

Иванова Т.И.

Кадовба Е.А.

Тексты лекций по дисциплине «Особенности финансов отраслей экономики»

Роль финансов предприятий в экономике и их отраслевая специфика

- 1 Роль финансов предприятий в экономике
- 2 Отраслевые особенности и их влияние на организацию финансов
- 3 Особенности организации финансов различных организационно-правовых форм хозяйствования

1 Роль финансов предприятий в экономике

Финансы предприятий отраслей экономики являются основой всей финансовой системы страны, которая включает три крупные сферы: финансы субъектов хозяйствования (децентрализованные финансы), общегосударственные финансы (централизованные финансы) и финансовый рынок.

Финансы предприятий занимают определяющее положение в финансовой системе государства, поскольку охватывают важнейшую часть всех денежных отношений. Эти отношения возникают в сфере производства, где создается валовой внутренний продукт, национальный доход и национальное богатство, которые являются основными источниками финансовых ресурсов экономики.

Поэтому от состояния финансов предприятий зависит возможность удовлетворения общественных потребностей и улучшения финансового положения страны.

Финансы предприятий осуществляют процесс распределения и перераспределения национального дохода и национального богатства на 3-х основных уровнях : общегосударственном, на уровне предприятий и на уровне производственных коллективов.

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

В процессе распределения и перераспределения национального дохода на уровне предприятий финансы субъектов хозяйствования обеспечивают сферу материального производства необходимыми финансовыми ресурсами и денежными средствами для непрерывного процесса расширенного воспроизводства.

На уровне производственных коллективов с помощью финансов формируются денежные фонды – фонд оплаты труда, фонд накопления, резервный фонд и другие.

Финансы предприятий играют важную роль в обеспечении сбалансированности экономики, прежде всего, между материальными и денежными фондами, предназначенными для целей накопления и потребления.. От степени этой сбалансированности зависят стабильность денежной единицы, денежное обращение, состояние расчетно – платежной дисциплины в экономике страны.

Велика также роль финансов предприятий и в государственном регулировании экономики, т.к. они непосредственно связаны со всеми фазами воспроизводственного процесса. С помощью финансов осуществляется регулирование воспроизводства производимого продукта, обеспечивается финансирование потребностей расширенного воспроизводства на основе оптимального соотношения средств, направляемых на накопление и потребление. Финансы предприятий используются также для регулирования отраслевых и территориальных пропорций. Это достигается путем поиска на финансовом рынке сферы наиболее выгодного вложения финансовых ресурсов, покупки акций других предприятий, инвестирование средств в недвижимость и т.д. Финансы предприятий обеспечивают ускоренное развитие отдельных отраслей, создание новых производств и инновационное развитие страны.

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

В целом в экономике место и роль финансов может быть представлено в виде встречного движения ресурсов и денежных средств между субъектами хозяйствования в условиях наличия рынка ресурсов и рынка товаров, работ и услуг.



На рынке ресурсов предприятия приобретают все необходимые средства производства и при этом несут соответствующие затраты. На рынке товаров, работ и услуг они получают выручку от реализации, в процессе распределения которой формируются целевые денежные фонды, предназначенные для расширенного воспроизводства и удовлетворения социальных нужд работников. Часть выручки в процессе распределения в виде налогов и сборов направляется на формирование республиканского и местных бюджетов.

Следовательно, финансы предприятий как первичное звено экономики обеспечивают кругооборот товаров, работ, услуг и их эффективное

функционирование является основой стабильности финансовой системы государства.

2 Отраслевые особенности и их влияние на организацию финансов

Специфика финансов предприятий во многом обусловлена отраслью экономики, в которой они функционируют. Эти особенности сказываются на скорости кругооборота средств, системе распределения прибыли, составе формируемых и используемых денежных фондов, взаимоотношениях с бюджетом и т.д. **Основными отраслевыми особенностями, оказывающими влияние на организацию финансов, являются:**

1) Различия в технологии и характере труда разных отраслей, которые оказывают влияние на состав и структуру производственных фондов, уровень материально – технической оснащенности производства, состав и структуру оборотных средств, уровень квалификации работников и т.д. Эти различия требуют разных подходов к источникам формирования финансовых ресурсов, системе распределения прибыли, созданию финансового механизма стимулирования труда и др.

2) Разная длительность производственного цикла и различный характер нарастания затрат в производственном процессе. Эти различия отражаются на размере, составе, структуре и источниках формирования оборотных средств, взаимоотношениях с банками и партнерами, порядке и сроках выполнения обязательств перед бюджетом, а также составе и размерах финансовых льгот.

3) Зависимость производства от природных и климатических факторов, влияющих на количество и качество продукции, уровень затрат, равномерность поступления доходов, финансовые результаты и т.д. Поэтому в строительстве и сельском хозяйстве наличие этих факторов обуславливает необходимость иметь особую систему распределения прибыли, которая страхует от повышенных рисков, обеспечивает страховую защиту средств производства и результатов труда.

4) Зависимость экономических условий хозяйствования от возможности получения доходов рентного характера. Это требует создания специального механизма финансового регулирования, основанного на использовании налоговых рычагов и стимулов.

5) Различие в экономических условиях хозяйствования производственных и инфраструктурных отраслей. Это сказывается на составе и структуре основных и оборотных средств, на источниках формирования финансовых ресурсов, формах их использования, взаимоотношениях с бюджетом и внебюджетными фондами.

Таким образом, только полный учет всех отраслевых особенностей позволит создать финансовый механизм предприятия, в наибольшей степени учитывающий потребности производства и реализации продукции.

3 Особенности организации финансов различных организационно-правовых форм хозяйствования

В Республике Беларусь в соответствии с законодательством предусмотрено наличие государственной и частной форм собственности. Субъектами права государственной собственности являются Республика Беларусь и ее административно – территориальные единицы, а субъектами права частной собственности являются физические лица и негосударственные юридические лица.

Как и отраслевые особенности, формы собственности также оказывают существенное влияние на организацию финансов предприятий отраслей национальной экономики. У юридических лиц различных форм собственности возникают специфические виды и формы финансовых отношений, которые определяются особенностями их создания и функционирования.

Юридическое лицо – это организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом. Юридическое лицо имеет самостоятельный баланс.

Юридические лица представлены коммерческими и некоммерческими организациями.

Коммерческие – это организации, имеющие своей целью получение прибыли. Они создаются в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, унитарных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств.

Некоммерческие организации не преследуют в качестве цели деятельности получение прибыли и не распределяют ее между участниками. Они создаются в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций, благотворительных и иных фондов, а также других формах, предусмотренных законодательством.

Особенности организации финансов субъектов хозяйствования различных форм собственности определяется учредительными документами.

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

Первоначальным источником инвестиций в производство на государственных и коммунальных предприятиях служат средства

республиканского и местных бюджетов. На этих предприятиях финансовая деятельность осуществляется на основе полной самостоятельности. Отраслевые министерства и ведомства несут полную ответственность за их деятельность и отвечают по их обязательствам. **Финансы государственных и коммунальных предприятий полностью отделены от бюджетов всех уровней.**

Физические и негосударственные юридические лица представляют частную форму собственности. Эта форма собственности предполагает полное владение и распоряжение имуществом по своему усмотрению, установление порядка распределения доходов, форм и систем оплаты труда. Субъекты хозяйствования частной формы собственности несут полную ответственность за результаты своего труда в отличие от пользователей государственной собственности. Поэтому они в большей степени чем государственные подвержены финансовым рискам, поскольку их деятельность осуществляется за счет личных средств владельцев предприятий и банковских кредитов.

В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь существуют следующие организационно – правовые формы организаций:

- 1) хозяйственные товарищества (полное и коммандитное);
- 2) хозяйственные общества (акционерные общества открытого и закрытого типа, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью);
- 3) производственные кооперативы;
- 4) государственные и коммунальные унитарные предприятия, функционирующие на праве полного хозяйственного ведения или на праве оперативного управления.

Организационно-правовые формы хозяйствования определяют особенности в организации финансов предприятия, которые связаны:

- с источниками и порядком формирования уставного фонда;
- системой распределения прибыли;
- взаимоотношениями с бюджетом.

Следовательно, организационно-правовые формы хозяйствования оказывают влияние на формы финансовых отношений, что необходимо учитывать при формировании финансовой политики и финансового механизма предприятий.

Тема 1 Финансы организаций сельского хозяйства

1 Общая характеристика сельского хозяйства, его место и роль в национальной экономике

2 Факторы, определяющие специфику финансов сельскохозяйственных предприятий

3 Отраслевые особенности финансирования расходов в сельском хозяйстве

4 Отраслевые особенности формирования и распределения доходов в сельском хозяйстве

5 Прибыль и рентабельность сельскохозяйственных предприятий

6 Особенности организации оборотных средств в сельском хозяйстве

7 Особенности финансового обеспечения воспроизводства основных средств в сельском хозяйстве

8 Особенности организации финансов рыночных формирований в сельском хозяйстве

1 Общая характеристика сельского хозяйства, его место и роль в национальной экономике

Сельское хозяйство -- это важнейшая отрасль национальной экономики, в которой создается продукт, используемый как сырье для промышленности и как продукты питания для населения. Сельское хозяйство включает две крупные подотрасли - растениеводство и животноводство, в которых осуществляется производство молока, мяса, зерна и т.д.

Наряду с другими отраслями такими как промышленность, строительство, транспорт данная отрасль образует сферу материального производства, в которой создаются материальные блага и формируются первичные доходы общества.

В настоящее время сельскохозяйственные предприятия функционирует в рамках аграрно – промышленного комплекса (АПК), который включает в себя:

1) непосредственно сельскохозяйственные предприятия : сельскохозяйственные производственные кооперативы, фермерские хозяйства и т.д. ;

2) отрасли промышленности, в которых производятся средства производства для сельского хозяйства;

3) агросервисные предприятия, которые осуществляют производственно-

техническое обслуживание и материальное обеспечение сельского хозяйства, ремонт сельскохозяйственной техники и оборудования, оказание транспортных услуг и т.д. ;

4) отрасли промышленности, занятые переработкой сельскохозяйственной продукции и сырья (молочная, мясная, сахарная и др.) ;

5) торговые предприятия, обеспечивающие реализацию сельскохозяйственной продукции и доведение ее до конечного потребителя;

6) научно-исследовательские организации, обеспечивающие научное обслуживание АПК и подготовку кадров;

7) организации, обеспечивающие зооветеринарное обслуживание сельскохозяйственных предприятий.

Центральным звеном в сфере АПК являются сельскохозяйственные предприятия. **В зависимости от форм собственности и форм хозяйствования среди них различают:**

– государственные сельскохозяйственные предприятия: экспериментальные базы, опытные поля, учебные хозяйства, племенные заводы и т.д.

– коллективные сельскохозяйственные предприятия : кооперативы и товарищества;

– индивидуальные сельскохозяйственные предприятия : крестьянские (фермерские хозяйства), личные подсобные хозяйства.

Основными производителями сельскохозяйственной продукции являются сельскохозяйственные производственные кооперативы и крестьянские (фермерские хозяйства).

Сельскохозяйственный производственный кооператив (СПК) – это организация, созданная производителем сельскохозяйственной продукции на основе добровольного членства для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и других потребностей участников.

Крестьянское (фермерское) хозяйство является коммерческой организацией, созданной одним гражданином для осуществления предпринимательской деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, а также ее переработке, хранению, транспортировке и реализации, основанном на его личном трудовом участии и использовании земельного участка, предоставленного для этих целей в соответствии с законодательством.

Крестьянское (фермерское хозяйство) является равноправным звеном системы хозяйствования наряду с предприятиями и организациями различных форм собственности. Кроме производства сельскохозяйственной продукции эти хозяйства могут осуществлять иные виды деятельности, не запрещенные законодательством.

Производственные отношения внутри сельскохозяйственных предприятий, их связи с участниками АПК, бюджетом, банками, страховыми компаниями, налоговыми органами и т.д. образуют основу возникновения в данной отрасли финансовых отношений и финансовых потоков. **Основные виды этих отношений связаны:**

- с созданием первичных доходов сельскохозяйственных предприятий;
- с формированием целевых децентрализованных фондов денежных средств и их использованием на собственные воспроизводственные и инвестиционные потребности;
- с участием сельскохозяйственных предприятий в формировании централизованных фондов денежных средств государства (бюджета, государственных целевых бюджетных фондов, внебюджетных фондов) и финансировании из них отдельных производственных и социальных нужд коллективов;
- с участием сельскохозяйственных предприятий в создании кредитных ресурсов банков и кредитованием банками дефицита собственных финансовых ресурсов производителей сельскохозяйственной продукции;
- страхованием урожая, имущества и выплатой сельскохозяйственным предприятиям страховых возмещений при наступлении страховых случаев;
- внутриотраслевым перераспределением дифференциальной ренты, полученной отдельными землепользователями, и др.

Таким образом, финансовые отношения в сельском хозяйстве, как и в других отраслях сферы материального производства, носят распределительный характер и во многом имеют общую природу, но в то же время они имеют ярко выраженную специфику, обусловленную действием целого ряда факторов.

2 Факторы, определяющие специфику финансов сельского хозяйства

Особенности финансов в сельском хозяйстве обусловлены двумя группами факторов:

- 1 Спецификой сельскохозяйственного производства, что обуславливает особый характер функционирования и воспроизводства средств производства.
- 2 Особым статусом сельского хозяйства в национальной экономике, что влияет на характер взаимоотношений сельскохозяйственных предприятий с финансовой системой государства.

В составе первой группы определяющее значение имеют следующие факторы:

- 1) в сельском хозяйстве основным средством производства является земля. Земля одновременно является и орудием и предметом труда. Она ограничена в объемах и незаменима другими средствами производства,

поэтому важнейшей проблемой является сохранение полезных свойств земли путем мелиорации, известкования, дезактивации, коренного улучшения и т.д. Все эти мероприятия являются капиталоемкими и не под силу только одному хозяйству. Поэтому финансирование этих расходов в основном осуществляется за счет средств государственного бюджета;

2) земельные участки, используемые в сельском хозяйстве, обладают различным уровнем плодородия. Это позволяет производителям получать различный доход и обеспечивает отдельным хозяйствам получение дифференциальной ренты. Различия в плодородии земли отражены в кадастровой оценке земли. Оценка осуществляется в баллах от 6 до 50 баллов и выше. Качество земель непосредственно влияет на выход сельскохозяйственной продукции, поэтому с 1 га земли в сельском хозяйстве получают разный доход и возникает необходимость искусственного выравнивания условий хозяйствования путем дополнительного внутриотраслевого перераспределения полученных доходов;

3) для сельского хозяйства характерна большая длительность производственного цикла, что замедляет кругооборот средств, обеспечивает большие объемы незавершенного производства и длительный срок окупаемости вложений;

4) выручка от реализации сельскохозяйственной продукции поступает неравномерно в течение года, особенно в растениеводстве. Преимущественно выручка поступает в 4 квартале, после созревания урожая, доведения до убойных кондиций скота и т.д. Поэтому реальный финансовый результат деятельности сельскохозяйственных предприятий может быть выявлен только в конце года;

5) доходные и расходные потоки в сельском хозяйстве не совпадают во времени. Текущие расходы осуществляются на протяжении всего года, а выручка от реализации поступает преимущественно в конце года. Этот фактор предопределяет особую роль кредита в деятельности предприятий отрасли. В составе финансовых ресурсов любого сельскохозяйственного предприятия объективно присутствуют заемные источники финансирования в виде банковских кредитов;

6) в сельском хозяйстве период производства не совпадает с рабочим периодом. Например, после высева семян рабочий период завершается, а процесс производства продолжается за счет действия естественно-биологических факторов. Это обуславливает специфику нормирования оборотных средств и их использования;

7) сельскохозяйственное производство имеет ярко выраженный сезонный характер, поэтому на протяжении года неравномерно используются все виды ресурсов. Этот фактор требует более тщательного, чем в промышленности и других отраслях, согласования денежных потоков во времени;

8) сельскому хозяйству свойственна большая зависимость от природно – климатических условий. Это требует превентивных расходов, которые приводят к росту себестоимости продукции;

9) все сельскохозяйственные работы должны выполняться в обязательном порядке и в строго установленные сроки. Несоблюдение сроков проведения любого вида весеннее-полевых и уборочных работ вызывает большие потери и убытки. Строгое соблюдение сроков выполнения агрономических и зоотехнических работ требует полной обеспеченности сельскохозяйственных предприятий материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами, необходимыми для осуществления процесса производства;

10) сельскохозяйственное производство связано с повышенными рисками, поэтому в нем особая роль принадлежит страхованию имущества, скота и урожая в страховых компаниях. Сельскохозяйственные предприятия также широко практикуют самострахование и формируют у себя страховые резервы кормов, семян, учитываемые при нормировании оборотных средств. Для минимизации рисков в обязательном порядке страхуется имущество, урожай, скот, что требует дополнительных финансовых ресурсов.

11) не вся продукция в сельском хозяйстве принимает товарную форму. Часть продукции потребляется внутри хозяйства, образуя внутриотраслевой оборот, который предопределяет особенности функционирования оборотных средств, связанные с тем, что они в значительной доле не требуют денежных ассигнований.

Вторая группа факторов связана с особым статусом сельского хозяйства в национальной экономике.

Особый статус отрасли связан с государственным протекционизмом, поскольку в ней производятся продукты питания, обеспечивающие продовольственную безопасность государства. Поэтому сельское хозяйство во всем мире является предметом особого внимания со стороны государства и объектом государственной поддержки.

Государственная поддержка сельского хозяйства осуществляется следующими способами:

1) прямое финансирование государством из бюджета и иных целевых государственных фондов отдельных воспроизводственных нужд сельскохозяйственных предприятий;

2) косвенное финансирование сельскохозяйственных предприятий через системы льготного налогообложения, кредитования и страхования;

3) таможенное и ценовое регулирование сельскохозяйственного производства.

В Республике Беларусь в рамках государственной поддержки сельскохозяйственным предприятиям предоставляется ряд дотационных и компенсационных выплат, таких как надбавки к закупочным ценам, снижение банковских процентных ставок, компенсация стоимости приобретаемой сельскохозяйственной техники, горюче – смазочных материалов, бензина, дизельного топлива, электроэнергии, минеральных удобрений, средств защиты растений и т.д.

Значительная часть средств, выделяемых государством в рамках государственной поддержки АПК, расходуется на сохранение природной

среды, закрепление населения в сельской местности, обустройство сельских территорий и т.д.

Особенности сельскохозяйственного производства и особый статус сельского хозяйства отличают эту отрасль от других отраслей национальной экономики и проявляются в процессе финансирования расходов и формирования доходов, распределения доходов и прибыли, финансовом обеспечении воспроизводства основных и оборотных средств.

3 Отраслевые особенности финансирования расходов в сельском хозяйстве

Расходы сельскохозяйственных предприятий – это стоимостная оценка ресурсов, потребленных сельскохозяйственными предприятиями в процессе производства и реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг.

Денежные расходы возникают в различных сферах деятельности сельскохозяйственных предприятий и также как и в других отраслях различаются по своему экономическому содержанию и целевому назначению. По совокупности этих признаков они классифицируются на расходы по текущей (сельскохозяйственной) деятельности, расходы по инвестиционной деятельности и расходы по финансовой деятельности.

Наибольший удельный вес в составе денежных расходов принадлежит расходам, осуществляемым в сфере производства и реализации сельскохозяйственной продукции. Эти расходы в совокупности формируют себестоимость сельскохозяйственной продукции.

Себестоимость сельскохозяйственной продукции представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, кормов, минеральных удобрений, топлива, энергии, основных средств и трудовых ресурсов. Она характеризует во что обходится производство молока, мяса, зерна и других видов сельскохозяйственной продукции. Себестоимость лежит в основе формирования цен на сельскохозяйственную продукцию и финансовых результатов.

Калькуляция себестоимости сельскохозяйственной продукции имеет свою специфику. Эта специфика учитывается посредством конкретизации статей затрат, входящих в состав общих экономических элементов.

Наибольший удельный вес в составе всех затрат на производство сельскохозяйственной продукции занимают **материальные затраты**. В их состав в сельском хозяйстве включаются:

- стоимость семян и посадочного материала (собственных и покупных);
- стоимость кормов (собственных и покупных);
- стоимость органических удобрений ;

--стоимость минеральных удобрений ;
--стоимость химических и биологических средств, используемых для борьбы с сорняками, вредителями и болезнями сельскохозяйственных культур;
--стоимость биопрепаратов, медикаментов и дезинфицирующих средств.

По элементу «Амортизация основных средств и нематериальных активов» в сельском хозяйстве кроме непосредственно амортизационных отчислений отражаются расходы на закладку многолетних насаждений и расходы по формированию основного стада.

По элементу «Прочие расходы» наряду с общепризнанными в сельском хозяйстве дополнительно включаются следующие специфические расходы:

- 1) затраты на пуско-наладочные работы, связанные с вводом в эксплуатацию животноводческих комплексов и птицефабрик;
- 2) затраты по искусственному осеменению животных;
- 3) затраты на осуществление санитарно- ветеринарных мероприятий.

Кроме того, в сельском хозяйстве, в отличие от другие отраслей, в перечне статей затрат имеются специфические, присущие только данной отрасли, расходы. Например, **по статье « Потери от падежа животных»** отражаются потери от гибели молодняка и взрослого скота, птицы, кроликов и т.д.

В калькулировании себестоимости сельскохозяйственной продукции имеется специфика и внутри самой отрасли, т.е в растениеводстве и животноводстве.

В процессе калькулирования себестоимости продукции растениеводства учитывается тот факт, что процесс производства не ограничивается только календарным годом. В связи с этим все затраты в растениеводстве подразделяются на три группы:

- 1) затраты прошлых лет под урожай текущего года;
- 2) затраты отчетного года под урожай текущего года;
- 3) затраты отчетного года под урожай будущих лет.

В себестоимость продукции растениеводства за отчетный период включаются только затраты, приходящиеся на продукцию отчетного периода, т.е. затраты прошлых лет под урожай текущего года и затраты отчетного года под урожай текущего года. Затраты отчетного года под урожай будущих лет образует незавершенное производство или расходы будущих периодов.

Незавершенное производство – это затраты текущего года, которые будут покрываться выручкой от реализации продукции будущих периодов. В растениеводстве это затраты на посев озимых, подъем зяби, внесение органических и минеральных удобрений и т.д.

