Э.А. Ярных

СТАТИСТИКА ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ:

- Анализ капитала
- Оценка финансового состояния предприятия
- Ценообразование
- Финансы предприятий общественного питания
- Коммерческое и банковское кредитование
- Организация расчетов в торговле
- Информационное обеспечение
- Хеджирование рисков
- Определение степени несостоятельности предприятия

ISBN 5-279-02372-8
9 785279 023721

СТАТИСТИКА ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

Э.А. ЯРНЫХ

СТАТИСТИКА ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

Э.А. ЯРНЫХ

СТАТИСТИКА ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

1496

Допущено
Министерством образования
Российской Федерации
в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению подготовки
бакалавров и магистров "Коммерция"
и специальностям подготовки дипломированных
специалистов "Маркетинг","Реклама",
"Коммерция (торговое дело)"

Москва
"Финансы и статистика"
2002

УДК 31:658.14/17(075.8)
ББК 65.051я73
Я75

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

кафедра статистики Московского государственного социального университета (зав. кафедрой – д-р экон. наук, профессор О.П. Замосковный);

Б.Т. Рябушкин,
начальник Управления экономической статистики Статистического комитета СНГ, зав. кафедрой статистики Межотраслевого института повышения квалификации Госкомстата России, д-р экон. наук, профессор;

И.М. Дмитриева,
зав. кафедрой бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита Московского государственного университета коммерции, д-р экон. наук, профессор

Ярных Э.А.

Я75 Статистика финансов предприятия торговли: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 352 с.: ил.

ISBN 5-279-02372-8

Изучаются объем, структура и динамика финансов предприятия торговли, приводятся основные принципы экономико-статистического анализа капитала, прибыли, издержек обращения, рентабельности предприятия, а также система показателей оценки финансовой устойчивости, платежеспособности, кредитоспособности и банкротства. Рассмотрены формы кредитования и системы расчетов предприятия торговли с контрагентами. Использованы последние директивные документы и формы статистической и бухгалтерской отчетности.

Для преподавателей, аспирантов, студентов экономических вузов, менеджеров, финансистов и экономистов коммерческих предприятий.

Я $\frac{0702000000-024}{010\ (01)-2002}$ 208 –2001

УДК 31:658.14/17(075.8)
ББК 65.051я73

ISBN 5-279-02372-8

© Э.А. Ярных, 2002

Оглавление

Предисловие 7

Глава 1. ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ, СТРУКТУРА ФИНАНСОВ И ПРЕДМЕТ СТАТИСТИКИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ 11

1.1. Предмет статистики финансов предприятия торговли 11
1.2. Категории и функции финансов предприятий торговли 13
1.3. Финансовые ресурсы предприятия торговли 18
1.4. Принципы организации финансов предприятия торговли 22
1.5. Статистические методы и приемы проведения анализа финансов предприятия 25
Контрольные вопросы к главе 1 27

Глава 2. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАТИСТИКИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ 28

2.1. Финансовая отчетность предприятия торговли 28
2.2. Статистическая отчетность предприятия торговли 41
Контрольные вопросы к главе 2 56

Глава 3. СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ И ЕГО СТРУКТУРЫ 57

3.1. Капитал предприятия торговли 57
3.2. Структура капитала предприятия торговли 61
3.3. Стоимость капитала и статистическая методика ее исчисления 66
3.4. Оптимизация структуры капитала 70
Контрольные вопросы к главе 3 76

Глава 4. ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ 77

4.1. Учет основного капитала предприятия торговли 77
4.2. Амортизация основных средств 81
4.3. Статистика состояния, движения и эффективности основного капитала 86
Контрольные вопросы к главе 4 92

Глава 5. СТАТИСТИКА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ 94

5.1. Содержание и назначение оборотного капитала 94
5.2. Статистическая характеристика наличия и оборачиваемости оборотного капитала 96
5.3. Статистическое определение потребности и нормирование оборотных средств 101
Контрольные вопросы к главе 5 108

Глава 6. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ 109

6.1. Статистическая оценка прибыльности предприятия торговли 109
6.2. Статистика издержек обращения предприятия торговли 113
6.3. Рентабельность работы предприятия торговли 126
6.4. Оценка стабильности доходов 129
Контрольные вопросы к главе 6 138

Глава 7. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ЦЕН В ТОРГОВЛЕ 139

7.1. Сущность цен и их классификация 139
7.2. Методика ценообразования 144
7.3. Статистический анализ коммерческих цен на рынке товаров и услуг 150
7.4. Эластичность цен 166
Контрольные вопросы к главе 7 168

