- финансирование по мере выполнения плана по сетевым показателям, которые отражают объем работы, предстоящей учреждению.

При невыполнении сетевых показателей объем бюджетного финансирования автоматически уменьшается.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Бюджетный кодекс Республики Беларусь : 16 июля 2008 г. № 412-З : принят Палатой представителей 17 июня 2008 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 16 марта 2026 г. // ЭТАЛОН : информ.-поисковая система (дата обращения: 14.03.2026)

2 Государственный бюджет : учеб. пособие для вузов / Т. В. Сорокина, Е. Ф. Кирева, А. И. Лученок [и др.] ; под ред. Т. В. Сорокиной. – Минск : БГЭУ, 2019. – 559 с.

3 **Гизатуллина, В. Г.** Финансы и финансовый менеджмент на транспорте : учеб.-метод. пособие / В. Г. Гизатуллина, Е. В. Бойкачева // М-во трансп. и коммуникаций Респ. Беларусь ; Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель : БелГУТ, 2020. – 102 с.

4 **Гизатуллина, В. Г.** Экономические и финансовые показатели работы железной дороги : учеб пособие / В. Г. Гизатуллина, Е. В. Бойкачева // М-во трансп. и коммуникаций Респ. Беларусь ; Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель : БелГУТ, 2022. – 194 с.

5 Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 30 сент. 2011 г. № 102 : в ред. от 22 дек. 2018 г. № 74) // ЭТАЛОН : информ.-поисковая система (дата обращения: 14.01.2026).

6 Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов : утв. постановлением М-ва экономики Респ. Беларусь, М-ва финансов Респ. Беларусь и М-ва архитектуры и строит. Респ. Беларусь от 27 февр. 2009 г. № 37/18/6 (в ред. от 25 нояб. 2022 г. № 16/53/97) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: [\(https://pravo.by/pdf/ 2009-149/2009-149\(034-060\)](https://pravo.by/pdf/2009-149/2009-149(034-060)) (дата обращения: 14.01.2026).

7 **Лысенкова, М. В.** Инвестиционное проектирование : учеб. пособие для вузов / М. В. Лысенкова. – Минск : БГЭУ, 2021. – 418 с.

8 Методические рекомендации по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организаций : утв. приказом М-ва финансов Респ. Беларусь от 14 окт. 2021 г. № 351 // ЭТАЛОН : информ.-поисковая система (дата обращения: 14.01.2026).

9 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года : одобр. Президиумом Совета Министров Респ. Беларусь : протокол заседания Президиума Совета Министров Респ. Беларусь от 2 мая 2017 г. № 10. – Минск, 2017. – 148 с.

10 Об оценке степени риска наступления банкротства : постановление М-ва экономики и М-ва финансов Респ. Беларусь от 7 авг. 2023 г. № 16/46 // ЭТАЛОН : информ.-поисковая система (дата обращения: 14.01.2026).

11 Об урегулировании неплатежеспособности : Закон Респ. Беларусь от 13 дек. 2022 г. № 227-З // ЭТАЛОН : информ.-поисковая система (дата обращения: 14.01.2026).

12 Теория финансов : учеб. пособие / Т. А. Вerezубова, Т. Е. Бондарь, М. А. Зайцева [и др.] ; под ред. Т. А. Вerezубовой. – Минск : БГЭУ, 2022. – 367 с.

13 Финансы и финансовый рынок : учеб. для вузов / О. А. Пузанкевич, Е. Ф. Киреева, Е. В. Берзинь [и др.] ; под ред. О. А. Пузанкевич. – Минск : БГЭУ, 2023. – 423 с.

14 Финансы организации : учеб. пособие / О. А. Пузанкевич, В. М. Марочкина, С. О. Наумчик [и др.] ; под ред. О. А. Пузанкевич. – Минск : БГЭУ, 2023. – 226 с.

15 Финансы организаций : учеб. пособие / Т. А. Вerezубова, Н. С. Ананенко, Т. Е. Бондарь [и др.] ; под общ. ред. Т. А. Вerezубовой, А. М. Шутовой. – Минск : БГЭУ, 2024. – 296 с.

Учебное издание

ГИЗАТУЛЛИНА Вера Георгиевна
КУРБЯН Елена Владимировна

ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ ТРАНСПОРТА

Учебное пособие

Редактор *Е. Г. Привалова*
Технический редактор *В. Н. Кучерова*

Подписано в печать 06.07.2026. Формат 60×84¹/₁₆.
Бумага офсетная. Гарнитура Times. Печать на ризографе.
Усл. печ. л. 18,83. Уч.-изд. л. 20,39. Тираж 100 экз.
Зак. № 1143. Изд. № 6.

Издатель и полиграфическое исполнение:
Белорусский государственный университет транспорта.
Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/361 от 13.06.2014.
№ 2/104 от 01.04.2014.
№ 3/1583 от 14.11.2017.

Ул. Кирова, 34, 246653, г. Гомель