Расходы будущих периодов – это расходы, производимые в отчетном году, но включаемые в себестоимость продукции будущих периодов. Это

расходы на сооружение временных летних загонов для скота, затраты на освоение новых видов продукции и т.д.

В животноводстве затраты на производство продукции в течение года осуществляются более равномерно, чем в растениеводстве и поэтому они не разграничиваются по смежным годам. В связи с этим практически все расходы в животноводстве включаются в состав себестоимости продукции отчетного года. Незавершенное производство присутствует в пчеловодстве, рыбоводстве и птицеводстве. В птицеводстве незавершенное производство представлено расходами на незаконченную инкубацию, в пчеловодстве это стоимость меда, оставленного в ульях в качестве кормов на зимний период, а в рыбоводстве это затраты по зарыблению водоемов.

Особенности формирования себестоимости сельскохозяйственной продукции связаны также и с тем, что в растениеводстве от одной культуры, а в животноводстве от одного вида скота получают не один, а несколько видов продукции. При этом один вид продукции является основным, а другие -- сопряженными или побочными. Например, в молочном производстве основной продукцией является молоко, сопряженной продукцией является приплод, а побочной продукцией - навоз. Каждый из этих видов продукции имеет самостоятельное значение и потребительскую ценность. В зерновом производстве основной является зерно, а побочной – солома. Поэтому возникает проблема распределения общей суммы затрат между основной, сопряженной и побочной продукцией. Для этого вся получаемая продукция переводится в условную при помощи специальных коэффициентов.

Определяя объем затрат, приходящихся на единицу условной продукции и зная фактический выход основной, побочной и сопряженной продукции рассчитывается общая сумма затрат, приходящихся на производство каждого вида продукции.

Плановая калькуляция себестоимости продукции растениеводства разрабатывается в следующей последовательности:

1) рассчитывается плановая **сумма прямых затрат** по каждому виду продукции исходя из запланированных посевных площадей, норм высева семян, внесения минеральных удобрений, расхода горюче- смазочных материалов на один гектар посевной площади и ожидаемых цен на эти материальные ресурсы. Плановые затраты на оплату труда определяются исходя из норм затрат в человеко – днях и расценки за 1 чел. – день. Прочие прямые затраты определяются в размере 20 -25 % от суммы прямых материальных и трудовых затрат;

2) определяется плановая сумма косвенных затрат по каждому виду продукции растениеводства. Часть общехозяйственных и общепроизводственных затрат определяется исходя из штатного расписания и должностных окладов и распределяется между растениеводством и животноводством пропорционально прямым затратам на оплату труда. Плановый размер других косвенных расходов устанавливается на уровне 10 - 12 % от всех прямых затрат растениеводства. Косвенные затраты между

культурами распределяются пропорционально всем затратам или затратам на оплату труда по зерну, картофелю и т.д.;

3) определяется плановая сумма затрат на 1 га зерновых, картофеля и т.д. путем сложения прямых и косвенных затрат в расчете на 1 га посевной площади. Общая сумма затрат по растениеводству в целом и по каждой культуре определяется путем умножения посевных площадей по каждой культуре на рассчитанный норматив плановых затрат на 1 га;

4) определяется валовой сбор основной и побочной продукции на планируемый период исходя из запланированной урожайности. Одновременно осуществляется перевод всей продукции в условную с помощью специальных коэффициентов;

5) осуществляется перераспределение плановых затрат по каждой культуре между основной и побочной продукцией путем деления общей суммы затрат на объем условной продукции и последующим умножением полученной величины на валовой выход основной и побочной продукции;

6) определяется плановая себестоимость 1 центнера продукции путем деления планового объема затрат, приходящихся на основную и побочную продукцию, на ожидаемый выход продукции в натуральном выражении.

Уровень себестоимости одного центнера сельскохозяйственной продукции формируется под воздействием множества факторов, которые условно можно подразделить на две группы:

1) Факторы, не зависящие от сельскохозяйственного предприятия: уровень мировых цен на энергоносители; уровень цен на минеральные удобрения, комбикорма и сельскохозяйственную технику; размер банковских процентов по кредитам; налоговая, таможенная и ценовая политика государства.

2) Факторы, влияние которых зависит от самого предприятия: объем производства отдельных видов продукции; специализация хозяйства; сложившиеся нормы затрат всех видов ресурсов и др.

Следовательно, наряду с общими подходами к формированию себестоимости продукции во всех отраслях сферы материального производства, в сельском хозяйстве ярко выражена отраслевая специфика, обусловленная особенностями процесса производства продукции растениеводства и животноводства.

4 Отраслевые особенности формирования и распределения доходов в сельском хозяйстве

Доходы сельскохозяйственных организаций - это экономическая выгода, получаемая ими в денежной и натуральной форме. Также как и в других отраслях они представлены доходами от текущей

(сельскохозяйственной) деятельности, доходами от инвестиционной деятельности и доходами от финансовой деятельности.

Наибольший удельный вес в общей сумме денежных доходов сельскохозяйственных организаций занимает выручка от реализации продукции. Получение выручки от реализации завершает процесс сельскохозяйственного производства и свидетельствует о доведении произведенной продукции до потребителей.

Величина выручки определяется умножением реализационных цен на объем реализации в натуральном выражении по каждому виду сельскохозяйственной продукции.

Однако механизм определения количества реализованной продукции и цен в сельском хозяйстве имеет свою специфику.

Количество реализованной продукции в сельском хозяйстве отличается от ее валового производства. Часть произведенной продукции не поступает в сферу обращения, а используется внутри предприятия на семена, корма и т.д., т.е. образует так называемый внутриотраслевой оборот. Наличие внутриотраслевого оборота неизбежно для сельскохозяйственных предприятий в силу специфики процесса сельскохозяйственного производства. Внутриотраслевой оборот в значительной степени решает проблему формирования оборотных средств. Однако он снижает уровень товарности сельскохозяйственной продукции, т.к. не вся произведенная продукция приносит денежный доход.

Объем товарной продукции рассчитывается как разность между ее валовым производством и внутриотраслевым оборотом. Поэтому важной проблемой в сельском хозяйстве является оптимизация внутриотраслевого оборота и увеличение товарности сельскохозяйственной продукции.

Цены на сельскохозяйственную продукцию подразделяются:

- 1) государственные (закупочные);
- 2) договорные;
- 3) свободные рыночные.

Каждому из этих видов цен соответствует определенный канал реализации продукции.

Государственные цены используются при реализации продукции государству в рамках государственного заказа.

Договорные цены используются при договорных поставках продукции. Их разновидностью являются межхозяйственные расчетные цены, которые устанавливаются на молодняк, передаваемый для доращивания в специальные хозяйства и животноводческие комплексы.

Свободные рыночные цены используются при реализации излишков сельскохозяйственной продукции на рынках.

Каждый из этих видов цен имеет свои преимущества и недостатки.

При реализации продукции в рамках государственного заказа гарантируется ее сбыт и своевременная оплата. Однако уровень государственных цен значительно ниже свободных рыночных цен, а

обязательность государственного заказа лишает сельскохозяйственное предприятие хозяйственной свободы и самостоятельности. Основная масса сельскохозяйственной продукции (молоко, мясо, лен, сахарная свекла и др.) реализуется в рамках государственного заказа. Закупочные цены в настоящее время сдерживаются государством, поскольку их рост неизбежно приведет к росту розничных цен на продукты питания, что недопустимо в условиях сложившегося уровня покупательной способности населения. Поэтому огромные потоки в отрасли работают не в интересах товаро – производителей, а служат социальным интересам общества.

Механизм государственных закупок предполагает заключение договора на закупку будущего урожая, а также выдачу заготовительной организацией сельскохозяйственному предприятию аванса в размере до 50% от стоимости закупки.

Формирование государственных цен базируется на среднеотраслевых издержках и среднеотраслевом уровне рентабельности каждого вида продукции, сложившихся в отрасли. Поэтому закупочные цены покрывают издержки и обеспечивают положительный финансовый результат только на тех предприятиях, на которых индивидуальные издержки ниже среднеотраслевых. Другим производителям эти цены невыгодны, т.к. не обеспечивают покрытие затрат и получение прибыли.

С целью устранения этого недостатка в Республике Беларусь дифференцированно устанавливаются дотационные надбавки к закупочным ценам для хозяйств с худшими условиями производства.

Свободные рыночные цены позволяют сельскохозяйственным предприятиям самостоятельно участвовать в их формировании, в определении объемов реализации и манипулировании этими ценами, но свободное ценообразование подчинено законам рынка и поэтому сбыт продукции не всегда гарантирован.

Проблема ценообразования на сельскохозяйственную продукцию заключается также и в том, что цены на промышленную продукцию сегодня либерализованы, а сельскохозяйственную продукцию сдерживаются государством на заданных уровнях. В итоге возникает **диспаритет цен** и производители сельскохозяйственной продукции оказываются в ценовых ножницах. С одной стороны, они вынуждены приобретать комбикорма, удобрения, топливо, электроэнергию по либерализованным, постоянно растущим ценам, а с другой, реализовывать свою продукцию по заниженным закупочным ценам. Это в конечном итоге приводит к нарушению паритета цен на сельскохозяйственную продукцию и является причиной неудовлетворительного финансового состояния некоторых сельскохозяйственных предприятий. Проблема ценообразования в сельском хозяйстве частично решается через систему компенсационных выплат государства. Эти выплаты возмещают до 50% стоимости приобретаемых минеральных удобрений, средств защиты растений, горюче – смазочных материалов и элитных семян. Источником этих выплат являются средства государственного бюджета.

Диспаритет цен не является только результатом государственного вмешательства. Он во многом имеет объективную основу, определенную спецификой сельскохозяйственного производства. Цены на продукцию сельского хозяйства находятся под контролем государства во многих странах. Так, в США паритетный индекс цен рассчитывается с 1923 г. В настоящее время при его определении учитываются цены по 160 видам сельскохозяйственной продукции. Паритетный индекс цен позволяет оценить выгодность вложений в сельское хозяйство и в промышленность и служит базой для субсидирования фермеров.

5 Прибыль и рентабельность сельскохозяйственных предприятий

Конечным финансовым результатом деятельности сельскохозяйственных предприятий является полученная ими прибыль или убыток. Как и в других отраслях прибыль (убыток) рассчитываются в разрезе видов деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой.

Особенностью формирования финансового результата, прежде всего в растениеводстве, является то, что он может быть выявлен только в конце года. **Прибыль от текущей деятельности** сельскохозяйственного предприятия определяется как разность между доходами и расходами по текущей деятельности.

Прибыль от реализации сельскохозяйственной продукции рассчитывается как разность между выручкой от реализации (без косвенных налогов) и ее полной себестоимостью.

Расчет осуществляется по каждому виду продукции и по каждой отрасли: растениеводству и животноводству. При расчетах в основу берутся только обороты по реализации сельскохозяйственной продукции. Это связано с тем, что растениеводство, животноводство, пчеловодство и рыбоводство подлежат льготному налогообложению.

Полученная сельскохозяйственным предприятием прибыль подлежит распределению. Если сельскохозяйственное предприятие не использует особый режим налогообложения в виде уплаты единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции, то сумма налогооблагаемой прибыли рассчитывается в соответствии с требованиями Особенной части налогового кодекса. Льгутируется прибыль, полученная от производства и реализации продукции растениеводства, животноводства, пчеловодства и рыбоводства. Налогооблагаемая прибыль состоит только из прибыли, полученной от реализации цветов и декоративных растений и продукции промышленного производства. После уплаты налога на прибыль остается чистая прибыль, которой организация распоряжается по своему усмотрению - на накопление, на формирование резервного фонда, на выплату дивидендов и другие цели.

Также как и в других отраслях в сельском хозяйстве для полной оценки финансовых результатов используется система показателей рентабельности –

рентабельность производственных ресурсов, рентабельность сельскохозяйственной продукции и отдельных ее видов, рентабельность продаж и рентабельность капитала. Наряду с выше перечисленными в сельском хозяйстве рассчитываются показатели рентабельности, характерные только для данной отрасли : прибыль в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий и прибыль в расчете на 100 га пашни. Эти показатели характеризуют использование и отдачу важнейшего ресурса в сельском хозяйстве – земли.

6 Особенности организации оборотных средств в сельском хозяйстве

В сельском хозяйстве движение и воспроизводство основных и оборотных средств имеет значительную отраслевую специфику, которую необходимо учитывать при организации финансов сельскохозяйственных предприятий. **Оборотные средства** сельскохозяйственных предприятий состоят из оборотных производственных фондов и фондов обращения.

В состав оборотных производственных фондов включаются производственные запасы (семена, корма, минеральные удобрения, биопрепараты, ядохимикаты, нефтепродукты, запасные части и т.д.), животные на выращивании и откорме, незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Фонды обращения представлены товарной продукцией растениеводства и животноводства, дебиторской задолженностью и денежными средствами. Особенностью оборотных средств в сельском хозяйстве является то, что в их состав входят биологически активные материальные ценности и живые организмы. Отдельные виды оборотных средств воспроизводятся внутри отрасли в порядке внутриотраслевого оборота (семена, корма).

Специфика состава и структуры оборотных средств предопределяется прежде всего специализацией сельскохозяйственных предприятий.

В растениеводстве в структуре оборотных средств большой удельный вес занимают средства, авансированные в незавершенное производство, семена, удобрения, нефтепродукты, ядохимикаты и запасные части.

В животноводческих хозяйствах в структуре оборотных средств преобладают животные на выращивании и откорме, корма, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, медикаменты.

В структуре оборотных средств хозяйств с развитыми перерабатывающими направлениями большой удельный вес занимает сырье для последующей переработки, тара и готовая продукция.

Особенностью сельского хозяйства является то, что состав и структура оборотных средств меняются на протяжении года. В зимний период в составе оборотных средств преобладают производственные запасы в виде семян,

кормов, минеральных удобрений и других ценностей. В весенне – летний период по мере проведения полевых работ уменьшается размер производственных запасов и соответственно увеличивается доля незавершенного производства. Осенью по мере получения урожая практически отсутствует незавершенное производство в растениеводстве и возрастает размер производственных запасов и товарной продукции, по мере реализации которой растет удельный вес денежных средств.

Структура источников формирования оборотных средств также резко колеблется в течение года в связи с сезонностью сельскохозяйственного производства. В начале года большая часть потребности в оборотных средствах покрывается за счет собственных источников, а заемные привлекаются в незначительных объемах. В период сезонного нарастания затрат до уборки урожая и снятия животных с откорма удельный вес заемных источников увеличивается, а собственных снижается. В четвертом квартале по мере реализации продукции происходит погашение кредиторской задолженности и банковских кредитов и увеличение удельного веса собственных источников. В отличие от других отраслей в сельском хозяйстве особая роль в финансировании оборотных средств принадлежит кредитам банков под сезонные запасы и авансам заготовительных организаций, выдаваемых в счет будущих поставок сельскохозяйственной продукции по государственному заказу.

Норматив оборотных средств рассчитывается сельскохозяйственными предприятиями ежегодно в разрезе отдельных элементов и совокупный норматив. Методы расчета те же, что и в промышленности. К нормируемым оборотным средствам относятся: запасы, готовая продукция и незавершенное производство.

7 Особенности финансового обеспечения воспроизводства основных средств в сельском хозяйстве

Основные средства в сельском хозяйстве подразделяются на две большие группы: основные средства сельскохозяйственного назначения и основные средства несельскохозяйственного назначения.

Структура основных средств зависит от специализации хозяйства, природных условий и территориального размещения.

На специфику их воспроизводства оказывают влияние следующие факторы:

Во - первых, происхождение основных средств. В промышленности все основные средства представлены продуктами предшествующей деятельности человека, а в сельском хозяйстве значительная их часть является биологически активными объектами – животные, земля, многолетние насаждения. В отличие от первой группы, которая рассчитана на непрерывную эксплуатацию до полного износа многолетние насаждения

активно функционируют только в пределах вегетационного периода, коровы - в период лактации. В производственном процессе машины, оборудование, здания, сооружения постепенно утрачивают свою стоимость, в то время как биологически активные средства при правильной их эксплуатации могут не только сохранять эту стоимость, но и увеличивать ее. Это откладывает значительный отпечаток на финансовые аспекты функционирования основных средств в сельском хозяйстве;

во-вторых, значительная специфика имеется в воспроизводстве основных средств сельскохозяйственного назначения. **Специфическими направлениями капитальных вложений в сельском хозяйстве являются закладка и выращивание многолетних насаждений, коренное улучшение земель и формирование основного стада.**

Закладка и выращивание многолетних насаждений – это работы и затраты на подготовку земельных участков для закладки плодовых садов, ягодников, виноградников и т.д.; приобретение семян, посадочных материалов; обработку почвы и внесение удобрений; агротехнические работы по защите насаждений и т. д.

Коренное улучшение земель – это работы и затраты, связанные со строительством и переустройством закрытого дренажа; мелиорацией; раскорчевкой земельных участков; известкованием; увлажнением и т.д.

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

Значительная отраслевая специфика имеется также и в структуре источников капитальных вложений. Большой удельный вес занимают бюджетные средства, поступающие в отрасль в рамках государственной поддержки. Направления использования бюджетных средств полностью определяются государством, а их объемы - возможностями доходной части бюджета. За счет государственных средств сельскохозяйственным предприятиям осуществляется удешевление приобретаемой сельскохозяйственной техники, ее передача хозяйствам на условиях долгосрочной аренды, лизинга и т.д.

Важным направлением использования государственных средств являются компенсационные выплаты банкам за льготное кредитование сельскохозяйственных предприятий.

Кроме государственных средств, источниками финансирования воспроизводства основных средств в сельском хозяйстве являются заемные источники - банковские кредиты, бюджетные кредиты, займы, в том числе облигационные.

В качестве источника финансирования воспроизводства основных средств используются и собственные средства - амортизационные отчисления, прибыль, выручка от выбраковки рабочего и продуктивного скота. Однако значимость собственных источников финансирования значительно ниже, чем в других отраслях.

8 Особенности организации финансов рыночных формирований в сельском хозяйстве

Важнейшим направлением реформирования сельского хозяйства в Республике Беларусь является совершенствование традиционных форм хозяйствования, становление новых организационных структур, которые в большей степени адаптированы к рыночной экономике. Это сельскохозяйственные производственные кооперативы, акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, фермерские хозяйства, аграрные холдинги и аграрные финансово – промышленные группы.

В настоящее время развитие сельского хозяйства преимущественно связано с развитием фермерских хозяйств и использованием корпоративных структур, идея которых базируется на получении синергического эффекта, возникающего в результате объединения капитала, технологического, управленческого опыта и знаний.

Основным из новых направлений является фермерство.

Фермерство – это разновидность предпринимательской деятельности, основанная на принципах экономической выгоды и направленная на получение прибыли. Как и любая предпринимательская деятельность, фермерство базируется на рисках предпринимателя и его имущественной ответственности. Статус юридического лица фермерское хозяйство получает только после его государственной регистрации. Главой фермерского хозяйства является один из его членов, который представляет интересы хозяйства во всех сферах деятельности и на всех уровнях власти.

В соответствии с действующим в Республике Беларусь законодательством фермер может получить в свое распоряжение до 100 га сельскохозяйственных угодий. При этом он сам определяет форму землепользования. Это может быть пожизненное наследуемое владение или аренда. Кроме земли в собственности фермерского хозяйства могут находиться хозяйственные постройки, сельскохозяйственная техника, транспортные средства, жилые дома, насаждения, рабочий и продуктивный скот и другое имущество, необходимое для осуществления хозяйственной деятельности.

Законом гарантировано фермерским хозяйствам полная хозяйственная самостоятельность и невмешательство в их деятельность со стороны государства. Закон наделяет фермера исключительным правом самостоятельности в определении направлений деятельности, структуры и объемов производства, каналов реализации произведенной продукции и уровня цен. Все денежные средства фермеров находятся на счетах в банке. Списание средств со счета возможно только с согласия фермера.

Государство оказывает фермерским хозяйствам значительную финансовую поддержку, особенно на этапе становления:

1) льготное кредитование по ставкам, не превышающим половины ставки рефинансирования;

2) предоставление беспроцентных ссуд сроком на 5 лет на производственное строительство, закладку многолетних насаждений, приобретение сельскохозяйственной техники, закладку пчело-пасек, организацию производства товарной рыбы, формирование основного стада в объемах, покрывающих 50 – 100% стоимости этих мероприятий.

3) Предоставление ряда налоговых льгот.

Конечным финансовым результатом деятельности фермерского хозяйства является валовой доход, который служит источником для расчетов с финансово-кредитной системой государства, инвестиционных ресурсов хозяйства и личных доходов фермера.

Наряду с фермерством важным направлением рыночного развития агро - промышленного комплекса Республики Беларусь является создание вертикальных интеграционных структур, таких как **аграрные холдинги и аграрные финансово- промышленные группы**. Эти формирования позволяют объединить в единую систему все предприятия, занятые производством, переработкой и доведением до потребителей конкретных видов сельскохозяйственной продукции. В качестве интеграторов, как правило, выступают перерабатывающие предприятия. Они координируют действия всех участников производственной вертикали.

Аграрные холдинги, сформированные по продуктовому признаку, в свою очередь создали условия для дальнейшего углубления интеграции и перевода ее на новый уровень. Многие аграрные холдинги в дальнейшем были трансформированы в аграрные финансово – промышленные группы. Наряду с производителями в их состав стали входить банки и иные финансово – кредитные организации.

Тема 2 Финансы торговых организаций

- 1 Особенности организации финансов предприятий торговли
- 2 Расходы на реализацию товаров, их состав и классификация
- 3 Доходы торговых организаций, их формирование и распределение
- 4 Прибыль и рентабельность торговых организаций
- 5 Особенности формирования и функционирования основных и оборотных средств в торговле

1 Особенности организации финансов предприятий торговли

Торговля – это одна из важнейших отраслей экономики страны. **Под торговлей понимается** предпринимательская деятельность торговых организаций и индивидуальных предпринимателей, в основе которой лежат

отношения по продаже произведенных, переработанных или приобретенных товаров, а также по выполнению работ и оказанию услуг, связанных с продажей товаров с целью получения прибыли. **В соответствии с законом «О торговле», она подразделяется на следующие виды:**

- 1) оптовая торговля;
- 2) розничная торговля;
- 3) общественное питание.