Глава 8. СТАТИСТИКА ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ 169

8.1. Сущность статистики финансов предприятий общественного питания 169
8.2. Статистика основного и оборотного капитала предприятий общественного питания 171
8.3. Ценообразование на предприятиях общественного питания 179
8.4. Статистический анализ финансовых результатов деятельности предприятий общественного питания 184
Контрольные вопросы к главе 8 191

Глава 9. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ 193

9.1. Задачи статистического анализа финансов предприятия торговли 193
9.2. Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия торговли 195
9.3. Анализ кредитоспособности предприятия торговли 201
9.4. Анализ уровня финансовой самостоятельности 206
Контрольные вопросы к главе 9 215

Глава 10. СТАТИСТИКА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ 216

10.1. Формы кредитования торговых операций 216
10.2. Коммерческое кредитование с использованием векселя 223
10.3. Контокоррентный кредит 228
10.4. Ипотечный кредит 330
10.5. Лизинг 232
10.6. Факторинговые операции 237
10.7. Форфейтинг 242
10.8. Международный кредит 244
10.9. Статистическая оценка наращения и выплаты процентов по кредитным операциям 246
Контрольные вопросы к главе 10 251

Глава 11. ОРГАНИЗАЦИЯ РАСЧЕТОВ В ТОРГОВЛЕ 252

11.1. Системы и формы безналичных расчетов предприятий торговли 252
11.2. Кассовые операции 265
11.3. Валютные операции предприятий торговли 268
Контрольные вопросы к главе 11 272

Глава 12. СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РИСКА В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ 274

12.1 Виды рисков 274
12.2. Методы оценки рисков 276
12.3. Способы снижения рисков 280
12.4. Выявление факторов банкротства предприятия торговли 286
12.5. Статистическая оценка степени несостоятельности предприятия 290
Контрольные вопросы к главе 12 296

Приложения 297
Приложение 1. Бухгалтерский баланс (форма № 1) 297
Приложение 2. Отчет о прибылях и убытках (форма № 2) 303
Приложение 3. Отчет об изменениях капитала (форма № 3) 306
Приложение 4. Отчет о движении денежных средств (форма № 4) 310
Приложение 5. Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5) 313
Приложение 6. Отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6) 322

Приложение 7. Форма № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг» 324
Приложение 8. Форма № П-2 «Сведения об инвестициях» 330
Приложение 9. Форма № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации» 335
Приложение 10. Форма № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников» 338
Приложение 11. Форма № ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия» 343
Приложение 12. Перечень видов платных услуг населению, которые должны быть отражены в свободных строках раздела 2 формы № П-1 349
Приложение 13. Перечень товаров, по которым представляются сведения о розничной продаже в разделе 2 формы № П-1 350
Рекомендуемая литература 352

ПРЕДИСЛОВИЕ

В современных экономических условиях каждый хозяйствующий субъект находится под пристальным вниманием обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его деятельности. Учебное пособие «Статистика финансов предприятия торговли» освещает актуальные проблемы статистики торговли в ее наиболее интересной сфере – финансах. Главным инструментом оценки финансового положения предприятия является статистический анализ его финансов на основе системы статистических показателей. Знание статистической методологии позволяет грамотно использовать финансовые рычаги и стимулы для эффективной работы предприятия.

Статистика финансов должна использоваться как инструмент экономического анализа торговой деятельности и отражать результаты хозяйственного механизма торговли, а также стать орудием управления рынка товаров и услуг. С помощью статистики финансов должны своевременно выявляться противоречия в товарно-денежных отношениях в сфере рынка.

Современным специалистам в области коммерции необходимо владеть методами статистического изучения торговли, которая является посредником между производством и потреблением. Анализ деятельности предприятий торговли требует применения статистических методов, включая математико-статистические, поэтому с финансовой точки зрения большое внимание следует уделить изучению методологии статистического анализа торговых процессов.

Данная книга знакомит читателя с принципами организации оценки финансовых отношений, разнообразными формами и методами их использования в предприятиях торговли, включая предприятия общественного питания.

В учебном пособии рассмотрен весь комплекс проблем, содержащихся в типовой программе курса статистики финансов предприятия торговли, рекомендованной кафедрой статистики Московского государственного университета коммерции, руководимой доктором экономических наук, профессором О.Э. Башиной.