Формами осуществления торговли в Республике Беларусь являются:

- 1) комиссионная торговля;
- 2) торговля на конкурсах;
- 3) торговля на аукционах;
- 4) торговля по образцам;
- 5) торговля с использованием автоматов;
- 6) выездная торговля;
- 7) посылочная торговля;
- 8) биржевая торговля;
- 9) торговля на ярмарке;
- 10) электронная торговля;
- 11) торговля на рынках;
- 12) иные формы, не запрещенные законом.

Как вид предпринимательской деятельности торговля получила широкое распространение, что связано с:

- простотой осуществления операций;
- отсутствием сложного и дорогостоящего оборудования;
- осуществлением торгово-закупочной деятельности работниками невысокой квалификации.

Особенностью функционирования торговли в настоящее время является появление гипермаркетов, которые изначально требуют больших финансовых вложений.

Торговля представляет собой прямое продолжение процесса производства в сфере обращения, т.к. производство считается завершенным только после доведения товара до потребителя. Осуществляя доведение товара до потребителя, торговля оказывает непосредственное воздействие на развитие производительных сил.

Также как и в других отраслях необходимость финансов в торговле обусловлена наличием товарного производства, товарного обращения и действием закона стоимости, а также тем, что национальный доход распределяется не прямо в натурально-вещественной форме, а в стоимостной, посредством денег.

Основу финансов составляют денежные отношения. Они возникают между организациями торговли и предприятиями других отраслей экономики, налоговыми органами, банковской системой, а также внутри торговой организации. Эти отношения отражают финансовую сторону деятельности торговой организации. Они возникают в процессе реального

денежного оборота, когда денежные средства совершают реальный кругооборот, а не используются только в качестве меры стоимости и масштаба цен.

Специфика функционирования торговых организаций заключается в том, что в их деятельности сочетаются операции производственного характера (хранение, фасовка, сортировка) с непроизводственными операциями, которые связаны со сменой форм собственности, т.е. непосредственно с реализацией товаров. Некоторые операции по доработке товаров в настоящее время превращаются в самостоятельные отрасли товарного обращения, например созданная в развитых странах мощная упаковочная индустрия. При этом фасовка и упаковка товаров остаются характерными функциями оптовой торговли. В отраслях товарного обращения все большее число функций принимает форму дополнительных услуг. Для торговли как отрасли характерно то, что в ней не создаются дополнительные потребительные стоимости. Увеличение стоимости товара происходит в результате затрат дополнительного общественного труда на операции производственного характера и реализацию товаров. Внутри отрасли эти затраты представляют собой расходы на реализацию товаров, которые называются **издержками обращения**. Новые продукты создаются только в общественном питании, где наряду с присущими операциями торговли создается новый продукт и он имеет материально – вещественное выражение.

Торговые организации в зависимости от характера их деятельности и назначения подразделяются на два вида, которые имеют специфику в формировании финансовых ресурсов.

Оптовая торговля – это совокупность экономических, организационных и правовых отношений между контрагентами при покупке и реализации различных видов продукции крупными партиями.

Розничные торговые организации реализуют товары или услуги непосредственно конечному потребителю для их личного некоммерческого использования. Они завершают процесс товарного обращения продукции (от изготовителя к потребителю) на потребительском рынке.

Особенностью финансово торговли является то, что в отличие от других отраслей экономики выручка от реализации товаров в значительных объемах поступает в налично – денежной форме. Через торговые организации проходит более 80% всех наличных денег, поступающих в кассы банков. Поэтому важной задачей торговых организаций является правильное ведение кассового хозяйства, контроль за поступлением налично – денежной выручки, ее инкассированием и правильным использованием.

Особенностью торговли является то, что значительное количество работников несет личную материальную ответственность за сохранность и использование материальных и денежных средств, поэтому по сравнению с другими отраслями усиливается роль финансового контроля как общегосударственного, так и внутрихозяйственного.

В структуре имущества торговых организаций также имеется специфика по сравнению с другими отраслями. В структуре основных средств 80-90% занимают объекты производственно-торгового назначения, а в структуре оборотных до 90% приходится на товарные запасы. Это влечет за собой специфику в формировании, использовании и управлении основными и оборотными средствами.

Особенностью отрасли является также наличие наряду с крупными и специализированными организациями торговли сети средних и мелких организаций.

Для оценки деятельности торговых организаций всех форм собственности используются такие показатели как:

- товарооборот в денежном выражении;
- выручка от реализации товаров;
- валовой доход (доходы от реализации товаров);
- расходы на реализацию товаров (издержки обращения);
- прибыль и рентабельность.

Под товарооборотом торговой организации следует понимать объем продажи товаров и услуг в денежном выражении за определенный период времени.

Финансовое состояние торговых организаций в значительной степени зависит от оптимальности издержек обращения и длительности периода обращения товаров. Поэтому важным финансовым показателем деятельности торговых организаций является скорость обращения товаров, т.е. время от момента оплаты полученных от поставщиков товаров до их реализации населению.

Таким образом, специфика финансов торговли связана со следующими обстоятельствами:

1) организации торговли являются связующим звеном между производством продукции и ее потреблением, способствуя тем самым завершению кругооборота общественного продукта;

2) в деятельности организаций торговли сочетаются операции производственного характера: закупка, хранение, сортировка и др., с непроизводственными, связанными со сменой собственников, т.е. непосредственно с реализацией товаров. Поэтому возникают расходы на реализацию в виде оплаты труда торговых работников, расходов на рекламу, аренду торговых помещений и т.д.

4) торговля создает дополнительную потребительную стоимость, которая увеличивается в результате затрат дополнительного труда, что приводит к увеличению стоимости продаваемых товаров;

5) выручка от реализации товаров торговли в значительном объеме поступает в налично-денежной форме. Торговые работники несут материальную ответственность за ее сохранность, что усиливает роль финансового контроля;

6) применение в значительных масштабах ручного труда и, как следствие, низкий уровень его организации и технической вооруженности.

Поэтому организация финансов торговли требует обоснованных подходов, учитывающих специфику отрасли и ее роль в национальной экономике.

2 Расходы на реализацию товаров, их состав и классификация

Расходы на реализацию товаров (издержки обращения) в торговле представляют собой затраты живого и овеществленного труда, выраженные в денежной форме и связанные с процессом движения товаров от производителя к потребителю. В их состав включаются текущие затраты на транспортировку, хранение, доработку, фасовку, заработная плата торговых работников, отчисления на социальные нужды, амортизация основных средств и нематериальных активов и другие.

Издержки обращения отличаются от себестоимости тем, что в них отсутствует стоимость закупленных товаров, т.к. предприятия торговли закупают уже произведенные товары и несут расходы только по доведению их до потребителя. При этом покупная стоимость товаров просто сохраняется. Это вытекает из специфики кругооборота средств в сфере обращения. В торговле кругооборот средств совершается по формуле:

Деньги – Товар – Деньги'

Все расходы торговой организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направления деятельности классифицируются на расходы по текущей деятельности, расходы по инвестиционной деятельности и расходы по финансовой деятельности.

Расходы по текущей деятельности включают стоимость реализованных товаров (покупную стоимость); расходы на управление, обслуживание и организацию торговых процессов; расходы на реализацию товаров; прочие расходы по текущей деятельности.

Расходы по инвестиционной деятельности – расходы, связанные с приобретением, созданием, реализацией и прочим выбытием основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов и прочие расходы по инвестиционной деятельности.

Расходы по финансовой деятельности включают проценты по кредитам, курсовые разницы, возникшие в результате пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, расходы по договорам финансовой аренды и прочие расходы по финансовой деятельности.

Все расходы торговой организации (издержки обращения) по признаку затрат общественного труда и содержанию процессов в сфере обращения делятся на дополнительные и чистые.

Дополнительные расходы (издержки) связаны с продолжением процесса производства в сфере обращения и поэтому они увеличивают стоимость товара. В их состав входят расходы по перевозке, хранению,

переработке и упаковке товаров. Эти расходы по отношению к сфере товарного обращения являются дополнительными и включаются в стоимость товара в общественно необходимых размерах. При наличии нерациональных расходов их величина возмещается за счет финансовых результатов деятельности торговой организации.

Чистые расходы (издержки) связаны с превращением товарной формы продукта в денежную. В их состав входят заработная плата торговых работников, расходы на рекламу, административно – управленческие расходы, потери и убыль товаров, проценты по кредитам и т.д. Эти расходы не увеличивают стоимость товара, они вытекают из сущности сферы обращения и возмещаются за счет чистого дохода, созданного в сфере материального производства.

Классификация расходов на дополнительные и чистые позволяет более четко разграничить материальное производство и сферу обращения.

Все виды расходов торговых организаций как и в других отраслях классифицируются по экономическим элементам и статьям затрат.

1) Материальные затраты. В торговле в состав материальных затрат включается стоимость топлива и энергии, затраты по использованию природного сырья, износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов, потери от недостач в пределах норм естественной убыли и т.д.

2) Затраты на оплату труда. Они включают основную и дополнительную заработную плату, оплату работ по договорам подряда и трудовым соглашениям.

3) Отчисления на социальные нужды. В их составе отражаются отчисления в Фонд социальной защиты населения.

4) Амортизация. В состав амортизационных отчислений включаются амортизационные отчисления, осуществляемые от амортизируемой стоимости основных производственных средств и нематериальных активов в торговых предприятиях.

5) Прочие расходы. Носят комплексный характер и включают налоги, сборы, отчисления в страховые фонды, расходы на подготовку кадров, расходы на информационные услуги, командировочные расходы и др.

Группировка затрат торговых организаций по экономическим элементам позволяет выделить затраты живого и овеществленного труда и провести анализ результатов их работы.

В зависимости от экономического содержания и назначения затрачиваемых ресурсов по конкретным видам затрат все расходы торговых организаций классифицируются по **отдельным статьям**.

Выделяют следующие статьи расходов:

- 1) транспортные расходы;
- 2) расходы на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) расходы на аренду и содержание торговых площадей, оборудования и инвентаря;
- 5) амортизация основных средств;

- 6) расходы на ремонт основных средств;
- 7) расходы на ремонт санитарной и специальной одежды, столового белья, посуды и других малоценных и быстроизнашивающихся предметов;
- 8) расходы на топливо, электроэнергию и газ;
- 9) расходы на хранение, сортировку и упаковку товаров;
- 10) расходы на рекламу;
- 11) расходы в виде процентов за пользование кредитами;
- 12) потери товаров и технологические отходы;
- 13) расходы на тару;
- 14) прочие расходы.

По признаку зависимости статей расходов на реализацию от объема товарооборота выделяют **постоянные и переменные расходы**.

Постоянные расходы - это статьи расходов, которые непосредственно не зависят от объема и структуры товарооборота. Они являются постоянными только в краткосрочном периоде деятельности торговой организации. **К ним относятся:**

расходы на оплату труда торговых работников по окладам или тарифным ставкам;

амортизация основных средств; расходы на аренду и др. Эти расходы характеризуют способность хозяйствовать, т.е. эффективность управления.

Переменные расходы – это расходы, размер которых зависит от объема и структуры товарооборота. В их состав включаются: транспортные расходы; расходы на оплату труда по сдельным расценкам, проценты по кредитам и займам, расходы на рекламу и др.

Переменные расходы характеризуют уровень хозяйственной активности, связанный с ростом объемов продаж.

Классификация расходов на постоянные и переменные позволяет обеспечить эффективное управление ими.

Расходы на реализацию товаров торговых организаций измеряются по их общей сумме и по уровню.

Абсолютная сумма расходов на реализацию дает представление об объеме текущих расходов торгового предприятия, но не позволяет оценить эффективность этих затрат. Поэтому используется показатель – **уровень расходов на реализацию в процентах:**

$$Y = \frac{P}{TO} * 100$$

где: P – расходы на реализацию;

ТО – товарооборот.

Этот показатель характеризует важнейшую качественную характеристику хозяйственной деятельности торгового предприятия – долю его текущих затрат в цене реализуемых товаров (экономичность).

В дополнение к этим показателям рассчитывается уровень рентабельности расходов на реализацию товаров:

$$R = \Pi / P * 100$$

где: Π – прибыль от реализации товаров.

Структура расходов на реализацию находится в тесной взаимосвязи с объемом товарооборота и его ассортиментным составом. **При формировании расходов на реализацию в торговле придерживаются следующих правил:**

- 1) прирост общей суммы расходов на реализацию не должен превышать прирост доходов торговой организации;
- 2) снижение расходов на реализацию не должно приводить к ухудшению качества обслуживания покупателей и, как следствие, снижению спроса и товарооборота;
- 3) величина издержек обращения должна быть увязана с обеспеченностью торговой организации всеми видами ресурсов.

Расходы на реализацию в торговле подлежат планированию. План по расходам разрабатывается торговыми организациями самостоятельно и представляет собой важнейший раздел финансового плана.

При планировании суммы расходов на реализацию необходимо исходить из запланированного объема товарооборота, деления расходов на постоянные и переменные, а также выявленных в предплановом периоде тенденций их изменения.

Применяются различные методы планирования расходов на реализацию товаров:

- 1) метод на основе заданий по снижению затрат в расчете на рубль товарооборота и прогнозных значений прибыли;
- 2) метод многофакторной корреляционно-регрессионной модели, базирующийся на наблюдениях за ряд периодов;
- 3) статистические методы планирования расходов на реализацию товаров (на основе коэффициента эластичности, скользящей средней и др.);
- 4) метод оптимизационных моделей (определение расходов как допустимого уровня при различных объемах продаж и прибыли);
- 5) метод планирования расходов на основе деления их на постоянные и переменные;
- 6) метод технико – экономических расчетов, в основе которого лежит обоснование плановых расчетов по отдельным статьям расходов на реализацию товаров.

Текущие расходы торговых организаций финансируются за счет торговых надбавок и торговых скидок, которые представляют собой обособившуюся в денежном выражении часть выручки от реализации товаров.

3 Доходы торговых организаций, их формирование и распределение

Доходы являются важнейшим показателем результатов хозяйственной деятельности торговой организации. Также как и в других отраслях **доходы в торговле включают:**

- 1) доходы по текущей деятельности;
- 2) доходы по инвестиционной деятельности;
- 3) доходы по финансовой деятельности.

Доходами по текущей деятельности в торговых организациях являются доходы от реализации товаров (**валовой доход**) и прочие доходы по текущей деятельности.

Доходы от реализации товаров или валовой доход как экономическая категория представляют собой часть стоимости товара, которая предназначена для покрытия расходов на реализацию товаров, уплаты налогов и образования прибыли.

Доходы от реализации товаров (валовой доход) = Выручка от реализации товаров (без косвенных налогов) – покупная стоимость товаров
или

Доходы от реализации товаров (валовой доход) == Расходы на реализацию товаров + Прибыль от реализации товаров

За оказываемые услуги по доведению товара до потребителя и его реализации торговое предприятие взимает плату, которая по своей сущности является ценой торговых услуг. В настоящее время в качестве этой платы выступает **торговая надбавка** к цене закупленных товаров. **Поэтому доходы от реализации товаров представляют собой** сумму торговых надбавок и торговых скидок, приходящихся на реализованные товары.

Значительный удельный вес в составе доходов от реализации занимают торговые надбавки (90-95%) , на долю торговых скидок приходится 5 -10 %.

На величину торговой надбавки оказывает влияние целый ряд факторов:

- государственная политика в области ценообразования;
- характер торговых услуг;
- специфика деятельности торговой организации;
- ценовая политика самого предприятия;
- спрос и предложение на торговые услуги;
- конкуренция.

Доходы от реализации торговых организаций также как и расходы исчисляются в абсолютной сумме и по уровню.

Абсолютная сумма доходов от реализации определяется как разность между выручкой от реализации без косвенных налогов и стоимостью приобретения товаров у поставщиков.

Относительный размер доходов представляет собой отношение доходов от реализации к другим показателям торговой деятельности. В розничной торговле уровень доходов от реализации определяется как отношение доходов от реализации к объему розничного товарооборота, выраженное в процентах, а в оптовой торговле - как отношение доходов от реализации к оптовому товарообороту, выраженное в процентах.

Размер доходов от реализации товаров зависит от объема, состава и структуры товарооборота, издержкоемкости торгового процесса, объема дополнительных услуг и качества торгового обслуживания.

В доходах торговых организаций доходы от реализации занимают более 80%.

Доходы по инвестиционной деятельности включают доходы 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.

Доходы по финансовой деятельности состоят из курсовых разниц от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, прочих доходов по финансовой деятельности.

Основой для формирования доходов торговых организаций являются **цены**. Торговые услуги на рынке выступают как товар и обладают стоимостью и потребительной стоимостью. Приобретая товар, покупатель должен оплатить не только его покупную стоимость, но и стоимость услуг, оказываемых торговой организацией в процессе доведения этого товара до потребителя. Стоимость этих услуг выражается в торговой надбавке.

Организации торговли в своей деятельности в настоящее время используют следующую систему цен:

- 1) отпускные цены на продукцию промышленного производства;
- 2) оптовые цены;
- 3) розничные цены на товары народного потребления;
- 4) закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию и сырье;
- 5) государственные тарифы и цены на услуги.

Товары народного потребления реализуются по розничным ценам. Алгоритм расчета розничной цены следующий:

1) определяется отпускная цена предприятия-изготовителя или цена импортера (без НДС) :

$C_{\text{и}}$ = себестоимость + прибыль + косвенные налоги (без НДС)

2) рассчитывается оптовая надбавка при закупке товара у оптовых поставщиков и цена предприятия-оптовика :

$C_{\text{о}} = C_{\text{и}}$ (без НДС) + $H_{\text{о}}$

3) определяется розничная торговая надбавка организациями розничной торговли исходя из плановых издержек обращения, сумм налогов и необходимого размера прибыли:

$$Ц_p = Ц_o + Н_{pt} + НДС$$

Оптовая и торговая надбавки, а также торговая скидка предназначены для покрытия расходов на реализацию товаров, уплаты всех налоговых и неналоговых платежей и получения прибыли, но методика их исчисления различна.

Оптовая и торговая надбавки устанавливаются в процентах к отпускной цене предприятия-изготовителя без НДС, а торговая скидка – в процентах к фиксированной розничной цене.

Розничные цены – это цены, по которым товары народного потребления приобретаются населением.

В зависимости от способа их установления розничные цены подразделяются на: фиксированные, свободные и регулируемые.

Фиксированные розничные цены устанавливаются органами ценообразования на территории всей страны. Они указываются в прейскурантах. В настоящее время фиксированные розничные цены установлены на водку белую, табачные изделия и сахар. В состав фиксированной розничной цены входит торговая скидка, которая предоставляется торговым организациям поставщиками при реализации товаров по фиксированным розничным ценам. Торговая скидка может быть дифференцирована в зависимости от места реализации (город, село) и видов франкировки (франко-станция отправления или франко-станция назначения). Величина торговых скидок устанавливается в процентах к розничной цене и отражает уровень дохода от реализации товарной группы к товарообороту. Основной целью применения торговых скидок является установление государством единых цен на товары и сдерживание роста себестоимости продукции. **Величина дохода от торговых скидок определяется следующим образом:**

$$Д_{тс} = \frac{T_{тс} * У_{тс}}{100}$$

где: $Д_{тс}$ – доход от торговых скидок;

$T_{тс}$ - товарооборот по товарам, реализуемых с торговыми скидками;

$У_{тс}$ – уровень торговой скидки, %.

Свободная розничная цена формируется торговыми организациями самостоятельно исходя из свободной отпускной цены предприятия - изготовителя без НДС с добавлением оптовой и розничной надбавок и НДС. С целью возмещения расходов на реализацию товаров, уплату налогов и формирования прибыли предприятия оптовой торговли устанавливают оптовую надбавку на покупную стоимость товаров, закупаемых у поставщиков. Поэтому оптовая надбавка - это надбавка, устанавливаемая

оптовым звеном сферы обращения. **Торговая надбавка** – это надбавка, устанавливаемая торговыми организациями при реализации товаров населению. Она устанавливается торговыми организациями самостоятельно.

Для обоснования размера торговой надбавки используется следующая формула:

$$H_T = P_p (\text{ИО}) + \Pi, \text{ т.е. расходы на реализацию} + \text{прибыль}$$

Т.о., оптовая и торговая надбавки, а также торговая скидка предназначены для покрытия расходов на реализацию товаров торговыми организациями, на уплату всех налогов и получение прибыли. Оптовые и торговые надбавки устанавливаются в процентах к отпускной цене предприятия-изготовителя без НДС, а торговая скидка - в процентах к фиксированной розничной цене. Для определения уровня надбавки используется формула:

$$Y = H / C * 100$$

где: Y – средний уровень торговой (оптовой) надбавки, %

H – размер торговой (оптовой) надбавки;

C – покупная стоимость товаров в отпускных ценах без НДС

Регулируемые розничные цены – это цены, при формировании которых регулируется какой-то элемент цены, прежде всего торговая надбавка. **В состав регулируемой розничной цены включаются следующие элементы:**

- отпускная цена предприятия – изготовителя без НДС;
- торговая надбавка;
- НДС.

В Республике Беларусь существует перечень социально значимых товаров, на которые устанавливаются более низкие размеры торговой надбавки с целью создания условий для обеспечения этими товарами социально незащищенных слоев населения. Такой порядок установления цен называется «потолком цен».

По остальным товарам, кроме социально значимых, торговая надбавка устанавливается самостоятельно. Торговые надбавки дифференцируются по товарным группам, торговым системам и торговым организациям.

На сельскохозяйственную продукцию розничные цены формируются исходя из закупочных цен сельскохозяйственных производителей или отпускных цен заготовительных организаций, оптовой надбавки при закупке у поставщиков и торговой надбавки, определяемой розничным звеном самостоятельно. Уровень торговой надбавки устанавливается с учетом конъюнктуры рынка, спроса и предложения на конкретный товар, свободной отпускной цены, расходов на реализацию и прибыли.

Важное место в изучении доходов торговой организации отводится их планированию, прежде всего доходов от реализации товаров (валового дохода). Для этой цели используются следующие методы:

- технико-экономических расчетов (метод прямого счета);
- расчетно-аналитический;
- экономико-статистический;
- экономико-математический;
- на основе достижения целевой (желаемой) прибыли.

Основными направлениями увеличения доходов торговой организации являются увеличение объемов розничного товарооборота, улучшение его структуры, совершенствование схем продвижения товаров от производителя к потребителю, ускорение оборачиваемости товаров и др.

4 Прибыль и рентабельность торговых организаций

Прибыль организаций торговли представляет собой часть чистого дохода общества, получаемого торговлей от ведения хозяйственной деятельности.

Как и в других отраслях, в хозяйственной практике торговых организаций используются различные показатели прибыли – прибыль от текущей деятельности, прибыль от реализации товаров, прибыль от инвестиционной деятельности, прибыль от финансовой деятельности, общая прибыль (прибыль до налогообложения), налогооблагаемая прибыль и чистая прибыль.

Прибыль от текущей деятельности рассчитывается как разность доходов и расходов по текущей деятельности.

В торговле **прибыль от реализации товаров** представляет собой разность между суммой доходов от реализации товаров, суммой налоговых платежей и суммой расходов на реализацию товаров.

Прибыль от реализации в торговле может быть рассчитана как разность между выручкой от реализации товаров (**V_p**), их покупной стоимостью (**ПС**), суммой налоговых платежей (**Н**) и расходов на реализацию (**P_p**):

$$П_p = V_p - ПС - Н - P_p \text{ или}$$

$$П_p = Д_p - Н - P_p$$

Прибыль от инвестиционной деятельности формируется как разность доходов и расходов по этой деятельности.

Прибыль от финансовой деятельности определяется как сальдо доходов и расходов по финансовой деятельности.

Общий финансовый результат деятельности торговой организации формируется на основе данных бухгалтерского учета хозяйственных операций и представляет собой сумму прибыли от всех видов деятельности (прибыль до налогообложения).

Общая прибыль торговой организации (прибыль до налогообложения) как экономическая категория выражает экономические отношения по поводу образования конечного финансового результата от торговой деятельности. Она характеризует завершающую стадию формирования прибыли до ее распределения:

$$\text{Побщ.} = \text{Пт} + \text{Пи} + \text{Пф}$$

Налогооблагаемая прибыль определяется по формуле :

$$\text{П}_{\text{н/о}} = \text{П}_{\text{валовая (в налоговом учете)}} - \text{П}_{\text{льготируемая}}$$

Исходя из налогооблагаемой прибыли рассчитывается сумма налога на прибыль.

Чистая прибыль – это та часть общей прибыли, которая остается в распоряжении торговой организации после уплаты всех налогов и других обязательных платежей из прибыли.

ЧП = П_{общ.} - Налог на прибыль и др. платежи из прибыли +- отложенные налоговые активы +- отложенные налоговые обязательства

Чистая прибыль является источником формирования фондов и резервов торговых предприятий.

Как важнейший финансовый показатель прибыль в торговле подлежит планированию. Для этого используются различные методы и подходы:

- метод прямого счета;
- аналитический метод;
- расчет прибыли, основанный на использовании точки окупаемости затрат;
- метод, основанный на использовании производственного или операционного рычага ;
- метод планирования прибыли на основе среднего уровня рентабельности товарооборота;
- метод определения прибыли на вложенный капитал;
- определение прибыли исходя из среднерыночной нормы.

Для объективной и полной оценки деятельности организаций торговли наряду с показателями прибыли используется система показателей рентабельности. **Рентабельность** – это обобщающий показатель,

отражающий многие стороны деятельности торговых организаций за определенный период и характеризующий эффективность, прибыльность использования ресурсов и текущих затрат. Рентабельность в торговле определяется с помощью разнообразных показателей, определяемых как процентное отношение прибыли к оптовому, розничному товарообороту, основным и оборотным средствам, функционирующему капиталу, экономическим ресурсам и текущим затратам. Выбор показателя рентабельности зависит от того, какая сторона финансово – хозяйственной деятельности изучается.

В оптовой торговле используется показатель рентабельности, который называется рентабельность оптового товарооборота:

$$R_{o.t.} = \frac{\Pi}{T_o} * 100$$

В розничной торговле:

$$R_{p.t.} = \frac{\Pi}{T_p} * 100$$

Данный подход к определению показателей рентабельности базируется на том, что прибыль и товарооборот являются конечными результатами деятельности торговых организаций. Однако данные показатели не могут всецело характеризовать экономическую эффективность, т.к. не дают представления о том, какие ресурсы были использованы для достижения этих результатов. Поэтому рассчитывается показатель рентабельности текущих расходов:

$$R_{m.p.} = \frac{\Pi_p}{P_p} * 100$$

где— Π_p - прибыль от реализации товаров;

P_p - расходы на реализацию товаров.

Данный показатель отражает эффективность только текущих расходов, но не всего функционирующего капитала.

Поэтому в дополнение к этой системе рассчитывается рентабельность функционирующего капитала:

$$R_{\Phi} = \frac{\Pi_o}{OC(\text{средневзвешенное}) + МОС(\text{средневзвешенное})} * 100$$

Наряду с этим показателем, в торговле в качестве обобщающего показателя рентабельности выступает рентабельность экономических ресурсов:

$$R_{э.р.} = \frac{\Pi_0}{P_э} * 100 = \frac{\Pi_0}{OC + МОС + ЗОТ} * 100$$

Обобщающие показатели рентабельности конкретизируются частными такими как рентабельность основных средств, рентабельность оборотных средств, рентабельность трудовых ресурсов, которые характеризуют доходность отдельных видов ресурсов. Кроме того, в торговле рассчитываются также **специфические показатели рентабельности**, характерные только для данной отрасли: прибыль на одного торгового работника, прибыль на 1 кв. метр торговой площади и рентабельность продаж отдельных товаров и товарных групп.

Полученная торговой организацией прибыль подлежит распределению и использованию. В первую очередь выполняются обязательства перед бюджетом по налогам и другим обязательным платежам. Чистая прибыль направляется на формирование фондов и резервов.

5 Особенности формирования и функционирования основных и оборотных средств в торговле

Как и в других отраслях значительную часть основного капитала в торговле составляют основные средства, которые подразделяются на активную и пассивную часть.

Активная – это машины, оборудование, а **пассивные** - здания, сооружения. Спецификой структуры основных средств торговли является то, что в ней высок удельный вес (около 85%) пассивной части и незначителен удельный вес активной части. Данная структура основных средств обусловлена спецификой системы товарного обращения, основное назначение которой заключается в обслуживании купли – продажи товаров, а также свидетельствует о низкой технической оснащенности отраслей товарного обращения.

Воспроизводство основных средств в торговле осуществляется в форме капитальных вложений и финансируется за счет тех же источников, что и в других отраслях – собственные источники (амортизационные отчисления, прибыль, целевое финансирование), заемные источники (банковские кредиты) и привлеченные источники.

Оборотные средства (капитал) являются необходимым условием и элементом осуществления процессов производства и доработки товаров системы товарного обращения. Оборотные средства в торговле подразделяются на **оборотные фонды и фонды обращения**.

Оборотные фонды включают предметы труда в виде сырья, вспомогательных и упаковочных материалов, топлива, которые используются в процессе производства и доработки товаров в системе товарного обращения. Они в течение одного кругооборота полностью

переносят свою стоимость на себестоимость производства или на расходы по реализации товаров. **Оборот оборотных фондов включает три стадии:**

- 1) авансирование денежных средств в оборотные фонды;
- 2) потребление оборотных фондов;
- 3) возмещение оборотных фондов.

Фонды обращения в торговле – это товары и денежные средства торговых предприятий, с помощью которых производится смена товарной стоимости, созданной или добавленной на всех стадиях производства и обращения, в денежную форму.

Кругооборот фондов обращения также включает 3 стадии:

- 1) авансирование денежных средств в фонды обращения;
- 2) оборот товаров и денежных средств;
- 3) возмещение фондов обращения.

Как и в других отраслях, все оборотные средства в торговле подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым относятся:

- запасы товаров текущего хранения в розничной сети, на складах и в пути;
- денежные средства в кассах и в пути;
- запасы тары порожней и под товаром;
- малоценные и быстроизнашивающиеся предметы;
- запасы топлива, горюче-смазочных материалов;
- расходы будущих периодов;
- малоценные и быстроизнашивающиеся предметы;
- запасы сырья и товаров на предприятиях общественного питания.

К ненормируемым относятся:

- денежные средства на счетах в банке;
- средства в расчетах (дебиторская задолженность).

Структура оборотных средств в торговле характеризуется высоким удельным весом товарных запасов (90%). Денежные средства составляют около 5 %, дебиторская задолженность – 5%. Поэтому нормированию товарных запасов в торговле уделяется особое внимание.

Товарные запасы в торговле --это часть общественного продукта, находящаяся в сфере товарного обращения и предназначенная для непрерывного удовлетворения нужд общественного и личного потребления.

Образование товарных запасов обусловлено следующими причинами:

- 1) неравномерность процессов обращения, сезонность производства и потребления;
- 2) неравномерность размещения районов производства и потребления товаров;
- 3) непредвиденные колебания спроса;
- 4) необходимость образования страховых резервов.
- 5) другие.

Товарные запасы могут быть выражены в абсолютных и относительных величинах.

Абсолютная величина товарных запасов выражается в натуральных или стоимостных единицах. Она не является постоянной и зависит от поступления и продажи товаров, поэтому важное значение имеет соотношение товарных запасов с товарооборотом. С этой целью товарные запасы выражаются в днях. Для этого рассчитывается относительный показатель, который характеризует величину товарного запаса, находящегося на предприятии торговли на определенную дату и показывает на сколько дней хватит товарного запаса.

Показатель товарных запасов в днях оборота (D_3) исчисляется делением абсолютной величины запасов (T_3) на определенную дату на среднедневной товарооборот соответствующего периода ($TO:D_n$) :

$$D_3 = T_3 : TO : D_n$$

Величина товарных запасов непосредственно связана со скоростью обращения товаров. При неизменном товарообороте ускорение оборачиваемости приводит к снижению товарных запасов и наоборот.

Оборотные средства в торговле по источникам формирования характеризуются высоким участием кредитов банка в формировании товарных запасов.

Учет товарных запасов осуществляется по их фактической себестоимости. Методы нормирования оборотных средств в торговле имеют отличия от промышленности. Эти отличия связаны с двумя статьями – это **товарные запасы и денежные средства в кассе и в пути**.

Нормирование по товарным запасам начинается с определения нормы запаса в днях, которая складывается из следующих составных элементов:

- времени пребывания товаров в форме торгового запаса в торговом зале для показа и обеспечения регулярной продажи до очередного поступления товаров от поставщиков;
- времени нахождения оплаченного товара в пути;
- времени приемки товаров, проверки его качества и подготовки к продаже;
- времени пребывания товара в форме страхового или гарантийного запаса.

Время нахождения товара в пути во многом зависит от внешних факторов - работы поставщиков, транспорта, почты и банка. Это время при нормировании достаточно трудно определить. Поэтому как правило норма запасов товаров в пути определяется как величина, сложившаяся за отчетный период.

Для определения норматива товарных запасов норма товарных запасов определяется по следующей формуле:

$$N_{T3} = P + Z_T + Z_c$$

N – норма товарных запасов в днях;

Р – рабочий запас, который должен постоянно находиться в торговом зале;

З_т–запас текущего пополнения, предназначенный для обеспечения бесперебойной продажи товаров до их очередного поступления , в днях;

З_с–страховой (гарантийный) запас, предназначенный для обеспечения бесперебойной продажи товаров в случае возникновения непредвиденных обстоятельств (изменение спроса, неравномерность поставок товара и др.).

В состав рабочего запаса входят представительный ассортиментный набор, запас в размере однодневного оборота и запас на приемку и подготовку товаров к продаже.

Представительный ассортиментный набор – это демонстрационный запас, находящийся в торговом зале, который должен содержать весь ассортимент товаров данной товарной группы. Его размер определяется с учетом средней цены единицы товара, количества разновидностей товара в продаже и однодневного оборота по реализации данной группы товаров:

$$П = Ц * К / Т_о$$

П – представительный ассортиментный набор;

Ц – средняя цена единицы товара ;

К – количество ассортиментных разновидностей товаров в продаже;

Т_о – однодневный товарооборот по реализации данной группы товаров

Величина запаса на прием и подготовку товаров к продаже (упаковка, фасовка и т.д.) зависит от затрат времени на выполнение этих операций и составляет приблизительно 3 дня с учетом потребительских свойств отдельных товаров.

Запас текущего пополнения зависит от комплектности поступления и частоты завоза товаров. Комплектность поступления товаров характеризует среднее количество ассортиментных разновидностей, обновляемое каждой партией поставки и определяется по формуле:

$$К_п = Т_п / Т_ф$$

К_п – комплектность поступления товаров;

Т_п – количество разновидностей товаров, которые должны быть в продаже;

Т_ф – количество разновидностей товаров, поступающих в одной партии.

Запас текущего пополнения в период между очередными поставками товаров может резко колебаться, поэтому при расчете норматива учитывается половина частоты завоза товаров.

Таким образом, запас текущего пополнения (З_т) определяется по формуле:

$$Зт = Кп * Ч / 2$$

Ч – частота завоза товаров

Сумма рабочего запаса и запаса текущего пополнения составляет **торговый запас**.

Образование страхового запаса необходимо в силу ряда обстоятельств:

- задержка поступления товаров;
- уменьшение числа ассортиментных разновидностей в партиях;
- изменение спроса и др.

Размер страхового запаса определяется в процентах от размера торгового запаса, с учетом влияния факторов, вызывающих необходимость создания такого запаса.

Страховой запас по продовольственным товарам постоянного спроса устанавливается в размере до 100% торгового запаса, по остальным товарам – 50%.

Плановая потребность оборотных средств в целом по статье «Товарные запасы» определяется на основе рассчитанной нормы запаса в днях (Д) и однодневного товарооборота (Тод):

$$Нтз = Тод * Д$$

Исходя из того, что объем товарооборота значительно колеблется по отдельным кварталам года для расчета плановой потребности в товарных запасах принимается товарооборот 4 квартала планируемого года, исчисленный по себестоимости. Себестоимость включает в себя покупную стоимость товара и расходы на реализацию по статьям «Транспортные расходы» и «Расходы по доставке товаров на склад». Однодневный товарооборот рассчитывается путем деления планового товарооборота 4 квартала на 90.

$$Тод = Тпл (4 квартал) / 90$$

По денежным средствам в кассе норма запаса устанавливается в зависимости от часов работы торговой организации и графика инкассации. Эта норма запаса колеблется в диапазоне от 0,1 до 0,3 дня. Кроме того, устанавливается 1 день на денежные средства в пути, т.к. сданная выручка зачисляется на счет торговой организации на второй день после поступления выручки в кассу банка.

Норматив оборотных средств по статье «Денежные средства в кассе и в пути» рассчитывается по формуле:

$$Нд.с. = Тпл (4 квартал) / 90 * Ддс$$

Т – плановый товарооборот 4 квартала, исчисленный по продажной стоимости;

Ддс – норма запаса в днях денежных средств в кассе и в пути.

Недостаток собственных оборотных средств финансируется за счет прибыли и прироста устойчивых пассивов.

Тема 3 Финансы подрядных строительных организаций

1 Основные технико-экономические особенности строительства и их влияние на организацию финансов

2 Участники строительства, их характеристика

3 Способы строительства и их характеристика

4 Договор подряда, его содержание

5 Затраты строительных организаций

6 Доходы и прибыль строительных организаций

7 Основной капитал строительных организаций

8 Оборотные средства строительных организаций

1 Основные технико-экономические особенности строительства и их влияние на организацию финансов

Строительство является ведущей отраслью национальной экономики, предназначенной для создания и обновления основных производственных и не -производственных средств.

Под строительством понимается деятельность по возведению зданий и сооружений путем выполнения строительно-монтажных работ (СМР).

Капитальное строительство – это отрасль народного хозяйства, обеспечивающая расширенное воспроизводство основных средств производственного и непроизводственного назначения.

Строительство может осуществляться в различных видах:

1) новое строительство – возведение новых производственных и непроизводственных средств;

2) расширение действующих предприятий и организаций;

3) реконструкция – полное или частичное перевооружение действующих производств.

4) модернизация и техническое перевооружение, предполагающее проведение комплекса работ и мероприятий по совершенствованию технического уровня производства на основе внедрения передовой техники и

технологий, механизации и автоматизации производства, замены устаревшего оборудования с целью повышения его эффективности;

5) капитальный ремонт, предполагающий выполнение совокупности работ и мероприятий по восстановлению работоспособности основных средств.

Роль строительства в развитии экономики заключается в том, что оно создает условия для динамичного развития всех отраслей путем формирования их материально-технической базы.

Строительная отрасль объединяет деятельность общестроительных и специализированных организаций, проектно-изыскательских и научно – исследовательских организаций, предприятий стройиндустрии, а также организаций, выполняющих СМР хозяйственным способом.

В строительном процессе выделяют 3 этапа:

- 1) подготовка строительства;
- 2) собственно строительство;
- 3) реализация строительной продукции (сдача строительных объектов в эксплуатацию).

Подготовка строительства осуществляется по следующим направлениям:

- 1) технико-экономические исследования целесообразности строительства объекта;
- 2) проектирование объекта;
- 3) инженерно-техническая подготовка к строительству.

Собственно строительство характеризуется тем, что на строительной площадке происходит соединение всех технологических элементов строительного процесса, в результате функционирования которых создается строительная продукция, формируются фактические затраты строительного производства, материально – вещественные элементы зданий и сооружений, их архитектурно – строительная форма и качество.

Реализации строительной продукции включает ввод законченных объектов в эксплуатацию и передачу их заказчику в качестве основных средств.

Строительство имеет ряд технико-экономических особенностей, оказывающих непосредственное влияние на организацию финансов в данной отрасли:

1) техническая и организационная сложность сооружаемых объектов, их многообразие, различие по габаритам, площади, этажности, материалам и т.д. В связи с этим каждый объект имеет свою индивидуальную стоимость, которую в каждом конкретном случае необходимо обосновать;

2) неподвижность и территориальная разрозненность объектов, что требует повышенных затрат строительных организаций по всем видам ресурсов по сравнению с другими отраслями;

3) большая длительность производственного цикла. Производственный цикл в строительстве определяется от начала проектирования объекта до его ввода в эксплуатацию. Поэтому огромные

средства строительных организаций отвлекаются из хозяйственного оборота в незавершенное производство;

4) в строительстве принимают участие различные организации. В этой связи возникают разнообразные и достаточно сложные формы хозяйственных и финансовых отношений;

5) финансирование строительства осуществляется в пределах сметной стоимости, которая устанавливается на основе договоров на строительство с заказчиками, а также договоров, заключенных с поставщиками материально – технических ресурсов;

6) индивидуальная стоимость каждого объекта, а также их территориальная разобщенность приводит к неравномерному поступлению выручки от сдачи работ заказчику.

7) характер строительно-монтажных работ обуславливает различную степень материалоемкости и трудоемкости выполняемых работ в отдельные периоды строительства, что определяет неравномерную потребность в оборотных средствах. Начало строительства, как правило, требует больших материальных затрат, а отделочные работы уменьшают расход материалов, но увеличивают трудовые затраты;

8) продукцией строительства являются законченные строительные объекты, сданные в эксплуатацию.

Перечисленные особенности строительного производства должны учитываться при организации финансов в данной отрасли.

2 Участники строительства, их характеристика

К участникам строительства относятся инвесторы, заказчики, проектные организации и подрядные строительные организации.

Инвестор - это юридическое или физическое лицо, осуществляющее вложение средств в создание и воспроизводство строительных объектов. В качестве инвестора могут выступать государственные органы, органы местного управления и самоуправления, иностранные инвесторы. Инвесторы имеют юридические права на полное распоряжение результатами инвестиций. Они определяют направления вложения инвестиций, вырабатывают условия контрактов с другими участниками инвестиционной деятельности и осуществляют с ними финансово – кредитные расчеты. Инвестор может выступать в роли заказчика, кредитора, покупателя строительной продукции, а также выполнять функции заказчика или застройщика. Инвестор на договорной основе передает застройщику право распоряжаться выделенными инвестициями.

Заказчик строительной индустрии – это юридическое или физическое лицо, уполномоченное инвестором на реализацию инвестиционного проекта. Заказчик выполняет функции организатора и управляющего строительного объекта, начиная от подготовки строительства до сдачи объекта в эксплуатацию. Заказчик может одновременно быть и

инвестором. Заказчик, не являющийся инвестором, имеет право владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями только на период строительства и в пределах полномочий, которые определены договором или государственным контрактом.

Застройщик строительной отрасли – это инвестор или уполномоченное им лицо, выполняющее функции по реализации инвестиционного проекта до заключения договора с подрядчиком либо осуществляющее реализацию инвестиционного проекта собственными силами или его финансирование. Застройщик после получения разрешения на разработку и отвод земли поручает единому заказчику заключение контракта на строительство или договора подряда.

Застройщик отличается от заказчика правами на земельный участок под стройку. Он является землевладельцем на праве личной собственности, а заказчик использует земельный участок под застройку на условиях длительной аренды.

Подрядчик строительной деятельности - это юридическое или физическое лицо, имеющее право на осуществление строительной деятельности и заключившее договор с заказчиком или застройщиком. Подрядчик может быть генеральным либо субподрядчиком.

Генеральный подрядчик - это фирма, осуществляющая по договору подряда или контракту возведение объекта и привлекающая для выполнения отдельных видов работ других лиц по договорам субподряда. Генеральный подрядчик отвечает перед заказчиком за строительство объекта в полном объеме в соответствии с условиями договора, проектно сметной документацией и строительными нормами и правилами (СНиП). По согласованию с заказчиком генеральный подрядчик привлекает к выполнению отдельных комплексов работ субподрядные организации и несет ответственность за качество выполненных работ в течение гарантийного периода после сдачи объекта в эксплуатацию.

Проектировщик - это лицо, имеющее лицензию на выполнение соответствующих видов проектных работ, которое заключило договор с подрядчиком и выполняет взятое обязательство лично. Проектировщики готовят проектную и сметную документацию на строительные работы и проводят инженерно-геологические и геодезические испытания для строительства.

В рыночных условиях для осуществления общего процесса вложения инвестиций в строительство происходит управление проектом, под которым следует понимать определение, установление, регулирование и развитие связей между элементами проекта, обеспечивающих достижение поставленных перед ним целей.

В качестве субъекта управления проектом выступает управляющий проектом, который может быть из штата заказчика, из специализированной сторонней организации или принят по контракту как специалист. Управляющий проектом (проект – менеджер) должен быть универсальным

специалистом, обладающим знаниями инженера – строителя, экономиста, финансиста, менеджера и хорошими организаторскими способностями.