Курс статистики финансов предприятия торговли построен тематически в соответствии с системой показателей. В каждой главе изучаются отдельные стороны процесса товарного обращения предметов потребления, деятельности предприятий торговли и предпри-

ятий общественного питания. Структура книги позволяет, не прибегая к дополнительной литературе, изучить систему показателей статистики финансов предприятия торговли, наиболее универсальные методы статистического анализа по основным вопросам финансовой политики каждого коммерческого предприятия.

Учебное пособие состоит из двенадцати глав.

В первой главе **«Понятие, функции, структура финансов и предмет статистики финансов предприятия торговли»** раскрываются основные понятия статистики финансов предприятия торговли, рассматриваются вопросы определения предмета, методов и задач статистики финансов. Подробно разбирается специфика финансовых потоков в предприятиях торговли и принципы организации финансов, методы статистического анализа финансов.

Во второй главе **«Информационное обеспечение статистики финансов предприятия торговли»** рассматриваются вопросы организации информационного обеспечения статистики финансов и система показателей изучения финансовых процессов. Статистическая методология основана на действующих с 2000 года правилах и формах бухгалтерского учета и статистической отчетности и учитывает современные условия рынка.

Третья глава **«Статистическая оценка капитала предприятия торговли и его структуры»** содержит методику оценки оптимальной структуры капитала. В ней представлены и проанализированы факторы, влияющие на изменение структуры капитала, дается система показателей оценки рациональной структуры капитала и методы ее оптимизации. Кроме того, в главе рассматривается расчет определения стоимости привлекаемого и собственного капитала.

В четвертой главе **«Основной капитал предприятия торговли»** раскрывается методика оценки основного капитала. В ней затрагиваются вопросы переоценки основных фондов на основе использования существующих нормативных актов, излагаются методы расчета и принципы формирования амортизационного фонда, а также статистическая оценка состояния, движения и эффективности основного капитала.

В пятой главе **«Статистика оборотного капитала предприятия торговли»** отражаются вопросы статистической характеристики оборотного капитала предприятия торговли. Представлены методы расчета скорости оборота средств предприятия и объема оборотных средств, а также способы определения потребности в оборотных средствах на основе определения их нормативов. Рассматриваются способы расчета нормативов различных видов товарных запасов и их планирование.

Шестая глава **«Анализ финансовых результатов деятельности предприятия торговли»** посвящена оценке эффективности хозяйственной деятельности предприятий торговли. Раскрываются вопросы оценки прибыльности предприятия торговли с точки зрения уровня получаемых доходов, издержек обращения и рентабельности. В зависимости от различных факторов статистический анализ динамики издержек обращения проводится на основе индексного метода. Рассматриваются статистические показатели оценки стабильности доходов предприятия, включающие показатели вариации, индексы, коэффициенты доходности различных видов ценных бумаг и анализ взаимосвязи таких показателей, как издержки, товарооборот и прибыль.

В седьмой главе **«Статистическое изучение ценообразования и цен в торговле»** описываются основные методы и приемы современного коммерческого ценообразования, применяемые в практике предприятий торговли, раскрывается роль цен как рыночного инструмента формирования спроса и обеспечения прибыли, показываются основные статистические методы оценки уровня и динамики цен, вариации цен, влияния цен сопутствующих товаров, влияния инфляции на коммерцию.

В восьмой главе **«Статистика финансов предприятий общественного питания»** рассматриваются вопросы статистики финансов предприятий общественного питания. Раскрывается специфика функций основного и оборотного капитала предприятий общественного питания, их структура, приведен конкретный пример расчета структуры оборотных средств и эффективности их использования. Специфика ценообразования в общественном питании также отражена в пособии и представлена в виде статистической оценки на основе индексного метода.

Девятая глава **«Статистический анализ финансового состояния предприятия торговли»** посвящена наиболее сложному и объемному участку статистического анализа – оценке финансового состояния предприятия торговли. Методика статистического анализа включает оценку финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия торговли, оценку его кредитоспособности и оценку уровня финансовой самостоятельности и полной ответственности. При этом представлены конкретные примеры расчета оценки уровня финансовой самостоятельности хозяйственной деятельности за счет рублевых и валютных средств предприятия.

Главы десятая **«Статистика кредитных операций предприятия торговли»** и одиннадцатая **«Организация расчетов в тор-**

говле» посвящены вопросам кредитования предприятий торговли и организации денежных расчетов в торговле. Здесь представлены классификация коммерческого и банковского кредитования, статистическая оценка суммы наращения по различным видам кредитов.

Одним из важнейших вопросов в торговле является организация расчетов между предприятиями. Поэтому автор считает целесообразным представить различные виды безналичных и наличных расчетов, специфические особенности каждой формы расчетов и раскрыть их преимущества и недостатки, а также рассмотреть специфику проведения валютных операций.