В отличие от других отраслей строительство конкретного объекта осуществляется строительной организацией на договорных условиях, по заказу предприятия или инвестора, за счет средств которых выполняются работы по возведению данного объекта. Продолжительность строительного процесса обуславливает наличие больших объемов незавершенного производства, покрываемого собственными средствами строительной организации. Поэтому в осуществлении строительного производства участвуют два вида финансов:

- 1) финансы заказчика или инвестора;
- 2) финансы подрядчика.

Финансам инвестора принадлежит ведущее место в финансировании строительства, поэтому от состояния финансов инвестора или его платежеспособности в значительной мере зависит финансовое состояние подрядной организации.

Финансы инвестора представляют собой совокупность средств, предназначенных для финансирования затрат во вновь создаваемые и обновляемые основные средства и для обеспечения этих средств необходимыми видами ресурсов. Источниками финансирования этих затрат являются:

- 1) амортизационные отчисления;
- 2) часть прибыли от основной деятельности;
- 3) мобилизация внутренних ресурсов в строительстве (специфический вид финансовых ресурсов в строительстве);
- 4) долгосрочные кредиты банков;
- 5) ассигнования из бюджета;
- 6) другие (доходы от продажи ценных бумаг, паевые взносы предприятий и т.д.).

Своевременный ввод строительных объектов в эксплуатацию в значительной степени зависит от состояния финансов инвестора, их целевого и эффективного использования.

3. Способы строительства и их характеристика

В капитальном строительстве получили распространение следующие организационные формы строительства:

- 1) подрядный способ;
- 2) хозяйственный способ;
- 3) строительство объектов «под ключ».

При подрядном способе строительство объекта осуществляется постоянно действующими строительными и монтажными организациями (подрядчики) по договору с заказчиком, которые имеют собственную

материально – техническую базу, постоянные кадры соответствующей специальности и в своей деятельности опираются на крупное механизированное производство промышленных строительных конструкций, деталей и полуфабрикатов. Подрядный способ строительства предполагает заключение договора между заказчиком и генеральным подрядчиком на весь период строительства до его полного завершения. Этот договор называется генеральным. Заказчик предоставляет подрядчику под строительство площадку, своевременно передает утвержденную проектно – сметную документацию, обеспечивает финансирование, поставляет оборудование и вместе с генеральным подрядчиком обеспечивает ввод в эксплуатацию объектов строительства. В процессе строительства заказчик осуществляет технический надзор за ходом строительства, за соответствием фактических объемов, стоимости и качества выполняемых работ, обеспечивает приемку и оплату законченных и отдельных этапов работ, а также рассчитывается с подрядчиком за принятую законченную строительную продукцию.

При подрядном способе применяется субподряд. Субподрядчиками выступают строительные организации, выполняющие монтажные, электро-монтажные, ремонтные, санитарно-технические и другие работы.

Хозяйственный способ предполагает, что строительство объектов осуществляется собственными силами заказчика или инвестора. Для этого в организационной структуре заказчика создается строительно-монтажное подразделение, которое в комплексе осуществляет строительство объекта. Этот способ применяют при реконструкции или расширении действующего производства, при строительстве небольших объектов на территории существующих организаций, в сельском строительстве и т. д. Целесообразность использования данного способа в том случае, когда нет возможности обеспечить равномерную загрузку строительного персонала, когда выполнение строительно-монтажных работ зависит от технологического процесса основного производства и имеется неопределенность в предоставлении объемов работ. При этом требуется небольшое количество работников, владеющих широким спектром специальностей. Для хозяйственного способа строительства характерна слабая оснащенность специализированной, высокопроизводительной техникой, не- высокий уровень квалификации кадров, неритмичность строительных процессов и низкий уровень производительности труда. Однако хозяйственный способ имеет также и ряд преимуществ:

- 1) сокращается время на различные согласования, связанные с привлечением подрядных организаций;
- 2) повышается заинтересованность организации в быстром и качественном завершении строительных работ;
- 3) более низкий уровень затрат на осуществление строительных работ.

Строительство объектов «под ключ» предполагает, что заказчик передает часть своих функций генеральному подрядчику, который принимает на себя полную ответственность за строительство объекта в

соответствии с проектом в установленные сроки и в пределах сметной стоимости. Это повышает заинтересованность генерального подрядчика в экономном расходовании средств, т.к. полученная экономия поступает в его распоряжение, а также упрощается система связей, что способствует повышению оперативности принятия решений и в итоге удешевлению и сокращению сроков строительства.

4 Договор подряда, его содержание

Главным правовым документом при подрядном способе строительства является договор подряда между субъектами строительного производства, т.е. между заказчиком и подрядчиком. Этот договор оформляется в соответствии с правилами заключения и исполнения договора подряда.

Договор подряда заключается при наличии у заказчика соответствующего документа, удостоверяющего права на земельный участок, решения местных органов власти на строительство объекта, проектно-сметной документации, прошедшей государственную экспертизу, протокола о проведении подрядных работ, составленного в результате торгов (тендера), если такие торги являются обязательными. Для подрядчика необходимым является наличие лицензии или разрешения на выполнение соответствующих видов строительных работ. Если проведение тендера или торгов не является обязательным, то договор подряда заключается на основании переговоров и соглашения сторон. Этот договор может быть подготовлен заказчиком или совместно сторонами. До заключения окончательного договора заказчик и подрядчик могут заключать предварительный договор, определяющий взаимоотношения сторон на стадии подготовки и строительства объекта. **В договоре подряда должны содержаться следующие обязательные условия:**

- 1) наименование сторон и необходимые реквизиты;
- 2) предмет договора;
- 3) сроки начала и завершения строительно-монтажных работ;
- 4) договорная цена;
- 5) порядок расчетов за выполненные работы;
- 6) источники финансирования;
- 7) распределение функций между подрядчиком и заказчиком по обеспечению объекта материалами, конструкциями и оборудованием;
- 8) условия выплаты и размер премий за своевременный ввод объекта в эксплуатацию;
- 9) ответственность сторон при невыполнении обязательств по договору;
- 10) особенности приемки выполненных строительных работ и сдачи объектов в эксплуатацию;

11) форс-мажорные обстоятельства, а также другие условия, которые стороны считают необходимым включить в договор.

Для выполнения СМР генеральный подрядчик может привлекать специальные субподрядные организации на условиях договора субподряда. Договор субподряда также заключается по результатам подрядных торгов, объявленных генеральным подрядчиком, либо путем непосредственных переговоров с субподрядчиками. В договор субподряда включаются те же обязательные условия, что и в договор подряда.

Важнейшим пунктом договора для обеих сторон является **цена строительства**, которая определяется по согласованию заказчика и подрядчика.

Конечная цена строительного подряда определяется на основе сметы, составляемой проектировщиками при разработке проекта.

Подрядчик в пакете тендерных предложений представляет заказчику свою оценку стоимости строительных работ, в которую включается совокупность издержек строительного производства и планируемая прибыль.

Договорная цена используется при финансировании строительства и осуществлении расчетов между подрядчиком и заказчиком. Порядок осуществления расчетов за выполненные работы устанавливается в договоре подряда. Основанием для расчетов за выполнение комплекса работ или отдельных их этапов является документ, который называется «Акт выполненных работ». Расчеты проводятся за законченные СМР или их этапы, состав которых определяется в договоре подряда. При этом затраты подрядных организаций по незавершенному производству покрываются за счет собственных оборотных средств и авансовых платежей. Окончательный расчет за выполненные работы осуществляется после ввода объекта в эксплуатацию. Сроки осуществления этих расчетов определяются в договоре подряда.

5 Затраты строительных организаций

В процессе осуществления строительного производства строительные организации несут **денежные затраты**. Затраты, выраженные в денежной форме на производство строительных работ, составляют себестоимость строительства. **Себестоимость** – это основной показатель, оказывающий влияние на финансовый результат деятельности строительной организации.

В строительстве используются три показателя себестоимости:

- 1) сметная себестоимость, определенная в сметах;
- 2) плановая себестоимость, рассчитанная строительной организацией с учетом конкретных условий;
- 3) фактическая себестоимость, реально сложившаяся в процессе строительства.

Себестоимость СМР включает расходы на приобретение материалов, топлива, энергии, оплату труда персонала, амортизацию и другие затраты. Все затраты в зависимости от способа их включения в себестоимость делятся на **прямые и накладные**.

Значительную часть издержек строительного производства составляют прямые затраты, которые определяются на основании объема работ, предусмотренного сметой, и сметных норм и расценок.

Прямые затраты - это затраты, связанные с производством строительных работ, которые можно прямо и непосредственно включать в себестоимость конкретных строительных объектов. В их состав входят:

- 1) стоимость материалов, деталей и конструкций;
- 2) основная заработная плата рабочих;
- 3) расходы по эксплуатации строительных машин и механизмов.

Под накладными расходами понимают расходы, связанные с организацией и управлением производством строительных работ. **Накладные расходы** – это комплексные затраты, связанные с деятельностью организации в целом, которые не могут быть отнесены непосредственно на определенный объект учета в строительном производстве или при выпуске продукции и оказании услуг.

Себестоимость СМР может быть определена по формуле:

$$C/C_{\text{смп}} = Z_{\text{пр}} + P_{\text{н}}$$

где $C/C_{\text{смп}}$ – себестоимость СМР;

$Z_{\text{пр}}$ – прямые затраты;

$P_{\text{н}}$ – накладные расходы.

Сметная (нормативная) себестоимость СМР определяется проектной организацией в ходе составления необходимого комплекта проектных документов по сметным нормам и текущим ценам на момент ее расчета :

$$C/C_{\text{см}} = C_{\text{см}} - H_{\text{пл}}$$

где $C/C_{\text{см}}$ – сметная (нормативная) себестоимость СМР;

$C_{\text{см}}$ – сметная стоимость СМР;

$H_{\text{пл}}$ – сумма плановых накоплений согласно установленным нормативам.

Сметная себестоимость является базой для расчета плановой себестоимости СМР. Она позволяет строительной организации прогнозировать уровень своих будущих затрат, а заказчику позволяет

определить диапазон, в котором могут осуществляться торги с подрядной организацией.

Плановая себестоимость СМР представляет собой прогноз величины затрат конкретной строительной организации на выполнение определенного комплекса СМР. Она используется для определения прибыли и возможностей своего производственного и социального развития.

Себестоимость СМР планируется строительными – монтажными организациями самостоятельно при разработке годовых хозяйственных планов на основе заключенных договоров с заказчиками. Порядок и методы планирования себестоимости в настоящее время не регламентированы.

В результате плановых расчетов устанавливается абсолютная величина себестоимости СМР, ее уровень и динамика. Динамика себестоимости характеризуется сравнением показателей затрат на 1 рубль СМР в базисном и плановом периоде, на 1 кв. метр площади здания, на 1 куб. метр объема зданий и на объект - аналог.

Плановая себестоимость может определяться как по отдельным объектам, так и по строительной организации в целом.

Плановая себестоимость по отдельным объектам определяется по статьям затрат с учетом плана мероприятий по повышению технического и организационного уровня производства по сравнению с предусмотренным в проектно – сметной документации.

Статьи затрат включают: материалы; расходы на оплату труда рабочих; расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов и накладные расходы.

Затраты по статье «Материалы» определяются исходя из их нормативной потребности, определенной в проектно-сметной документации, и стоимости их приобретения с учетом транспортных расходов на доставку материалов и заготовительно-складских расходов.

Затраты по статье «Основная заработная плата рабочих» рассчитываются исходя из проектной потребности в затратах труда рабочих, тарифных ставок, расценок, поощрительных выплат в соответствии с принятой в организации системы оплаты труда с учетом льгот и компенсаций, финансовых возможностей организации и установленного законодательством порядка налогового регулирования оплаты труда.

Затраты по статье «Расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов» определяются исходя из проекта организации строительства и плановых калькуляций стоимости машино-смен или машино-часов.

Затраты по статье «Накладные расходы» определяются на основе смет этих расходов на планируемый период и источников их формирования.

Для расчета плановой себестоимости по статьям затрат составляются плановые калькуляции, в которых затраты формируются на выполняемый в плановом периоде объем работ по объекту с учетом снижения затрат за счет мероприятий по повышению технического и организационного уровня строительного производства.

$$C/c_{\text{пл}} = C_{\text{см}} - H_{\text{пл}} - \mathcal{E}$$

где $\mathcal{E}$ – экономия затрат с учетом влияния технико-экономических факторов.

Плановая себестоимость строительных работ в целом по строительной организации определяется путем суммирования плановой себестоимости работ по объектам.

Наряду с расчетами плановой себестоимости строительных работ по статьям в строительстве может также составляться смета затрат на производство в разрезе экономических элементов: материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов); затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных средств и нематериальных активов, используемых в предпринимательской деятельности и прочие затраты.

Фактическая себестоимость строительно-монтажных работ – это величина затрат, определяемая по данным бухгалтерского учета. Она складывается из тех же статей затрат, с учетом налогов, относимых в соответствии с законодательством на затраты.

Учет затрат на производство строительно-монтажных работ может быть организован двумя методами:

- 1) позаказный метод;
- 2) метод накопления затрат за определенный период по нормативам используемых ресурсов.

Основным является первый метод, при котором объектом учета является отдельный заказ, открываемый на каждый объект строительства в соответствии с договором, заключенным с заказчиком. Для каждого заказа ведется учет затрат нарастающим итогом до окончания выполнения работ.

Метод накопления затрат за определенный период основан на ведении учета по группе объектов. Если эти объекты сдаются в эксплуатацию в разные сроки, то себестоимость сданных заказчику работ определяется расчетным путем исходя из удельного веса в процентах и договорной стоимости сдаваемых работ.

Удельный вес в процентах рассчитывается как отношение фактических затрат на выполнение работ, находящихся в незавершенном строительном производстве, к договорной стоимости сдаваемых работ.

Учет затрат на производство осуществляется на основе данных первичного бухгалтерского учета по объектам строительства и видам работ.

Информация о себестоимости строительных работ используется для выявления внутрипроизводственных резервов ее снижения и определения финансовых результатов деятельности строительных организаций.

6 Доходы и прибыль строительных организаций

Доходы строительных организаций – это экономическая выгода в денежной или натуральной форме, полученная в результате хозяйственной деятельности. Также как и в других отраслях, доходы в строительстве в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности подразделяются на три группы:

- 1) доходы от текущей деятельности;
- 2) доходы от инвестиционной деятельности;
- 3) доходы от финансовой деятельности.

Доходы от текущей деятельности строительных организаций включают выручку от сдачи заказчику строительной продукции и прочие доходы от текущей деятельности.

Величина выручки от реализации зависит от принятого порядка расчетов за выполненные строительные работы, определяемого договором подряда. В качестве отчетного периода может быть принят месяц либо период времени, необходимый для строительства объекта или выполнения строительных работ, либо выполненный этап строительных работ.

При расчетах заказчика с подрядчиком за готовую строительную продукцию следует учитывать разрыв времени между выполнением СМР и сдачей готовой строительной продукции, т. е. изменение объема незавершенного строительного производства.

Незавершенное производство в строительстве – это работы, выполненные подрядной строительной организацией и не сданные заказчику. Его состав зависит от установленного порядка расчетов с заказчиком. При расчетах с заказчиком за готовую строительную продукцию незавершенным производством считаются все виды работ, выполненные на объектах до сдачи их заказчику. При расчетах за отдельные этапы работ к незавершенному строительному производству относятся работы по этапам до их полного завершения и сдачи.

В большинстве случаев расчеты заказчика с подрядчиком за выполненные СМР производятся ежемесячно на основании подписанных заказчиком справок о сметной (договорной) стоимости выполненных работ и незавершенное производство не образуется. Плановая выручка от реализации строительной продукции определяется по формуле:

$$V_p = C/C_{\text{п}} + П_{\text{п}} + КН$$

где: V_p – выручка от реализации строительной продукции;

$C/C_{\text{п}}$ – полная себестоимость строительных работ;

$П_{\text{п}}$ – плановая прибыль;

$КН$ – косвенные налоги, уплачиваемые строительной организацией.

Выручка от реализации характеризует завершение производственного цикла, возврат авансированных в производство средств и начало нового их кругооборота. Выручка от реализации выполненных объемов СМР

определяется по мере сдачи выполненных объемов СМР заказчику и предъявления к оплате расчетных документов.

На размер выручки от реализации строительной организации оказывают влияние две группы факторов: внутренние и внешние.

К внутренним факторам, зависящим от усилий строительной организации, относятся уровень цен на реализуемую продукцию, уровень хозяйствования, конкурентоспособность и качество продукции, уровень организации производства и т. д.

К факторам, находящимся вне сферы воздействия предприятия, относятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые ресурсы, нормы амортизационных отчислений и др.

Основу экономического развития и самофинансирования строительной организации составляет прибыль, которая выявляется на основе сопоставления доходов и расходов.

Общая прибыль или убыток подрядных строительных организаций (прибыль до налогообложения) – это сумма прибылей или убытков от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Прибыль (убыток) от текущей деятельности рассчитывается как сумма прибыли (убытка) от сдачи заказчику выполненных работ и услуг (прибыли от реализации) и прибыли (убытка) от прочей текущей деятельности.

Эта прибыль занимает наибольший удельный вес в общей прибыли и в зависимости от этапа инвестиционного процесса может быть сметной, плановой и фактической.

Под сметной прибылью понимается прибыль, определенная в процессе разработки проектно-сметной документации. Она представляет собой сумму средств, необходимых для покрытия общих расходов строительных организаций на развитие производства, социальной сферы и материальное стимулирование работников.

Сметная прибыль в строительстве называется **плановыми накоплениями**. Плановые накопления определяются нормативным методом в процентах от принятой базы исчисления. В настоящее время нормы сметной прибыли в Республике Беларусь рассчитываются в процентах от суммы сметных величин основной заработной платы рабочих и заработной платы в затратах на эксплуатацию машин и механизмов.

Плановая прибыль представляет собой прогноз прибыли строительной организации, составляемый при разработке бизнес-плана. Плановая прибыль может определяться как по строительной организации в целом, так и по отдельным объектам и работам. Расчет плановой суммы прибыли ($P_{пл}$) по отдельным работам и объектам осуществляется по формуле:

$$P_{пл} = P_n + Э_c + K_d \text{ или } P_{пл} = C_{пл} - S_{пл}$$

где Π_n – плановые накопления (сметная прибыль), определенная в проектно-сметной документации;

$\mathcal{E}_c$ – плановая экономия от снижения себестоимости строительно-монтажных работ за период строительства объекта;

K_d – дополнительные компенсации, выплачиваемые заказчиком в соответствии с условиями договора;

$C_{пл}$ – плановая стоимость СМР, рассчитанная без косвенных налогов

$S_{пл}$ – плановая себестоимость работ.

По строительной организации в целом плановая сумма прибыли рассчитывается как сумма прибыли от сдачи работ заказчиком, выполненных собственными силами, и от реализации услуг подсобных производств и вспомогательных хозяйств.

Фактическая прибыль (Π_ϕ) от сдачи выполненных работ заказчику определяется как разность между выручкой от их реализации (договорной ценой) без косвенных налогов и затратами на их производство и реализацию (фактическая себестоимость СМР) по формуле:

$$\Pi_\phi = B_p - H_k - S_\phi$$

где B_p – выручка от реализации работ заказчику (договорная цена);

H_k – косвенные налоги, уплачиваемые строительной организацией;

S_ϕ – фактическая себестоимость СМР.

Налогооблагаемая прибыль и чистая прибыль определяются так же, как и в промышленности.

Обобщающими показателями, используемыми для оценки уровня эффективности работы строительной организации, являются показатели рентабельности. Рентабельность характеризует на сколько прибыльна деятельность строительной организации.

В строительстве определяют сметный, плановый и фактический уровни рентабельности.

Сметный уровень рентабельности ($R_{см}$) определяется по формуле:

$$R_{см} = \Pi_{см} / C_{см} * 100$$

Плановый уровень рентабельности ($R_{пл}$) рассчитывается по формуле:

$$R_{пл} = \Pi_{пл} / C_d * 100$$

Фактический уровень рентабельности (R_ϕ) определяется после получения выручки от реализации СМР по формуле:

$$R_\phi = \Pi_\phi / C_\phi * 100$$

Как и в других отраслях, в строительстве рассчитываются показатели рентабельности активов, продаж, затрат, собственного капитала.

Рентабельность совокупных активов определяется делением общей прибыли на среднегодовую стоимость активов строительной организации.

Рентабельность продаж рассчитывается делением прибыли от реализации СМР на выручку от реализации строительной продукции (работ, услуг).

Рентабельность затрат характеризует уровень прибыли, полученной на 1р. себестоимости строительных работ.

Рентабельность собственного капитала определяется отношением чистой прибыли к средней стоимости собственного капитала строительной организации за отчетный период.

7 Основной капитал строительной организации

Основной капитал характеризует техническую оснащенность строительных организаций и как и в других отраслях преимущественно представлен основными средствами.

Основные средства - это средства труда, которые функционируют в течение длительного времени, не меняя при этом свою натурально – вещественную форму, и переносят свою стоимость на готовый продукт частями по мере износа.

Основные средства строительных организаций классифицируются по различным признакам, основными из которых являются:

1. По натурально – вещественному составу:

- производственные здания и сооружения;
- рабочие машины и оборудование;
- силовые машины и оборудование;
- транспортные средства;
- строительный механизированный инструмент;
- производственный и хозяйственный инвентарь;
- прочие хозяйственные средства.

К группе «Производственные здания и сооружения» относятся инженерно – строительные объекты, предназначенные для создания условий, необходимых для осуществления процесса производства СМР.

К группе «Рабочие машины и оборудование» относятся строительные машины и механизмы: подъемные краны, экскаваторы, бульдозеры и т.д., применяемые при производстве строительного – монтажных работ.

В группу «Силовые машины и оборудование» включаются генераторы, производящие тепловую и электрическую энергию, передвижные электростанции, паровые котлы и т.д.

2. По степени воздействия на предметы труда, основные средства делятся на активные и пассивные.

Активные – это та часть основных средств, которая оказывает непосредственное воздействие на предметы труда.

К пассивной части относят основные средства, которые создают условия для нормальной работы активной части и в их состав включаются административные здания, лаборатории, склады, дороги, эстакады и т.д.

Структура основных средств в строительстве отличается от других отраслей тем, что в ней преобладает активная часть. Эта особенность обусловлена тем, что производственные здания и сооружения имеются в основном в подсобных и вспомогательных производствах и предназначены для обслуживания процесса производства, а производство строительной продукции осуществляется на открытом воздухе.

Характерной особенностью структуры основных средств в строительстве является также высокий удельный вес строительных машин и механизмов, а также силового и производственного оборудования в активной части.

3. По принадлежности основные средства классифицируются на собственные и привлеченные.

Собственные основные средства находятся на балансе строительной организации, а привлеченные берутся во временное пользование у другой организации на условиях аренды или оказания услуг.

К основным средствам, переданным в порядке оказания услуг, относятся те объекты, которые находятся на балансе специализированных организаций, но привлекаются для выполнения СМР вместе с обслуживающим персоналом.

Оплаты выполненных объемов работ осуществляется по акту за фактически отработанное время. В последние годы значительная часть основных средств привлекается строительными организациями на условиях лизинга.

Обобщающими показателями, характеризующими эффективность использования основных средств в строительстве, является система, включающая общие (стоимостные) показатели и частные (натуральные) показатели.

Важнейшим общим показателем является **показатель фондоотдачи (ФО):**

$$\text{ФО} = \text{Годовой объем СМР} / \text{средняя стоимость основных средств}$$

Показателем, обратным фондоотдаче, является **фондоемкость**.

Кроме этих показателей используется также показатель **фондорентабельности (ФР):**

$$\text{ФР} = \Pi_{\text{общ}} / \text{ОС} * 100$$

Этот показатель характеризует доходность использования основных средств и дает возможность оценить качественную сторону их использования.

Показатель фондорентабельности в строительстве получил ограниченное применение, т.к. многие строительные организации широко используют привлеченный парк машин и оборудования.

Уровень оснащенности строительных организаций основными средствами определяется с помощью показателя **фондовооруженности (ФВ)**. Он рассчитывается по формуле:

ФВ = среднегодовая стоимость ОС / среднесписочная численность работников

Поиск резервов улучшения использования основных средств в строительстве должен осуществляться по двум направлениям:

- 1) увеличение времени использования основных средств (экстенсивный путь);
- 2) рост выпуска продукции в единицу времени использования основных средств (интенсивный путь).

8 Оборотные средства строительных организаций

Оборотные средства строительных организаций - это авансированная в оборотные производственные фонды и фонды обращения совокупность денежных средств, которая опосредует их движение в процессе кругооборота и обеспечивает непрерывность процесса производства и реализации строительной продукции. Также как и в других отраслях оборотные средства в строительстве подразделяются на оборотные производственные фонды и фонды обращения. **Оборотные производственные фонды** - это та часть оборотных средств, которая полностью используется в одном производственном цикле, утрачивает при этом свою первоначальную форму и полностью переносит свою стоимость на себестоимость строительно – монтажных работ. К ним относятся производственные запасы, незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Производственные запасы – это предметы труда, предназначенные для обеспечения непрерывности строительного производства, и не включенные в производственный процесс (основные материалы, детали и конструкции, вспомогательные материалы, топливо, МБП). Вступая в производственный процесс, они превращаются в оборотные производственные фонды.

Незавершенное производство является материальной технологически незавершенной частью производства, без которой процесс производства не

может осуществляться непрерывно. К незавершенному производству в строительстве относятся незаконченные работы по конструктивным элементам и видам строительно – монтажных работ, которые не могут быть включены в акты приемки выполненных работ и оплачены заказчиком.

Расходы будущих периодов – это затраты, произведенные в отчетном периоде, но относящиеся к будущим отчетным периодам. Они предназначены для подготовки производственного процесса и обеспечения бесперебойного строительного производства. К расходам будущих периодов относятся затраты на строительство временных нетитульных зданий и сооружений, расходы по доставке и монтажу машин на строительные площадки, расходы по испытанию конструкций и др.

Фонды обращения в строительстве представлены средствами в расчетах и денежными средствами.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств зависит от характера выполняемых работ, их трудоемкости, материалоемкости, уровня механизации, уровня сборности, форм расчетов с заказчиком за выполненные работы и т.д. Поэтому состав оборотных средств в строительстве обусловлен как технико – экономическими особенностями капитального строительства, так и условиями договоров между заказчиком и подрядчиком. В составе оборотных средств значительный удельный вес имеют расчеты и денежные средства и отсутствует готовая продукция.

Финансируются оборотные средства, как и в других отраслях, за счет собственных и заемных источников.

Для строительных организаций также определяется норматив обеспеченности собственными оборотными средствами.

Потребность подрядных организаций в собственных оборотных средствах определяется путем их нормирования. Норматив оборотных средств рассчитывается по производственным запасам, незавершенному производству и расходам будущих периодов.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется показателями их оборачиваемости.

$$K_{об} = V_{смп} / Обс$$

$$П_{дн} = Д / K_{об}$$

Как и в других отраслях показатели оборачиваемости рассчитываются в целом по всем оборотным средствам и по отдельным их видам, т.е. по производственным запасам, дебиторской задолженности и денежным средствам.

Тема 4 Финансы автотранспортных предприятий

- 1 Особенности организации транспортного производства и их влияние на содержание финансов
- 2 Денежные расходы АТП
- 3 Денежные доходы АТП
- 4 Финансовые результаты АТП
- 5 Специфика воспроизводства основных и оборотных средств на автотранспорте

1 Особенности организации транспортного производства и их влияние на содержание финансов

Транспорт является важнейшей базовой отраслью экономики. Он обеспечивает взаимосвязь производителей и потребителей продукции. Без системы перевозок невозможно территориальное разделение в обществе.

По принципу подчиненности автотранспорт подразделяется на транспорт общего пользования, подчиненный Министерству транспорта и коммуникаций Республики Беларусь, и ведомственный автотранспорт, находящийся в собственности отдельных организаций.

В структуре транспортной системы Республики Беларусь автомобильный транспорт занимает ведущее положение. На него приходится до 80% всех грузовых перевозок.

Автомобильный транспорт имеет ряд преимуществ перед другими видами:

- 1) его маневренность;
- 2) срочность и регулярность доставки грузов;
- 3) обеспечение сохранности грузов;
- 4) возможность концентрации транспортных средств в тех местах, где они в данный момент необходимы.

Автомобильный транспорт высокоэффективен при транспортировках грузов на короткие расстояния, т.к. обеспечивается экономия на промежуточные погрузочно – разгрузочные работы.

Основным недостатком автомобильного транспорта является высокая стоимость перевозок, обусловленная небольшой грузоподъемностью подвижного состава, а также его негативным воздействием на экологическую среду.

Отраслевые особенности транспортного производства обуславливают особенности организации и функционирования финансов. Они выражаются в следующем:

1 Продукция транспорта перемещается, т.е. изменяет местоположение. Процесс производства и реализации объединены, поэтому транспортную продукцию нельзя накапливать и резервировать. Продукция транспорта не

отделена от самого процесса производства. В этой связи на транспорте отсутствуют запасы сырья, готовой продукции и незавершенного производства и поэтому снижается потребность в оборотных средствах. Велика доля денежных средств и расчетов с дебиторами за оказанные услуги. Невысокое значение оборотных средств в обеспечении транспортного производства минимизирует влияние инфляционных процессов на финансовое состояние транспортных организаций.

2 Стоимость перевозки добавляется к стоимости производства перевозимых грузов, поэтому транспортный процесс увеличивает потребительную стоимость перевозимых готовых продуктов.

3 На автотранспорте иная формула кругооборота оборотных средств в отличие от других отраслей материального производства. Следовательно, при производственном характере транспортной деятельности он не создает новой стоимости из-за отсутствия предмета труда и поэтому результат деятельности на транспорте рассматривается как услуга. Влияние транспортного процесса сказывается не на себестоимости, а на стоимости перевозимых продуктов.

4 В структуре расходов транспортных организаций отсутствуют затраты на сырье. В нем используются только топливо и вспомогательные смазочные материалы, поэтому на транспорте специфическая структура расходов. Отсутствуют затраты на сырье и полуфабрикаты, высока доля заработной платы и отчислений на социальные нужды, а также амортизационных отчислений, которые являются объектами налогообложения. Поэтому налоговая нагрузка на транспортные организации значительно выше, чем в других отраслях.

5 Автотранспорт играет особую роль в социально – экономической и культурной жизни общества. Процесс перевозок во многом определяет весь процесс обращения общественного продукта. Поэтому развитие транспорта должно опережать темпы роста валового внутреннего продукта. От соблюдения этого правила зависит скорость обращения общественного продукта, а от последнего в свою очередь зависит величина налогооблагаемой базы и доходная часть бюджетов различных уровней.

2 Денежные расходы АТП

В целом расходы АТП как и в других отраслях классифицируются в разрезе видов деятельности, т.е. текущей, инвестиционной и финансовой.

В рамках текущей деятельности расходы планируются и учитываются отдельно по каждому направлению деятельности:

- перевозка грузов и пассажиров;
- погрузка и разгрузка грузов;
- хранение грузов;
- экспедирование грузов;

- прочие расходы – таможенные сборы и пошлины, платежи за проезд по дорогам и другие.

Основная часть расходов АПТ связана с перевозкой грузов и пассажиров. Структура этих расходов разнообразна, т.к. автотранспортные услуги также разнообразны и специфичны.

Автотранспорт относится к наиболее трудоемким и одновременно капиталоемким отраслям экономики и поэтому в структуре расходов затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды составляют 45 – 50%.

Доля амортизационных отчислений составляет приблизительно 10 - 11%. Амортизация начисляется исходя из нормативного срока службы и сроков полезного использования объектов основных средств, которые составляют по подвижному составу от 4 до 15 лет. Могут использоваться различные методы начисления амортизации, в том числе ускоренный и производительный методы.

В составе материальных затрат высок удельный вес затрат на топливо. Эти затраты достигают 30% всей себестоимости и оказывают наибольшее влияние на ее динамику. Автотранспорт ежегодно потребляет около 85% всего используемого в стране бензина и более 50% дизельного топлива.

В состав материальных затрат включаются такие специфические элементы как:

- износ автомобильных шин;
- стоимость материалов и запасных частей, расходуемых при проведении профилактических, текущих, средних и капитальных ремонтов автомобилей;
- смазочные материалы.

Планирование себестоимости в целом по автотранспортной организации осуществляется путем составления сметы затрат на производство на год с разбивкой по кварталам. По каждому виду автотранспортных перевозок составляются калькуляции себестоимости, которые лежат в основе расчета транспортных тарифов, оплачиваемых заказчиками транспортных услуг.

В зависимости от характера перевозок калькуляционными единицами транспортной работы, на которую рассчитывается плановая себестоимость, являются:

- 1) один тонно-километр;
- 2) один пассажиро-километр;
- 3) один километр;
- 4) один час работы автомобиля;
- 5) одна тонна перевезенного груза;
- 6) и другие.

При калькулировании себестоимости выделяют следующие калькуляционные статьи:

- заработная плата персонала;
- отчисления на социальные нужды;
- топливо;

- смазочные и другие эксплуатационные материалы;
- ремонт автомобильных шин;
- ремонт и техническое обслуживание подвижного состава;
- амортизация основных средств и нематериальных активов;
- общехозяйственные расходы;
- налоги и платежи, включаемые в себестоимость.

Большинство затрат включаются в состав себестоимости по нормам, установленным на 1000 км пробега автомобилей, и являются условно переменными. К ним относятся:

- заработная плата ремонтных и вспомогательных рабочих;
- затраты на топливо;
- затраты на ремонт и восстановление автомобильных шин;
- затраты на техническое обслуживание автомобилей;
- затраты на капитальный и текущий ремонт подвижного состава.

В плановую себестоимость единицы транспортной работы включаются только затраты, связанные с перевозочной деятельностью, и не включаются расходы по экспедированию грузов, погрузочно - разгрузочные работы, хранение грузов, командировочные расходы, оплата проезда по платным дорогам, взвешивание грузов и другие. Они учитываются и оплачиваются заказчиками перевозок по соглашению сторон отдельно.

На себестоимость транспортных перевозок оказывают влияние внутренние и внешние факторы.

Внутренние факторы зависят от деятельности АТП и к ним относятся:

- 1) сокращение до минимума порожних пробегов подвижного состава;
- 2) полное использование производственной мощности автомобилей;
- 3) улучшение технического обслуживания и ремонтов подвижного состава, позволяющее увеличивать периоды межремонтных пробегов автомобилей, использование в перевозках грузов прицепов и автопоездов;
- 4) другие факторы.

К внешним факторам, не зависящим от деятельности АТП, относятся:

- 1) уровень налоговой нагрузки в целом и налоговая нагрузка на фонд оплаты труда;
- 2) уровень цен на автомобильное топливо;
- 3) уровень платы за проезд по автодорогам;
- 4) другие.

В целом себестоимость автомобильных перевозок является самой высокой по сравнению с другими видами транспорта.

3 Денежные доходы АТП

Основным видом доходов АТП по текущей деятельности является выручка от реализации транспортных работ и услуг, которая включает выручку от:

- 1) перевозок грузов и пассажиров;
- 2) сервисных услуг;
- 3) экспедиторских услуг;
- 4) логистических услуг;
- 5) складских услуг.
- 6) погрузочно – разгрузочных работ;
- 7) другие виды выручки.

Выручка от перевозки грузов и пассажиров представляет собой плату потребителей этих услуг по установленным тарифам.

Тарифы на перевозку грузов рассчитываются перевозчиком на основе Положения о порядке формирования цен, предусматривающего включение в их состав себестоимости, прибыли и налогов (косвенных), которые включаются в соответствии с законодательством в реализационную цену транспортной услуги. При определении уровня тарифов АТП также учитывают сложившуюся конъюнктуру на рынке транспортных услуг. Тарифы рассчитываются и дифференцируются по типам и маркам подвижного состава по следующим единицам транспортных работ: за одну тонну перевезенного груза, за одну езду, за один тонно – километр, за один автомобиль – день эксплуатации автомобиля и т.д. В тарифы на грузовые, междугородные и международные пассажирские перевозки включается кроме себестоимости и прибыли налог на добавленную стоимость по основной ставке (20%). В тариф на внутригородские и пригородные пассажирские перевозки НДС не включается.

На АТП составляется прейскурант цен, утверждаемый в установленном порядке руководителем. Отдельным клиентам может предоставляться скидка с прейскурантного тарифа. В этом случае тариф является не общим, а индивидуальным. К индивидуальному тарифу в обязательном порядке составляется протокол согласования цен, подписываемый руководителем АТП и заказчиком. Тарифы на пассажирские перевозки автобусами и такси утверждаются облисполкомами и Минским городским исполкомом по согласованию с Министерством экономики и Министерством транспорта и коммуникаций Республики Беларусь.

Также как и в других отраслях выручка на автотранспорте подлежит планированию. Плановый размер выручки рассчитывается исходя из планируемого объема транспортных работ по видам и установленным тарифов. Полученная выручка распределяется и используется в соответствии с законодательством и учредительными документами.

1 Финансовые результаты АТП

Финансовым результатом деятельности АТП является полученная им прибыль или убыток. Как и в других отраслях прибыль автотранспортных предприятий формируется как разница между суммой дохода за вычетом косвенных налогов и суммой расходов.

В Республике Беларусь автотранспорт в целом является убыточным. Кроме того, тенденция увеличения убытка наблюдается по предприятиям всех форм собственности. Общую убыточность обуславливают пассажирские перевозки. Рентабельность грузовых перевозок невысокая и ее уровня недостаточно для того, чтобы перекрыть убытки от перевозки пассажиров. Убыточность пассажирских перевозок связана с низкими тарифами за проезд, уровень которых определяется не только экономическими факторами, но и социальной значимостью для населения с учетом его платежеспособности. Разницу между фактическими затратами на осуществление внутригородских и пригородных пассажирских перевозок и действующими тарифами возмещают АТП местные бюджеты. Субсидии из бюджета на эти цели составляют около 30% всех доходов от автобусных пассажирских перевозок. Отсутствие достаточной прибыли приводит к тому, что транспортные предприятия не могут самостоятельно расширять и обновлять подвижной состав, улучшать обслуживание пассажиров и т.д., поэтому эти задачи решаются за счет целевого финансирования из бюджета.

Распределение полученных доходов осуществляется в соответствии с действующим налоговым законодательством и уставом АТП.

2 Специфика воспроизводства основных и оборотных средств на автотранспорте

Основные средства автотранспортных хозяйств характеризуются своей спецификой, которая заключается в том, что около 60% приходится на подвижной состав. Поэтому эффективное использование подвижного состава является главным фактором, определяющим финансовые результаты деятельности АТП.

Основными показателями, характеризующими использование подвижного состава, являются:

$$\begin{array}{lcl} 1) & \text{Коэффициент} & \text{использования} & \text{пробега} \\ & \text{пробега с грузом} & & \\ = & \frac{\text{пробег с грузом}}{\text{общий пробег автомобилей}} & & \end{array}$$

$$\begin{array}{lcl} 2) & \text{Коэффициент} & \text{использования} & \text{грузоподъемности} \\ & \text{вес перевезенного груза} & & \\ = & \frac{\text{вес перевезенного груза}}{\text{максимальная грузоподъемность автомобиля}} & & \end{array}$$

$$3) \text{ Коэффициент использования парка автомобилей} = \frac{\text{автомобиле дни работы на линиях}}{\text{автомобиле дни в хозяйстве}}$$

$$4) \text{ Коэффициент фондоотдачи} = \frac{\text{выручка от реализации}}{\text{средняя стоимость подвижного состава}} \text{ или } \frac{\text{объем транспортной работы}}{\text{средняя стоимость подвижного состава}}$$

Первый показатель позволяет оценить эффективность работы диспетчерской службы, задачей которой является обеспечение загруженности автомобилей не только в прямом, но и в обратном направлении. В этом случае транспортная организация имеет возможность получать двойные доходы и прибыль.

Второй показатель в идеальном состоянии должен стремиться к единице, поскольку в этом случае возрастают объемы оплаченной работы и выручка от реализации при неизменных затратах на транспортировку грузов.

Третий показатель характеризует интенсивность эксплуатации автомобилей, непосредственно определяющую величину получаемых доходов. Величина этого показателя зависит как от объективных причин (профилактические осмотры, техосмотры) так и субъективных – простои по причине технической неисправности, отсутствие заказов и другие.

Конечным показателем деятельности АТП является коэффициент фондоотдачи, характеризующий величину доходов на один рубль стоимости подвижного состава.

Кроме перечисленных показателей рассчитывается обобщающий показатель фондорентабельности, в котором в комплексе находят отражение все вышеперечисленные.

$$\text{Фондорентабельность} = \frac{\text{прибыль от реализации транспортных услуг}}{\text{средняя стоимость подвижного состава}} * 100$$

Подвижной состав на АТП является самой изнашивающейся группой основных средств. Поэтому он нуждается в постоянной замене. Воспроизводство основных средств осуществляется за счет собственных и заемных источников. Однако в связи с невысокой рентабельностью автохозяйств прибыли недостаточно для замены изношенного подвижного состава. Поэтому более половины парка грузовых автомобилей в настоящее время имеют возраст более 13 лет. Удельный вес автомобилей возрастом до 3 лет составляет около 10%. Большая половина грузовых автомобилей полностью амортизирована и подлежит списанию. Техническое состояние автомобильного парка, сложившееся в настоящее время, приводит к значительным дополнительным затратам на его ремонт и техническое обслуживание. Это отрицательно сказывается на финансовых результатах и финансовом состоянии АТП.

Значительная часть подвижного состава обновляется за счет кредитов банков и средств лизинговых компаний. На международных перевозках основным способом является обновление парка автомобилей за счет лизинга иностранных компаний.

Оборотные средства на транспорте составляют около 5% в общей стоимости активов. В их составе преобладают шины, запасные части, инструмент, смазочные материалы и топливо. Источниками формирования оборотных средств являются собственные, приравненные к собственным в виде устойчивых пассивов и заемные источники.

Устойчивые пассивы в отличие от других отраслей являются значимым источником финансирования оборотных средств АТП, что обусловлено особенностями расчетов с потребителями транспортных услуг. Устойчивые пассивы формируют средства, вносимые клиентами в виде предоплаты предстоящих перевозок или в форме предусмотренных договором плановых платежей.

По пассажирским перевозкам устойчивая кредиторская задолженность формируется в результате предварительной продажи проездных билетов.

Тема 5 Финансы потребительской кооперации

- 1 Потребительская кооперация, ее значение и задачи
- 2 Денежные расходы организаций потребительской кооперации
- 3 Доходы организаций потребительской кооперации
- 4 Прибыль и рентабельность предприятий потребительской кооперации
- 5 Распределение и использование прибыли организаций потребительской кооперации
- 6 Формирование и использование денежных фондов в потребительской кооперации

1 Потребительская кооперация, ее значение и задачи

Финансы потребительской кооперации по своей природе однотипны с финансами других отраслей, так как базируются на собственности на средства производства, развиваются планомерно в интересах обеспечения расширенного воспроизводства и удовлетворения общественных и личных потребностей. Вместе с тем финансы потребительской кооперации имеют некоторые отличительные особенности, обусловленные организационно-правовой формой деятельности, многоотраслевым характером хозяйства и организационным построением системы потребительской кооперации. Важнейшей особенностью кооперативных финансов является то, что их основой служит собственность на имущество, создаваемое за счет средств членов потребительских обществ — пайщиков, а также прибыли и других доходов от хозяйственной деятельности кооперативных организаций. Одной из основных особенностей функционирования финансов потребительской кооперации является то, что имущество потребительского общества является неделимым и не подлежит распределению по долям (вкладам) между его членами и работниками. В большинстве стран мира в кооперативном законодательстве и уставах кооперативных организаций предусматривается, что в случае ликвидации потребительского общества его имущество разделу между пайщиками не подлежит, а передается другим потребительским обществам или союзам. Данный подход учтен и в Законе Республики Беларусь «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Республике Беларусь». Неделимый фонд выступает в качестве коллективного капитала, которого не может быть в иных организациях, осуществляющих предпринимательскую деятельность. Он не распределяется между участниками потребительского общества в период его функционирования. По своей социально-экономической сущности неделимый фонд должен обеспечить устойчивость деятельности потребительской кооперации как социального достояния многих поколений членов-пайщиков, способствовать тем самым достижению долговременной цели получения экономических и социальных услуг. Таким образом, организационно-правовая форма хозяйствования обуславливает специфические, присущие потребительской кооперации формы управления

собственными средствами и организацию финансов, порядок распределения и использования прибыли кооперативных организаций, источники и методы финансирования капитальных вложений, формы финансовых взаимоотношений с государственным бюджетом и др. Исторически потребительская кооперация сложилась как массовая общественно-хозяйственная организация, основанная на кооперативных принципах хозяйствования и осуществляющая товарный обмен между городом и деревней, промышленностью и сельским хозяйством. В современных условиях система потребительской кооперации республики представляет собой крупную общественно-массовую организацию, которая объединяет 1,36 млн членов-пайщиков. Организационно-правовая форма хозяйствования, присущая потребительской кооперации, обусловила также особенности в перераспределении оборотных средств, которые перераспределяются кредитным методом. Это означает, что организация, испытывающая недостаток собственных оборотных средств, может получить от других организаций необходимые средства в виде внутрисистемной ссуды на определенный срок.