В двенадцатой главе **«Статистическая оценка риска в торговой деятельности и банкротства предприятий»**, помимо традиционных аспектов анализа финансов, изложены методы оценки коммерческих рисков, способы хеджирования и управления рисками. Кроме того, отражается анализ банкротства несостоятельных предприятий в условиях конкуренции на рынке товаров и услуг. Много внимания уделено выявлению основных факторов банкротства предприятий. Представлена система статистических показателей степени несостоятельности предприятий.

Задача учебного пособия состоит в том, чтобы дать возможность студентам изучить правила и методы статистического анализа финансов, структуры капитала, доходности, анализа оценки финансовой устойчивости, платежеспособности и кредитоспособности предприятия. Поэтому в учебном пособии рассматривается современная статистическая методология, обеспечивающая эффективное функционирование предприятия торговли в условиях конкуренции, и систематизирован научный материал, на основе которого формируются важнейшие практические знания, необходимые каждому экономисту, независимо от его специализации и места работы.

Книга может быть использована как для обучения студентов экономических вузов, так и для практической деятельности на уровне предприятия торговли.

Автор выражает глубокую благодарность рецензентам – *доктору экономических наук, профессору Б.Т.Рябушкину, доктору экономических наук, профессору О.П.Замосковному, доктору экономических наук, профессору И.М.Дмитриевой* за высказанные замечания, советы и предложения, большинство которых учтены.

Можно с полным основанием полагать, что книга с интересом будет воспринята преподавателями, аспирантами, студентами, менеджерами, финансистами и экономистами коммерческих предприятий и другими читателями, интересующимися экономикой.

ГЛАВА 1 ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ, СТРУКТУРА ФИНАНСОВ И ПРЕДМЕТ СТАТИСТИКИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

1.1. Предмет статистики финансов предприятия торговли

Современный этап становления рынка и предпринимательства в России характеризуется разгосударствлением экономики, приватизацией предприятий, их демонополизацией с целью создания свободного экономического сектора, развития конкуренции, либерализации цен и внешнеэкономических связей предприятий. За период с 1992–2000 гг. сменили форму собственности около 129,8 тыс. предприятий.

Рыночной экономике в первую очередь присуще социально-ориентированное хозяйство, которое дополняется государственным регулированием. Особую роль в структуре рыночных отношений и в механизме их регулирования со стороны государства играют финансы. **Финансы предприятий** представляют собой совокупность денежных отношений, направленных на формирование денежных доходов, финансирование текущих затрат, выполнение финансовых обязательств и инвестиций. Их специфика проявляется в том, что финансы всегда выступают в денежной форме и имеют распределительный характер.

В современных условиях формы финансовых отношений претерпевают серьезные изменения. Статистика финансов позволяет изучить финансовую деятельность предприятия, анализ которой поможет выжить хозяйствующему субъекту в условиях жесточайшей конкурентной борьбы на рынке товаров и капиталов.

Статистика финансов изучает финансовые отношения, которые имеют определенную структуру, соответствующую характеру производственных отношений в обществе. Она отражает и анализирует формирование и использование различных видов доходов, накоплений и денежных средств субъектов хозяйственной деятельности.

Предметом статистики финансов предприятия торговли является количественная сторона финансово-денежных отношений в их неразрывной связи с качественными особенностями в сфере товарного обращения.

Для правильного понимания экономических явлений, связанных с финансами предприятия, необходимо опираться на понятия и категории экономической теории, денежного обращения, кредита и финансов. Без знания сущности экономических категорий невозможно количественно измерить уровень развития явления, дать развернутую его характеристику, сделать научно обоснованные выводы. Экономическая теория формулирует экономические законы, раскрывает сущность экономических категорий, а статистика иллюстрирует их проявление в конкретных условиях.

К категориям, на которых основывается статистика финансов предприятия торговли при количественной характеристике своего предмета, относятся: реальные доходы предприятия, затраты на реализацию товаров и услуг, чистый доход, норма прибыли, ссудный процент, кредит, денежный оборот и др.

Используя конкретный материал, статистика подтверждает или отвергает существование тех или иных законов и закономерностей. Общие научные принципы, законы и категории, используемые в статистическом исследовании, находят конкретное проявление в статистических методах и приемах. К ним относятся: метод статистических группировок, классификации, обобщающие показатели, выборочное наблюдение, статистические приемы обработки динамических рядов, индексный, корреляционный и регрессионный методы анализа, балансовый метод и др. При изучении своего предмета статистика финансов предприятий торговли пользуется понятиями и категориями теории вероятностей и математической статистики.