Потребительская кооперация — это система потребительских обществ, их союзов и созданных ими унитарных предприятий и учреждений, действующих на основании устава в целях удовлетворения материальных (имущественных) и иных потребностей членов потребительских обществ и населения Республики Беларусь.

Особенности организации потребительской кооперации обусловлены ее многоотраслевым хозяйством. В потребительской кооперации представлены торговля товарами народного потребления, заготовка сельскохозяйственной продукции и сырья, хлебопечение, общественное питание, звероводство, подсобное сельское хозяйство, автотранспорт и другие отрасли.

Кооперативная форма хозяйствования по сравнению с другими ее формами характеризуется более низким уровнем обобществления производства. Все имущество кооперативных предприятий принадлежит им на праве собственности.

Организация хозрасчета и финансов потребительской кооперации имеет свои особенности, обусловленные организационно-правовой формой хозяйствования, организационным построением системы потребительской кооперации.

Хозяйственный расчет охватывает все звенья потребкооперации: потребительские общества, потребительские союзы, их предприятия и объединения. Конкретные формы хозрасчета различны. Они зависят от объема и характера деятельности организаций и предприятий, степени их хозяйственной самостоятельности, экономической целесообразности.

В настоящее время структура управления потребительской кооперацией Республики Беларусь осуществляется по системе: райпо — облпотребсоюз — Белкоопсоюз. Такое трехзвенное управление связывает его

территориальную и отраслевую формы и позволяет обеспечивать эффективное функционирование всей системы.

Потребительские общества являются юридическими лицами и составляют основу потребительской кооперации. **Потребительское общество** — добровольное объединение граждан либо граждан и юридических лиц в форме потребительского кооператива с целью удовлетворения их материальных (имущественных) и иных потребностей, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Основу потребительских обществ составляют его члены, которые имеют определенные права и обязанности. В частности, члены потребительского общества имеют право: участвовать в деятельности потребительского общества, избирать и быть избранными в его органы управления и контроля; пользоваться преимуществом при приобретении товаров, оказании услуг в организациях торговли и бытового обслуживания потребительского общества; пользоваться льготами, предусмотренными для членов данного потребительского общества; получать от органов управления и органов контроля потребительского общества информацию об его деятельности; осуществлять на договорных условиях сбыт потребительскому обществу и его унитарным предприятиям сельскохозяйственной продукции и сырья, продукции личного подсобного хозяйства и промыслов; завещать по наследству паевую взнос; добровольно выходить из потребительского общества и др.

Высшим органом управления потребительского общества могут устанавливаться и другие права его членов, не противоречащие законодательству Республики Беларусь.

Обязанности членов потребительского общества заключаются в следующем: соблюдение устава потребительского общества; выполнение решений органов управления и контроля потребительского общества; выполнение своих обязательств перед потребительским обществом.

Члены потребительского общества могут выполнять и другие обязанности, предусмотренные уставом потребительского общества.

Высшим органом управления потребительского общества является общее собрание членов потребительского общества (или уполномоченных), которое вправе решать все вопросы, касающиеся деятельности потребительского общества, в том числе подтверждать или отменять решения правления потребительского общества.

Все имущество потребительского общества принадлежит ему на праве собственности. Источниками формирования имущества потребительского общества являются паевые взносы членов потребительского общества, доходы от финансово-хозяйственной деятельности потребительского общества и созданных им унитарных предприятий и учреждений, доходы от размещения его собственных средств в банках и другие источники.

По решению общего собрания потребительские общества могут объединяться в союзы. **Союзы потребительских обществ** — добровольные

объединения потребительских обществ, их союзов, созданные в целях координации деятельности и защиты общих имущественных интересов. Союз потребительских обществ является некоммерческой организацией и действует на основании устава и учредительного договора.

Порядок создания союза потребительских обществ определяется учредительным договором, который подписывается уполномоченными представителями потребительских обществ, союзов потребительских обществ. Решение о создании союза потребительских обществ принимается его учредительным собранием, которое на основании заявлений о вступлении в союз потребительских обществ утверждает список членов и устав союза потребительских обществ.

Союз потребительских обществ не отвечает по обязательствам своих членов. Члены союза потребительских обществ несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в размере и порядке, предусмотренных учредительными документами союза потребительских обществ.

Учредительное собрание избирает органы управления и органы контроля союза потребительских обществ. Высшим органом управления союза потребительских обществ является общее собрание представителей членов союза потребительских обществ, исполнительным органом союза потребительских обществ — правление союза потребительских обществ, органом контроля союза потребительских обществ — ревизионная комиссия.

Реорганизация потребительских обществ и союзов потребительских обществ (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) осуществляется по решению общего собрания (собрания уполномоченных) потребительского общества, общего собрания представителей членов союза.

Ликвидация потребительских обществ и союзов потребительских обществ производится по решению их высших органов управления с согласия соответствующего местного исполнительного и распорядительного органа, а также в соответствии с основаниями, предусмотренными законодательством.

При ликвидации потребительского общества, союза потребительских обществ имущество, оставшееся после удовлетворения требований кредиторов, передается другим потребительским обществам, членам союза потребительских обществ или союзу потребительских обществ.

Ликвидация потребительского общества, союза потребительских обществ считается завершенной после внесения соответствующей записи в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

2 Денежные расходы организаций потребительской кооперации

Обращение товаров, как и их производство, связано с определенными затратами материальных и нематериальных ресурсов. В кооперативной

торговле денежное выражение текущих затрат, связанных с процессом обращения товаров, представляет собой расходы на реализацию. Они включают текущие затраты ресурсов на транспортировку, расфасовку, хранение и реализацию товаров бытовыми, заготовительными, торговыми предприятиями и предприятиями общественного питания.

Основное отличие расходов на реализацию от категории себестоимости продукции заключается в том, что в затратах торговли, общественного питания, заготовок отсутствует стоимость закупаемых товаров, она просто сохраняется. Такая специфика вытекает из особенностей кругооборота средств в сфере обращения, которая закупает уже произведенные товары, затрачивая средства лишь на доведение их до потребителей.

В потребительской кооперации расходы на реализацию учитываются и планируются отдельно по торговле, общественному питанию и заготовкам.

Предприятия общественного питания наряду с функцией обращения товаров выполняют также функции производства и организации потребления готовой пищи. В результате у них формируются расходы производства, реализации и потребления.

Предприятия общественного питания наряду с продукцией собственного производства (закусками, первыми, вторыми, третьими блюдами, полуфабрикатами, кулинарными изделиями и т.д.) реализуют некоторые покупные товары (хлеб, кондитерские изделия, соки) без кулинарной обработки.

В общественном питании предприятия получают продукты и товары в основном из тех же источников и по тем же ценам, что и торговые предприятия, — по фиксированным розничным ценам за вычетом торговых скидок или по свободным отпускным ценам, на которые устанавливают торговые надбавки.

Цены на покупные товары, поступившие на предприятия общественного питания по отпускным ценам и реализуемые без кулинарной обработки, устанавливаются с добавлением торговой надбавки. В этом случае наценки в пользу предприятия общественного питания не применяются за исключением товаров, продаваемых в розлив и порционно.

В себестоимость продукции собственного производства предприятий питания включаются расходы на приобретение по розничным ценам сырья, товаров, полуфабрикатов, готовой продукции и изделий; расходы на производство и реализацию, включая налоги, относимые на расходы. Кроме того, следует отметить, что в общественном питании калькулируется не себестоимость продукции, а ее продажная цена.

Учет и планирование расходов на реализацию по заготовкам сельскохозяйственных продуктов и сырья осуществляется по тем же статьям, что и в торговле. Однако в составе расходов на реализацию по заготовкам сельскохозяйственных продуктов и сырья можно выделить специфические статьи расходов — затраты на содержание скота и птицы на базах и приемных пунктах.

Снижение расходов на реализацию в потребительской кооперации будет способствовать повышению эффективности работы данной отрасли экономики

3 Доходы организаций потребительской кооперации

Выручка представляет собой денежные средства, полученные за реализованные товары, готовую продукцию и оказанные услуги. Она выражает конечную стадию в кругообороте средств торговых и заготовительных предприятий и организаций.

Для каждого предприятия и организации выручка имеет большое значение. Для предприятий торговли, общественного питания, заготовок и материально-технического обеспечения выручка служит источником возмещения затрат на приобретение (покупку) товаров, уплаты косвенных налогов, покрытия расходов на реализацию и других планируемых расходов, а также образования прибыли.

Наибольшая часть товаров реализуется по свободным ценам, которые делятся на отпускные и розничные.

Отпускная цена — это цена, применяемая предприятиями-изготовителями в расчетах со всеми покупателями, кроме населения. Она формируется исходя из плановой себестоимости; прибыли, с учетом качества продукции (товаров, услуг) и конъюнктуры рынка; косвенных налогов.

Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию определяются производителями по согласованию с перерабатывающими, заготовительными и торгующими предприятиями исходя из плановых затрат на производство, необходимой прибыли, конъюнктуры рынка, установленных налогов.

Розничная цена — это цена (фиксированная или свободная), по которой товар реализуется населению. Розничная цена на товары формируется исходя из отпускной цены предприятия-изготовителя или цены импортера; оплаченной оптовой надбавки (при закупке их на территории республики у оптовых поставщиков); торговой надбавки, определенной субъектом хозяйствования исходя из плановых расходов на реализацию и прибыли, взимаемой к отпускной цене предприятия-изготовителя или цене импортера; косвенных налогов.

Розничными торговыми предприятиями формируются розничные цены на сельскохозяйственную продукцию исходя из закупочной цены сельхозпроизводителей или отпускной цены заготовительных организаций, оплаченной оптовой надбавки при закупке у оптовых поставщиков и торговой надбавки, а также косвенных налогов.

В общественном питании наценки применяются к розничным ценам, сформированным в том же порядке, что и на розничных торговых предприятиях, без косвенных налогов.

Предприятия общественного питания при формировании продажных цен на продукцию собственного производства на основе себестоимости и

нормативов рентабельности стоимость сырья и товаров включают в калькуляцию по ценам приобретения.

Важное значение имеет полное и своевременное поступление выручки. Она оказывает существенное влияние на финансовое состояние предприятия (организации). Выручка выступает не только оценочным показателем степени выполнения плана товарооборота, заготовительного оборота, но и платежным средством (для покупки товаров, средств производства, оплаты труда и других расходов).

В сфере обращения (торговля, общественное питание, заготовки) на базе выручки устанавливаются такие финансовые показатели, как уровень расходов на реализацию, доходы организации, прибыль, уровень рентабельности.

Выручка от реализации обеспечивает получение доходов торговой организации (валового дохода). Доходы торговой организации как экономическая категория представляют собой часть стоимости товара, предназначенной для покрытия расходов и образования прибыли.

За оказываемые услуги по доведению товара до потребителя, по его реализации торговое предприятие взимает плату, которая по своей сущности является ценой торговых услуг. В настоящее время этой платой является торговая надбавка к цене закупленных товаров. Сумма торговых надбавок по реализации товаров и представляет доходы от реализации. На величину торговой надбавки оказывают влияние характер услуг, специфика деятельности, уровень расходов на реализацию, ценовая политика предприятия, спрос и предложение на торговые услуги, конкуренция.

Доходы торгового предприятия представляют собой разность между денежной выручкой от реализации товаров без налогов и неналоговых платежей и их покупной стоимостью. Они характеризуются абсолютной суммой и уровнем. Уровень доходов в оптовой торговле определяется как отношение суммы доходов от реализации к объему оптового товарооборота, выраженное в процентах, в розничной торговле — к объему розничного товарооборота.

Предприятия общественного питания органически сочетают функции производства (приготовления пищи) и обращения.

В общественном питании уровень затрат значительно выше, чем в торговле. В связи с этим для возмещения всех расходов и формирования доходов эти предприятия устанавливают наценку.

Наценка — доход, предназначенный для покрытия предприятиями общественного питания дополнительных расходов, связанных с приготовлением пищи и образованием прибыли. Она устанавливается дифференцированно в зависимости от вида продуктов и товаров, а также наценочной категории предприятия.

Существуют две методики расчета цен на продукцию общественного питания: метод калькулирования с учетом отнесения предприятий к определенной наценочной категории (традиционный метод) и метод

калькулирования на основе себестоимости и нормативного уровня рентабельности.

Структура цены при калькулировании традиционным методом складывается из стоимости сырья, используемого для приготовления пищи (по средневзвешенным или розничным ценам), с учетом торговых надбавок и наценок, устанавливаемых в зависимости от наценочной категории предприятия в процентах к стоимости сырья.

На предприятиях питания при калькулировании цен на продукцию собственного производства на основе себестоимости и нормативного уровня рентабельности базой для определения цен являются себестоимость и прибыль. В калькуляцию показатель рентабельности включается исходя из утвержденного норматива.

Уровень доходов в общественном питании определяется как отношение суммы этих доходов ко всему товарообороту в продажных ценах.

Доходы заготовительных предприятий представляют собой разницу между отпускной и закупочной ценой.

Заготовительные предприятия и организации, независимо от форм собственности, осуществляющие закупки у сельскохозяйственных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и населения сельскохозяйственной продукции, формируют отпускные цены. По этим ценам осуществляется реализация продукции перерабатывающим и торгующим предприятиям исходя из закупочной цены, плановых затрат (расходов по заготовке, хранению и транспортировке сельхозпродукции), установленных налогов и неналоговых платежей, необходимой прибыли. Уровень доходов определяется как отношение суммы этих доходов к заготовительному обороту.

4 Прибыль и рентабельность предприятий потребительской кооперации

Прибыль организаций потребительской кооперации — это экономическая категория, выражающая финансовые результаты их хозяйственной деятельности. Прибыль выступает в качестве одного из основных показателей эффективности хозяйственной деятельности.

Основными видами прибыли в потребительской кооперации являются общая прибыль и прибыль от реализации товаров.

Общая прибыль (убыток) предприятий и организаций потребительской кооперации — это сумма прибылей (убытков) от текущей деятельности, инвестиционной, финансовой и иной деятельности.

Финансовый результат от текущей деятельности включает прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров (работ, услуг) и прибыль (убыток) от прочей текущей деятельности.

Прибыль от реализации товаров в торговле, общественном питании, заготовках определяется как разность между доходами от реализации и расходами на реализацию, приходящимися на реализованные товары. Этот же показатель в сфере товарного обращения может быть рассчитан и как разница между выручкой от реализации товаров (без косвенных налогов), их покупной стоимостью и расходами на реализацию, приходящимися на реализованные товары.

Показатели рентабельности в потребительской кооперации такие же как и в торговле.

Рассмотрим показатели уровня рентабельности, используемые в потребительской кооперации как многоотраслевой системе хозяйствования.

Уровень рентабельности в розничной торговле (R_p) определяется по формуле

$$R_p = \Pi_{o.p} / T_p,$$

где $\Pi_{o.p}$ — общая прибыль розничного предприятия; T_p — объем розничного товарооборота (выручка).

Рентабельность в оптовой торговле (R_o) оценивается следующим образом:

$$R_o = \Pi_o / T_o,$$

где Π_o — общая прибыль оптового предприятия; T_o — оптовый товарооборот.

Уровень рентабельности по предприятиям общественного питания (R_{Π}) рассчитывается по формуле

$$R_{\Pi} = \Pi_{\Pi} / T_{\Pi},$$

где Π_{Π} — общая прибыль предприятий общественного питания; T_{Π} — валовой товарооборот предприятий общественного питания.

Рентабельность по заготовительной деятельности (R_z) оценивается следующим образом:

$$R_z = \Pi_z / T_z,$$

где Π_z — общая прибыль заготовительного предприятия (организации); T_z — заготовительный оборот предприятия (организации).

Рентабельность, рассчитанная по товарообороту, характеризует эффективность деятельности предприятия в сфере продаж.

Рассмотрим эффективность использования затрат кооперативных предприятий, для этого рассчитаем рентабельность текущих расходов ($R_{т.з}$) по формуле

$$R_{т.з} = \Pi_{o.п} / P_p,$$

где $\Pi_{o.п}$ — общая прибыль; P_p — расходы на реализацию товаров.

В потребительской кооперации могут рассчитываться и другие виды рентабельности: рентабельность производственных фондов, рентабельность совокупного капитала, инвестиций, собственного капитала и другие показатели рентабельности.

Следовательно, рентабельность предприятий и организаций сферы обращения характеризуется целой системой показателей.

5 Распределение и использование прибыли организаций потребительской кооперации

Важное место в деятельности предприятий и организаций потребительской кооперации отводится распределению и использованию прибыли. Распределение прибыли представляет собой направление ее на формирование доходов государственного бюджета и удовлетворение потребностей организаций и предприятий в средствах на расширение хозяйства, материальное стимулирование работников и пайщиков.

Распределять прибыль имеют право уставные кооперативные организации и предприятия. Кооперативные органы управления при распределении прибыли руководствуются уставами кооперативных организаций, рекомендациями вышестоящей организации и положениями о фондах, формируемых из прибыли.

Общая прибыль унитарных предприятий потребительской кооперации распределяется следующим образом: в соответствии с действующим законодательством — на налоги и другие обязательные платежи, уплачиваемые из прибыли. Оставшаяся чистая прибыль может быть направлена на покрытие убытков прошлых лет (при их наличии). После погашения убытков прибыль направляется на создание фонда накопления, который включает фонд пополнения собственных оборотных средств, и фонд финансирования инвестиций в основной капитал. Согласно рекомендациям Белкоопсоюза, на эти цели направляется не менее 70 % распределяемой прибыли; на пополнение собственных оборотных средств — не менее 50 %; на финансирование инвестиций в основной капитал — не менее 20 %. Оставшаяся часть чистой прибыли направляется на другие цели для решения внутренних задач организаций потребительской кооперации.

Общая прибыль в районных потребительских обществах распределяется по следующим направлениям:

- в соответствии с действующим законодательством — на налоги и другие обязательные платежи, уплачиваемые из прибыли;
- при необходимости погашаются убытки прошлых лет;
- на создание фонда накопления (в тех же пропорциях, что и в унитарных предприятиях).

В районных потребительских обществах не производится передача части средств вышестоящей организации. Средства используются на следующие цели: на социальное развитие, на поощрение, на финансирование затрат по работе с пайщиками.

Областные союзы потребительских обществ распределяют прибыль своих унитарных предприятий по рассмотренной выше схеме (для унитарных предприятий потребительской кооперации). Они выполняют контрольно-распорядительные функции. За счет чистой прибыли, полученной от предпринимательской деятельности союза и созданных им унитарных предприятий (последние производят отчисления из чистой прибыли на

содержание аппарата управления), областные союзы производят отчисления в фонд финансирования международного кооперативного движения в размерах, ежегодно устанавливаемых правлением Белкоопсоюза.

Абсолютная сумма прибыли при всей важности этого показателя не дает полного представления об эффективности работы предприятия, не может быть непосредственно применена для сравнения эффективности хозяйственной деятельности нескольких предприятий или одного предприятия в разные периоды времени. Равная прибыль еще не свидетельствует об одинаково успешной работе, так как для ее получения могут быть использованы различные ресурсы. В связи с этим для оценки эффективности работы применяется относительный показатель, называемый рентабельностью. Этот показатель характеризует величину прибыли, получаемой в расчете на единицу применяемых ресурсов.

6 Денежные фонды потребительской кооперации

Фонды потребительской кооперации — это форма существования собственных средств в денежном выражении.

Фонды потребительской кооперации по своему экономическому содержанию, выполняемой роли, порядку образования и использования делятся на общие (общехозяйственные) и специальные (целевые), накопления и потребления.

Фонды общие — это собственные средства, предназначенные для финансирования основной деятельности кооперативных предприятий и организаций. К ним относятся паевой и уставный фонды.

Фонды специального назначения создаются для финансирования специальных целевых программ. К ним относятся фонд пополнения собственных оборотных средств, фонд финансирования инвестиций в основной капитал, фонд финансирования международного кооперативного движения, фонд потребления.

Фонды специального назначения по характеру использования делятся на фонды накопления и фонды потребления.

Фонды накопления — это фонды специального назначения, при использовании средств которых создается новое имущество. К ним относятся фонд пополнения собственных оборотных средств, фонд финансирования инвестиций в основной капитал, фонд финансирования международного кооперативного движения.

Фонды потребления — фонды специального назначения, при использовании которых нового имущества не создается. Средства этого фонда используются на социальное развитие, поощрение и финансирование затрат по работе с пайщиками.

Рассмотрим основные денежные фонды потребительской кооперации, которые имеют специфику образования и использования, отличную от других отраслей экономики.

Фонды общие (общехозяйственного назначения). В потребительских обществах паевой фонд создается за счет паевых взносов его членов. Кроме того, в настоящее время в соответствии с новым уставом паевые взносы вносят как его индивидуальные члены (граждане), так и коллективные (государственные, общественные и другие организации и предприятия).

Величина паевого взноса устанавливается самими потребительскими обществами. Следует отметить, что средства паевого фонда находятся в постоянном пользовании общества и служат источником формирования оборотных средств.

Средства паевого фонда могут быть обращены на покрытие убытков потребительских обществ. Собрание пайщиков в таких случаях принимает решение о порядке восстановления паевого фонда. Одним из резервов увеличения этого фонда является привлечение в состав потребительского общества на договорных началах коллективных членов (сельскохозяйственных предприятий, различных предприятий, расположенных в зоне деятельности кооператива), которые при этом сохраняют полную хозяйственную самостоятельность, имеют право пользоваться различными услугами потребительского общества, принимать участие в управлении его делами.

При прекращении членства в потребительском обществе паевой взнос подлежит возврату. Порядок возврата паевого взноса при прекращении членства в потребительском обществе определяется его уставом.

В потребительских обществах и потребсоюзах образуется *уставный фонд*, который является первоначальным источником образования собственных основных и оборотных средств. Источниками формирования данного фонда являются вступительные взносы членов-пайщиков. Фонд может быть увеличен за счет отчислений от распределяемой прибыли, средств специальных фондов, созданных за счет прибыли и прочих источников. По своей природе уставный фонд кооперативных предприятий и организаций является неделимым. Собственность кооперативных хозяйств воплощается именно в этом фонде.

Уставный фонд используется для финансирования текущей хозяйственной деятельности: покрытия основных фондов и формирования нормируемых оборотных средств — запасов сырья, топлива, готовой продукции, денежных средств, прочих активов.

Фонды специального назначения (фонды накопления). *Фонд пополнения собственных оборотных средств* образуется на предприятиях, в организациях, учреждениях, потребительских обществах.

Источниками образования фонда являются: отчисления от распределяемой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, организации, учреждения; стоимость безвозмездно полученных основных средств, сырья, материалов, готовой продукции, других товарно-материальных ценностей и денежных средств; вступительные взносы вновь кооперируемых пайщиков; стоимость дооценки товаров, сырья, материалов и

производственных запасов, проводимой по решению правительства и других органов государственной власти.

Средства фонда пополнения собственных оборотных средств не расходуются, кроме исключительных случаев, когда они направляются по решению собрания уполномоченных, учредителей или правления на погашение убытков от хозяйственно-финансовой деятельности субъектов хозяйствования по итогам года; долгов в случае банкротства и ликвидации организации, потребительского общества; безвозмездной передачи основных средств и иных ценностей.

Фонд финансирования инвестиций в основной капитал образуется на предприятиях, организациях, учреждениях, потребительских обществах. В фонд зачисляются собственные средства организаций, предприятий и учреждений потребительской кооперации, направляемые на развитие материально-технической базы.

Источниками образования фонда являются:

- отчисления от распределяемой прибыли, производимые в соответствии с рекомендациями Белкопсоюза по распределению прибыли в системе потребительской кооперации Республики Беларусь, в размерах, установленных правлением (руководителями) соответствующих потребсоюзов, райпо, организаций, предприятий, учреждений;
- отчисления от прибыли текущего года при условии полного использования сумм начисленного износа (амортизации) на последнюю отчетную дату.

Средства фонда используются на финансирование затрат по техническому перевооружению, реконструкции, расширению действующих предприятий, новому строительству и приобретению основных средств, предусмотренных планом капитальных вложений в строгом соответствии с утвержденной проектно-сметной документацией, прошедшей обязательную государственную экспертизу.

Контроль за правильностью образования и использования средств фонда по целевому назначению осуществляется ревизионными комиссиями потребсоюзов и райпо.

Фонд финансирования международного кооперативного движения в соответствии с уставом Белкопсоюза создается в целях формирования резерва финансовых ресурсов, предназначенных для отчислений в международные кооперативные организации и покрытия расходов, связанных с международным кооперативным движением. Данный фонд образуется за счет отчислений от распределяемой прибыли (общей прибыли за вычетом платежей в бюджет, погашения долгосрочных кредитов банка, отчислений на пополнение собственных оборотных средств) предприятий и организаций системы областных потребсоюзов и Белкопсоюза.

Средства в этот фонд областные потребсоюзы перечисляют в устанавливаемой ежегодно сумме не позднее 1 июня.

Расходование средств фонда производится по смете, утвержденной правлением Белкопсоюза. Средства фонда используются на уплату

членских взносов Белкоопсоюза в международный кооперативный альянс; уплату взносов Белкоопсоюза Межкоопсовету; оплату расходов по участию председателей правлений Белкоопсоюза и областных потребсоюзов, их заместителей и других ответственных работников системы потребительской кооперации в мероприятиях, проводимых международными кооперативными организациями.

Средства фонда, не использованные в текущем году, расходуются на эти же цели в следующем году.

Фонды потребления. В соответствии с действующим законодательством на предприятиях и в организациях образуется резервный фонд заработной платы, назначение которого состоит в обеспечении выплат работникам причитающейся заработной платы, а также установленных законодательством и коллективными договорами гарантийных и компенсационных выплат на случай банкротства и ликвидации предприятия (организации); покрытия убытков от хозяйственной деятельности при недостаточности средств у других специальных фондов; списании ущерба от порчи и недостачи ценностей при отсутствии виновных лиц; накоплении средств для последующего пополнения уставного капитала в законодательном порядке или по решению собрания учредителей (участников).

Резервный фонд оплаты труда создается в размере до 25 % годового фонда оплаты труда. Ежегодно в резервный фонд оплаты труда зачисляется до 5 % суммы распределяемой прибыли. Величину конкретного резервного фонда определяют в коллективном договоре.

В потребительских обществах в рамках фонда потребления образуется фонд финансирования затрат по работе с пайщиками. Этот фонд образуется за счет прибыли, полученной за истекший год потребительскими обществами от собственной хозяйственной деятельности и деятельности созданных ими унитарных предприятий после уплаты налогов за счет прибыли, погашения долгосрочных кредитов, бюджетных ссуд, займов, отчислений на пополнение собственных оборотных средств и на развитие материально-технической базы потребительского общества.

Величина отчислений от распределяемой прибыли определяется собранием уполномоченных потребительского общества с учетом рекомендаций Белкоопсоюза по распределению прибыли в системе потребительской кооперации республики.

Средства фонда расходуются в соответствии с утвержденной сметой правления потребительского общества. Обычно они расходуются по следующим основным направлениям: на финансирование расходов по проведению собраний уполномоченных потребительского общества; приобретение канцелярских принадлежностей и других расходов по организационно-кооперативной работе среди пайщиков; поощрение членов комиссий кооперативного контроля, на поощрение других пайщиков, активно участвующих в деятельности потребительского общества.

- 1 Особенности хозяйственной деятельности предприятий ЖКХ
- 2 Денежные расходы предприятий ЖКХ
- 3 Денежные доходы предприятий ЖКХ
- 4 Виды тарифов в коммунальном хозяйстве, их формирование
- 5 Основные и оборотные средства предприятий ЖКХ

1 Особенности хозяйственной деятельности предприятий ЖКХ

Жилищное хозяйство занимает особое место в государственной экономике, т.к. обеспечивает функционирование жилищного фонда. В систему жилищного хозяйства в настоящее время входят:

- 1) ЖРЭО – жилищно – ремонтные эксплуатационные объединения.
- 2) ЖЭС – жилищно – эксплуатационные службы.
- 3) ЖЭУ – жилищно – эксплуатационные участки.
- 4) ПРЦ – планово – расчетные центры.
- 5) другие самостоятельные хозяйственные единицы, обеспечивающие обслуживание жилищного фонда.

Потребителями услуг организаций жилищного хозяйства являются:

- 1) собственники жилых помещений;
- 2) наниматели жилых помещений;
- 3) арендаторы нежилых помещений.

Регулирование деятельности жилищных организаций осуществляется исходя из социальных норм, которые обеспечивают доступность жилищных услуг для всех граждан страны.

Социальная направленность жилищного хозяйства предопределяет специфику финансирования данной отрасли, которая заключается в том, что кроме средств потребителей жилищных услуг в нем участвуют в значительной степени бюджетные средства.

Дотирование жилищной отрасли осуществляется в зависимости от подчиненности. Жилищный фонд, находящийся в управлении исполкомов местных советов, дотируется из местных бюджетов, а ведомственный фонд – за счет средств предприятий, на балансе которых он находится.

Единая техническая и экономическая политика в деятельности жилищного хозяйства осуществляется Министерством жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь.

Доходную базу жилищного хозяйства, кроме квартирной платы, в большой мере формирует арендная плата от сдачи в наем нежилых помещений.

В настоящее время техническое обслуживание жилищного фонда обеспечивают в основном государственные организации, жилищно-строительные кооперативы и товарищества собственников.

Источники формирования финансовых ресурсов в жилищном хозяйстве ограничены, а мероприятия по обслуживанию жилищного фонда требуют значительных расходов. Поэтому основным направлением организации финансов в жилищном хозяйстве является обеспечение безубыточности в эксплуатационной деятельности.

В настоящее время текущие расходы по содержанию и эксплуатации домохозяйств покрываются получаемыми ими доходами. Затраты на капитальный ремонт дотируются из местных бюджетов.

Особенности функционирования финансов в жилищном хозяйстве проявляются и в источниках формирования основных и оборотных средств. Основные средства жилищных организаций представляют собой не средства производства, а объекты потребления, что наряду с отсутствием готовой продукции обуславливает специфику их амортизации и воспроизводства. Начисление амортизации по жилищному фонду предназначено только для определения износа жилых зданий.

В составе оборотных средств значительное место занимают расчеты, что вытекает из характера отношений жилищных организаций с квартиросъемщиками и арендаторами.

Жилищная отрасль в настоящее время активно реформируется путем внедрения рыночных механизмов ее финансирования.

Основной задачей осуществляемых реформ является обеспечение самокупаемости затрат жилищных организаций и снижение доли бюджетных средств в финансировании отрасли. Направления реформирования жилищного хозяйства определены концепцией развития жилищно – коммунального хозяйства на 2006 - 2015 годы. В соответствии с этим документом предусмотрено к 2015 году достичь финансового обеспечения расходов жилищного хозяйства полностью за счет средств потребителей услуг без участия бюджетных субсидий. Малообеспеченные и слабо защищенные слои населения будут получать адресные безличные субсидии. Стимулирование эффективной деятельности жилищных организаций будет осуществляться за счет экономии средств, полученных в результате снижения затрат. Экономия частично будет направляться на укрепления материально – технической базы жилищных организаций и частично на материальное поощрение работников.

Предприятия коммунального хозяйства находятся в ведении исполкомов городских и районных советов, отраслевых министерств и ведомств. Большинство этих предприятий осуществляют свою деятельность на началах хозрасчета.

По своему назначению и функциональным обязанностям коммунальные предприятия подразделяются на санитарно-технические (водопровод, канализация, предприятия санитарной очистки городов); транспортные (трамвай, троллейбус, метро); коммунальной энергетики

(электрические, газовые, тепловые сети и др.); коммунального обслуживания (гостиницы, мотели и др.); предприятия и организации внешнего городского благоустройства (освещение, озеленение, оформление и др.). К коммунальному хозяйству относятся также внутригородские дороги.

Предприятия и организации, осуществляющие работы по озеленению, благоустройству, уличному освещению, дорожно-мостовому строительству финансируются за счет средств бюджета. Управления коммунального хозяйства местных советов депутатов являются заказчиками, принимают и оплачивают работы исходя из фактически выполненного объема и установленных тарифов.

На многих коммунальных предприятиях, производящих продукцию (вода, сетевой газ, тепло, электроэнергия) и оказывающих услуги (перевозка пассажиров), процесс производства совпадает с процессом реализации. Поэтому продукция коммунальных предприятий не может накапливаться на складе, что обуславливает особенности в организации, структуре и использовании оборотных средств. В их составе отсутствуют такие элементы, как сырье, незавершенное производство и готовая продукция. В целом в структуре производственных фондов не более 5% приходится на оборотные средства и 95% - на основные.

Основные средства коммунальных организаций требуют крупных капитальных вложений и больших затрат на содержание и капитальный ремонт сетевых сооружений и трубопроводов.

Специфика коммунального хозяйства также и в том, что на общие финансовые результаты их работы существенно влияет структура потребителей продукции, так как тарифы по их оплате дифференцированы для организаций и населения.

Существенное влияние на организацию производственного процесса, структуру доходов и формирование финансовых ресурсов оказывает неравномерность спроса потребителей на услуги в отдельные периоды года, суток, недель и месяцев.

2 Денежные расходы предприятий ЖКХ

Расходы на производство и реализацию жилищных услуг являются составной частью цены этих услуг, оплачиваемых потребителями. Поэтому регулирование расходов находится под особым контролем государства. Регулирование осуществляется путем расчета себестоимости жилищных услуг по установленным государством нормам и нормативам, что не позволяет жилищным организациям самостоятельно и бесконтрольно их увеличивать.

Расходы на техническое обслуживание жилищного фонда включают в себя следующие статьи:

- 1) содержание аппарата управления;
- 2) содержание домового хозяйства;

- 3) текущий ремонт;
- 4) расходы по обслуживанию лифтов;
- 5) расходы по сбору, вывозу и обезвреживанию твердых бытовых отходов;
- 6) прочие расходы.

Расходы на содержание домового хозяйства включают расходы на заработную плату работников (кроме аппарата управления), расходы на социальные нужды, расходы на спецодежду, износ инвентаря и другие.

Расходы на текущий ремонт включают оплату труда ремонтных рабочих с отчислениями, стоимость материалов, спецодежды и другие. В данную статью расходов включаются также расходы по техническому обслуживанию внутридомовых сетей водоснабжения, канализации, отопления и т.д.

Прочие расходы включают амортизационные отчисления, расходы на обслуживание и ремонт приборов группового учета потребляемых ресурсов, земельный, экологический налог и налог на недвижимость.

Расходы по обслуживанию и ремонту лифтов и по вывозу и обезвреживанию твердых бытовых отходов являются компенсационными расходами, т.к. они в фактически собранных с потребителей этих услуг сумм платежей перечисляются коммунальным предприятиям.

Расходы на техническое обслуживание жилищного фонда в настоящее время не покрываются квартирной платой. Около половины их суммы финансирует местный бюджет посредством субсидий.

Эксплуатационные расходы коммунальных организаций включают материальные затраты, заработную плату, отчисления на социальные нужды, амортизацию основных средств и нематериальных активов и прочие расходы. Их структура различна по видам деятельности и отраслям.

В водопроводно-канализационном хозяйстве в составе затрат преобладают материальные затраты, на предприятиях пассажирского электротранспорта – расходы на заработную плату с начислениями и электроэнергию и т. д. У всех коммунальных предприятий высок удельный вес амортизационных отчислений, что обусловлено структурой их активов, в составе которых преобладают основные средства (90 % и более).

Затраты в коммунальном хозяйстве калькулируются на единицу продукции и услуг: куб. метр воды, газа, вывоза и обезвреживания твердых бытовых отходов; киловатт / час электроэнергии; гекка / калории отопления и подогрева воды и др.

В некоторых отраслях, таких как коммунальный электротранспорт, эксплуатационные затраты не зависят от размера реализованных услуг (количества перевезенных пассажиров). Они непосредственно зависят от пробега транспортных средств. Поэтому калькуляционной единицей является не 10 перевезенных пассажиров, на которую рассчитываются доходы, а вагоно- и машино-километры выполненной работы.

Уровень затрат коммунальных предприятий оказывает непосредственное влияние на размер оплаты потребителями коммунальных услуг.

Основным источником финансирования эксплуатационных расходов коммунальных организаций является выручка от реализации продукции, работ, услуг. По планово-убыточным видам деятельности (городской электротранспорт) часть затрат покрывается за счет субсидий из местных бюджетов.

3 Денежные доходы предприятий ЖКХ

Основными источниками доходов жилищных организаций от эксплуатационной деятельности являются: квартирная плата; арендная плата за нежилые помещения; сборы на общеэксплуатационные расходы домохозяйств; прочие доходы; компенсационные доходы.

Квартирная плата (плата за техническое обслуживание жилых помещений) составляет около 60% в общей совокупности доходов. Она взимается за пользование жилыми помещениями в соответствии с жилищным законодательством по двум вариантам:

- 1) по тарифу, устанавливаемому ежегодно Советом Министров Республики Беларусь;
- 2) по полной фактической себестоимости данных услуг.

По установленному тарифу население оплачивает техническое обслуживание жилищного фонда исходя из общей площади с учетом количества зарегистрированных в нем граждан.

Жилищным законодательством Республики Беларусь установлена норма обеспеченности общей жилой площадью каждого зарегистрированного члена семьи в размере 20 кв. м. на человека и дополнительно к ней 10 кв. м. на всю семью. В пределах установленной нормы плата за техническое обслуживание производится по установленному тарифу.

Для каждого населенного пункта устанавливается основная ставка квартирной платы на 1 кв. м. общей площади. Размер ставок зависит от благоустройства помещения, т. е. наличия водопровода, канализации, электрического освещения, газа, ванны, горячей воды и других удобств. Для отдельных категорий граждан предусмотрены льготные ставки квартирной платы.

Оплата технического обслуживания сверх установленной нормы общей жилой площади осуществляется по фактической себестоимости жилищных услуг, которая более чем в 2 раза выше тарифа. По фактической себестоимости жилищные услуги оплачивают также арендаторы и другие юридические лица. **Арендную плату** уплачивают арендаторы нежилых помещений. Кроме арендной платы арендаторы возмещают жилищным

организациям расходы по эксплуатации и текущему ремонту арендуемых помещений в размере нормативных значений. Это так называемый сбор по возмещению эксплуатационных расходов.

Прочие доходы состоят из средств, поступающих от коммунального хозяйства за сбор с населения коммунальных платежей за водоснабжение, канализацию, отопление, а также в виде оплаты бытовых и прочих услуг, предоставляемых населению. Потребители оплачивают данные услуги исходя из их фактического потребления по счетчикам учета, а при их отсутствии – по нормам потребления на каждого проживающего.

Компенсационные доходы представляют собой плату коммунальных предприятий жилищным организациям за работу по сбору, вывозу, обезвреживанию твердых бытовых отходов и по эксплуатации лифтов.

Отдельной статьей доходов является плата, взимаемая с жильцов на покрытие расходов по капитальному ремонту домов.

Все доходы, получаемые жилищными организациями, покрывают только часть их текущих расходов.

Основным источником доходов коммунальных предприятий является выручка от реализации продукции (услуг). Наряду с ней, источником формирования финансовых ресурсов в коммунальном хозяйстве являются прочие доходы по текущей деятельности, доходы по инвестиционной и финансовой деятельности.

Величина выручки зависит от объемов реализуемых услуг и размеров установленных тарифов, по которым производится их оплата.

Тарифы на коммунальные услуги могут быть едиными (городской электротранспорт), дифференцированными в зависимости от качества услуг (гостиницы) и дифференцированными по группам потребителей (население, организации).

Объем выручки планируется на основании производственной программы с учетом максимального использования мощностей коммунальных предприятий и установленных тарифов.

4 Виды тарифов в коммунальном хозяйстве, их формирование

Уровень коммунальных тарифов должен соответствовать двум требованиям:

- 1) обеспечивать рентабельную работу коммунальных предприятий;
- 2) быть доступными для всех потребителей.

В случае несовпадения этих требований, затраты, не покрытые тарифами, возмещаются за счет бюджетных субсидий.

В зависимости от отрасли коммунального хозяйства тарифы подразделяются на следующие группы:

- 1) тарифы городского электротранспорта. Они устанавливаются в рублях за одну поездку независимо от расстояния;
- 2) тарифы санитарно-технических предприятий. Они устанавливаются за пользование водой, канализацией, вывоз мусора и дифференцируются по видам потребителей (население и юридические лица) и целевого назначения соответствующих услуг;
- 3) тарифы энергетических предприятий. Они устанавливаются в рублях за пользование электроэнергией, газом, тепловой энергией. Они также дифференцируются по категориям потребителей (население и юридические лица) и целевому назначению;
- 4) тарифы на услуги гостиниц, moteлей и других коммунальных предприятий, оказывающих услуги населению. Эти тарифы дифференцированы в зависимости от качества предоставляемых услуг.

Дифференциация тарифов является важнейшей особенностью ценообразования в коммунальном хозяйстве. Она носит социальный характер, так как коммунальные услуги должны быть доступны широким слоям населения. Поэтому коммунальные предприятия не вправе повышать их по своему усмотрению.

5 Основные и оборотные средства предприятий ЖКХ

Основные средства жилищного хозяйства представлены жилыми домами и нежилыми помещениями, находящимися в муниципальной собственности, а также машинами, оборудованием, механизмами и другими средствами.

Основным источником воспроизводства и капитального ремонта жилых домов являются целевые сборы с собственников квартир и нанимателей. На капитальный ремонт выделяются также средства из бюджета, но их размер в последнее время уменьшается.

Обновление и модернизация основных средств объектов инженерной инфраструктуры жилищного хозяйства осуществляется за счет собственных средств организаций, средств инновационных фондов облисполкомов и Минского горисполкома, кредитов банков, выдаваемых под гарантии местных исполнительных и распорядительных органов, средств республиканского и местных бюджетов.

Оборотные средства жилищных организаций в основном представлены запасами материалов, запасных частей для проведения ремонтов, малоценных и быстро изнашивающихся предметов и хозяйственного инвентаря.

Спецификой коммунального хозяйства является преобладание в составе производственных фондов основных средств. Поэтому финансовые результаты деятельности организаций коммунальной сферы преимущественно зависят от эффективности использования этой части имущества.

Состав и структура основных средств зависят от характера производственной деятельности. Различны соотношения активной и пассивной частей и степень их влияния на уровень доходов и затрат. Однако, при всех отличиях общим является то, что от развития производственных мощностей и технического состояния основных средств полностью зависит качество обслуживания потребителей. Это обуславливает особую важность для коммунального хозяйства поиска источников финансирования капитальных вложений, капитального и текущего ремонта основных средств.

Инвестиции в воспроизводство основных средств осуществляются за счет:

- собственных средств организаций;
- средств инновационных фондов облисполкомов и Минского горисполкома;
- кредитов банков, выдаваемых под гарантии исполнительных и распорядительных органов;
- средств республиканского и местных бюджетов, предусматриваемых ежегодно на эти цели.

За счет бюджетных средств осуществляется строительство и ремонт сооружений городского внешнего благоустройства.

Оборотные средства занимают незначительный удельный вес в составе активов коммунальных предприятий. Их структура зависит от видов оказываемых услуг. В составе оборотных средств многих коммунальных предприятий отсутствуют сырье и основные материалы, незавершенное производство и готовая продукция на складах. Высок удельный вес вспомогательных материалов, запасных частей, химических реактивов и топлива.

В отличие от других отраслей, коммунальные предприятия предоставляют потребителям льготные сроки оплаты услуг один раз в месяц. Поэтому у них возникает потребность в оборотных средствах под незаконченные расчеты (абонентская задолженность).

Источниками формирования и пополнения оборотных средств являются прибыль, устойчивая кредиторская задолженность в виде предварительной оплаты проездных билетов на городском электротранспорте и бюджетные субсидии.