Основными задачами статистики финансов предприятия торговли являются:

- изучение объема, структуры и динамики финансов предприятия торговли;
- исследование закономерностей развития финансово-денежных отношений предприятия;
- исследование структуры капитала и определение его оптимального уровня;
- выявление взаимосвязей и взаимодействия финансов, кредита и инвестиций в расширении торговой деятельности предприятия;

- определение размера прибыли, чистого дохода и уровня рентабельности работы предприятия торговли;
- контроль за использованием финансовых ресурсов;
- анализ расчетов между контрагентами по внешнеэкономической деятельности;
- анализ платежеспособности и кредитоспособности предприятия торговли.

Решение вышеперечисленных задач осуществляется на основе системы статистических показателей, которые рассматриваются в каждом разделе учебного пособия.

В современных условиях хозяйствования, когда предприятия являются самостоятельными юридическими лицами, важное значение приобретает оценка неиспользованных финансовых и кредитных ресурсов и установление причин и факторов, влияющих на сложившееся финансовое положение предприятия.

1.2. Категории и функции финансов предприятий торговли

Под **финансами предприятий и организаций торговли** понимают денежные отношения, осуществляемые через реальный оборот денежных средств, опосредствующий движение стоимости путем увеличения и уменьшения доходов предприятий в форме образования и использования денежных фондов.

Перед любым предприятием торговли в рыночной экономике всегда стоят **две цели:**

- привлечение капитала;
- эффективное использование привлеченного капитала.

Все операции по привлечению капитала и его эффективному использованию представляют собой финансовые операции на открытом рынке.

В современной экономической теории финансовые операции, выполняемые коммерческим предприятием, объединяют в определенные взаимосвязанные группы – финансовые функции, которые в реальном мире представляют собой внешние проявления финансовой деятельности предприятия, особый вид деятельности в системе финансовых отношений на открытом рынке. При этом следует различать объективные финансовые функции, которые основываются на объективной природе финансов, и субъективные функции, являющиеся результатом специфики торговли как отрасли экономики.

К **объективным функциям** следует отнести:

- обслуживание денежными средствами хозяйственной деятельности предприятия торговли;
- обеспечение предприятия достаточным количеством денежных средств;
- контроль за наличием соответствующих финансовых пропорций;
- финансовое планирование.

Сущность функции *обслуживания денежными средствами деятельности предприятия торговли* состоит из объективной взаимосвязи товарного и финансового потоков, возникающих при функционировании предприятия торговли в рыночной экономике. Представим эту взаимосвязь на рис. 1.1.

Рис. 1.1. Схема товарных и финансовых потоков:
— – товарные потоки;
--- – финансовые потоки

Функция *обслуживания денежными средствами хозяйственной деятельности предприятия торговли* проявляется при осуществлении расчетов и платежей по своим обязательствам, т.е. при расчетах за поставку товаров и услуг, оплату транспортных расходов и т.д. Данную функцию иногда называют оперативной.

Функция *обеспечения предприятия достаточным количеством денежных средств* заключается в способности предприятия торговли в каждый момент времени платить по своим долгам, т.е. обеспечивать необходимую платежеспособность предприятия.

Функция *контроля за наличием соответствующих финансовых пропорций* предприятия торговли предусматривает контроль и саморегулирование финансовой деятельности предприятия с целью обеспечения устойчивого финансирования. Часто эту функцию называют контрольной. Данная функция осуществляется через контроль реального оборота денежных средств, с одной стороны, и контроль финансовыми, кредитными и другими органами, с другой.

Функция *финансового планирования* необходима, так как при различных условиях хозяйствования ни одно предприятие не может успешно осуществлять свою деятельность без финансовых планов и постоянного их анализа.

К **субъективным функциям** финансов предприятий торговли относятся следующие:

- распределительная;
- поддержание заданной структуры капитала;
- рациональное использование денежных средств предприятия торговли.

Значение *распределительной* функции финансов состоит в аккумуляции денежных средств и направлении их воздействия на все стороны и участки хозяйствования путем создания целевых денежных фондов.

Функция *поддержания заданной структуры капитала* предприятия торговли предполагает соответствие доли собственного и заемного капитала интересам развития предприятия. Данная функция включает следующие финансовые операции: выпуск и размещение ценных бумаг; управление банковским кредитом; формирование различных форм и видов кредиторской задолженности.

Функция *рационального использования денежных средств* предприятия торговли предусматривает финансовое обеспечение инвестиционной политики предприятия, рациональное размещение свободных денежных средств на открытом рынке.

На практике все функции финансов осуществляются одновременно и влияют друг на друга. Финансы возникают при наличии реального денежного оборота. Денежное выражение имущества или капитал любой функционирующей коммерческой фирмы представлен совокупностью основных и оборотных фондов. Причем, если в экономике основные фонды рассматриваются с точки зрения определения в них потребности, структуры, планирования капитальных

вложений и использования основных фондов, распределения амортизационных отчислений на реновацию (обновление) и капитальный ремонт, создания системы поощрений и санкций, связанных с использованием основных фондов, то к финансовым вопросам торгового капитала относят прежде всего определение и формирование источников финансирования и кредитования капитальных вложений, контроль использования капитальных вложений, установление норм амортизационных отчислений, формирование и использование амортизационного и других денежных фондов.

В отношении оборотных фондов в экономике определяются показатели: объема товарооборота в стоимостном выражении, состава и структуры товарных групп, норм товарных запасов, прогнозирования уровня издержек обращения, определения фонда уценки неходовых товаров, а также система поощрений, связанных с выполнением перечисленных показателей. К сфере финансов относят установление потребности и нормативов оборотных средств и источников их образования, определение режима использования оборотных средств, систему кредитования и расчетов, систему санкций, контроль за использованием оборотных средств, разработку мероприятий по ускорению оборачиваемости оборотных средств.

В целом, оценивая хозяйственную деятельность коммерческих предприятий в экономике, рассматриваются показатели деятельности предприятия, оценивается эффективность его работы, определяются экономические основы взаимоотношений предприятий торговли с другими предприятиями различных отраслей. Финансовая сфера предусматривает определение и использование доходов и накоплений предприятий, исполнение кассовых планов, обеспечение выполнения всех платежных обязательств, взаимоотношения с государственным бюджетом, стимулирование роста рентабельности и ускорения оборота средств. Поэтому все виды деятельности, связанные с реальным оборотом денег в сфере торговли, следует отнести к финансам торговли.

Основной особенностью отрасли торговли является то, что в ней не создаются новые материальные ценности. Поэтому она не относится к сфере материального производства, однако, входит в производственную сферу, поскольку завершает процесс общественного производства, и доводит товар до конечного потребителя.

Процесс реализации товаров сопровождается движением финансовых ресурсов. Денежные средства, которыми располагает предприятие торговли, осуществляют непрерывный кругооборот, который можно представить формулой: Д–Т–Д′. Данный кругооборот включает две фазы, разорванные во времени, а именно: Д–Т и Т–Д′. Чем короче разрыв между этими фазами, тем быстрее протекает процесс обращения товаров и эффективнее используются финансовые ресурсы.

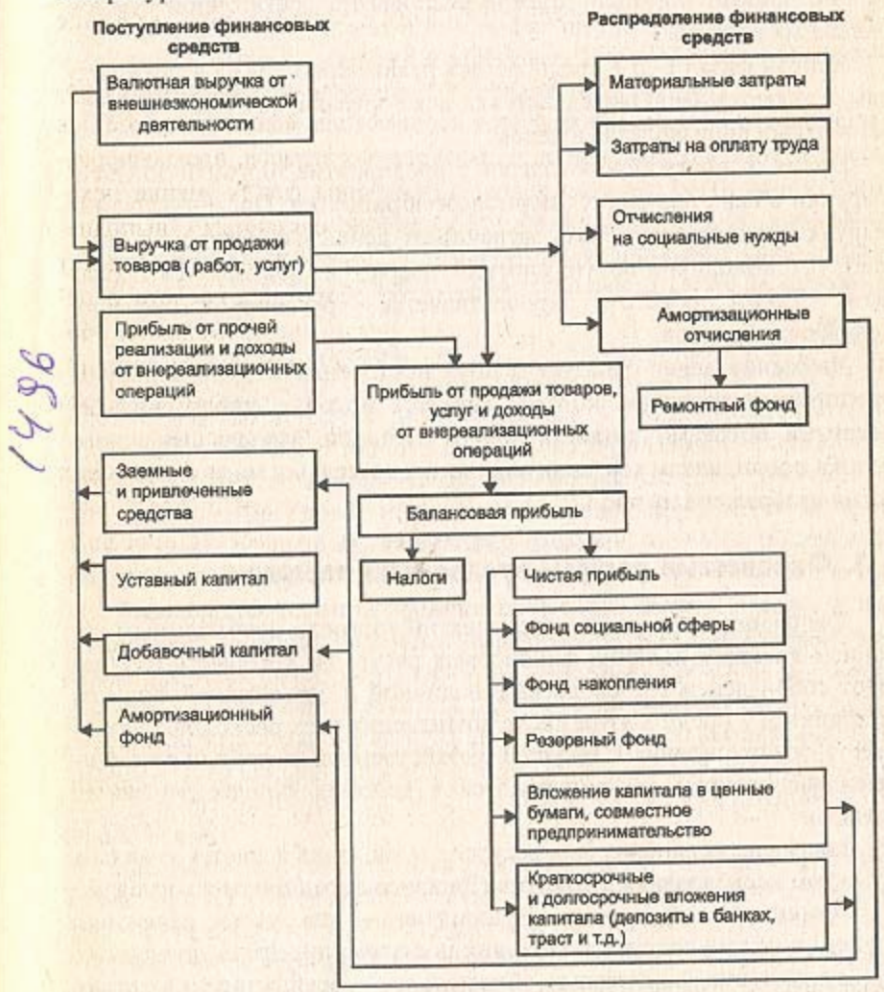

Рис. 1.2. Модель денежного потока предприятия торговли

2-21

Первая фаза (Д–Т) предусматривает куплю-продажу между розничными и оптовыми предприятиями торговли, или непосредственно производителями. При этом товар переходит из процесса производства в сферу обращения, или перемещается внутри сферы обращения при поступлении со складов оптовых предприятий торговли. Результатом данной фазы кругооборота денежных средств является создание товарных запасов, тары, топлива, материалов и др. Для этого предприятие торговли должно располагать достаточной суммой денежных средств.

Вторая фаза (Т–Д′) предполагает реализацию товаров покупателям и является заключительной как для торговли, так и для общественного воспроизводства в целом.

Время от поступления товаров в предприятие торговли до сдачи выручки в банк называется **периодом обращения**. После получения выручки предприятие опять затрачивает денежные ресурсы и закупает у поставщиков новую партию товара, т.е. повторяется первая фаза. Таким образом, осуществляется кругооборот товарно-денежных ресурсов.

Движение денег образует основу построения модели финансов предприятия торговли, которая является моделью управления денежными потоками хозяйствующего субъекта. Модель денежного потока предприятия торговли можно представить в виде схемы, которая изображена на рис.1.2.

1.3. Финансовые ресурсы предприятия торговли

Для функционирования предприятий торговли необходимым условием является наличие финансовых ресурсов, которые представляют собой денежные средства в наличной и безналичной формах, оставшиеся у предприятий после возмещения всех расходов, связанных с осуществлением текущей хозяйственной деятельности. Финансовые ресурсы аккумулируются в целевых фондах денежных средств.

Взаимосвязь финансовых ресурсов и капитала является главным объектом исследования статистики финансов предприятия торговли.

Финансовые ресурсы предприятия – это часть денежных средств в форме доходов и внешних поступлений, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства.

Другой категорией финансов является **капитал**, под которым понимается часть финансовых ресурсов, задействованных предприятием в оборот и приносящих доходы от этого оборота. Таким образом, капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов.

Основное различие между финансовыми ресурсами и капиталом предприятия состоит в том, что финансовые ресурсы могут быть больше или равны капиталу. Если финансовые ресурсы равны капиталу, предприятие не имеет никаких финансовых обязательств и все имеющиеся ресурсы находятся в обороте. Фактически такое равенство у работающего предприятия торговли отсутствует.

Капитал любого предприятия торговли представляет собой сумму денег, инвестиционные ресурсы, используемые с целью реализации товаров и услуг конечному потребителю, т.е. располагает определенным имуществом, все виды которого в совокупности называют **активами предприятия**. По форме функционирования следует различать активы материальные и нематериальные, а также финансовые и нефинансовые.

Материальные активы состоят из активов предприятия торговли, имеющих вещественную (материальную) форму. К ним относятся основные средства, незавершенные капитальные вложения, оборудование, запасы товаров и др. **Нематериальные активы** отличаются тем, что не имеют вещественной формы – это приобретенные предприятием права пользования земельными участками, программными продуктами, товарными знаками, ноу-хау и другими аналогичными видами ценностей.

Финансовые активы представляют собой активы предприятия, находящиеся в форме наличных денежных средств и различных финансовых инструментов. Например, денежные средства в национальной и иностранной валютах, дебиторская задолженность, краткосрочные и долгосрочные вложения предприятия. **Нефинансовые активы** – это основной капитал (здания, сооружения, оборудование и т.п.), нематериальные активы, ценности, объекты природопользования и земля.

С внешней стороны капитал представлен в конкретных формах, а именно в виде средств производства (производительный капитал), денег (денежный) и товаров (товарный).

Одна часть производительного капитала, к которому относятся по своей натурально-вещественной форме здания, сооружения, складские и торговые помещения, торговое оборудование, называет-

ся **основным капиталом** или основными фондами. Вторая часть производительного капитала, в которую включаются энергетические ресурсы, упаковочные материалы для хозяйственных нужд, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, представляют собой оборотные фонды, или **оборотный капитал**. Основной капитал участвует многократно в производственном процессе и переносит свою стоимость на продукт по частям по мере износа. Оборотный капитал переносит свою стоимость полностью за один оборот.

Материальной основой финансовых отношений служит движение денежных средств. Движением денежных средств сопровождается формирование и использование различных денежных фондов. Посредством этих фондов осуществляется обеспечение хозяйственной деятельности необходимыми денежными средствами, а также организация расширенного воспроизводства, финансирование освоения и внедрения нового оборудования и технологии, экономическое стимулирование и расчеты с банками и бюджетом. К таким фондам относятся уставный фонд и другие денежные фонды различного назначения. Рассмотрим их.

В период организации предприятие должно иметь **уставный фонд** или **уставный капитал**. За счет данного капитала формируются основные фонды и оборотные средства. Организация уставного капитала, его эффективное использование и управление им являются важнейшими задачами финансовой службы предприятия торговли, так как он служит основным источником собственных средств предприятия. Сумма уставного капитала может изменяться в результате функционирования предприятия.

Для предприятий торговли с акционерной формой собственности сумма уставного капитала отражает сумму выпущенных им акций, а для предприятий других форм собственности – величину уставного фонда. Увеличить или уменьшить уставный капитал можно за счет выпуска в обращение дополнительных акций или изъятия их из обращения, а также путем увеличения номинала старых акций.

К **денежному фонду** предприятия, или **добавочному капиталу**, относятся:

- результаты переоценки основных фондов, т.е. их дооценка;
- эмиссионный доход акционерного общества, т.е. доход от продажи акций сверх их номинальной стоимости;
- безвозмездно полученные денежные и материальные ценности на развитие предприятия торговли;

- ассигнования из бюджета на финансирование капитальных вложений;
- денежные средства на пополнение оборотных средств;
- ассигнования из местных бюджетов на финансирование капитальных вложений.

Существует такое понятие как **резервный фонд**, или **резервный капитал**, к которому относится денежный фонд предприятия, образуемый за счет отчислений от прибыли. Резервный капитал предназначен для покрытия убытков предприятия торговли, а в акционерных обществах – для погашения облигаций общества и выкупа его акций. Акционерные общества обязаны создавать резервный фонд, размер которого должен составлять не менее 15% уставного капитала. При этом акционерные общества ежегодно должны отчислять в резервный фонд не менее 5% своей чистой прибыли.

Кроме того, *организации могут создавать резервы на*:

- предстоящую оплату отпусков работникам;
- выплату вознаграждений по итогам работы за год;
- выплату вознаграждений за выслугу лет;
- покрытие иных предвиденных затрат и другие цели, предусмотренные законодательством.

За счет чистой прибыли предприятие может формировать другие необязательные целевые фонды. Это должно быть предусмотрено его учредительными документами.

Фонд накопления используется на технологические работы, погашение долгосрочных ссуд и уплату процентов по ним, а также для финансирования затрат по созданию нового имущества, приобретения основных фондов, пополнения оборотных средств. Таким образом, данный фонд служит источником увеличения собственного капитала предприятия на финансирование капитальных вложений, строительство или покупку жилья и объектов социального назначения.

Фонд потребления, или **фонд социальной сферы**, предназначен для финансирования мероприятий по социальному развитию коллектива и материальному поощрению работников предприятия. За счет этого фонда финансируются расходы по эксплуатации объектов социально-бытового назначения, находящиеся на балансе предприятия, строительство объектов непроизводственного назначения.

Амортизационный фонд образуется за счет амортизационных отчислений и является одним из источников средств для воспроизводства. Величина амортизационного фонда зависит от стоимости

основных фондов, их состава, структуры и нормы амортизационных отчислений.

За счет амортизационных отчислений образуется **ремонтный фонд,** который расходуется на восстановление оборудования и другие виды ремонта.

При осуществлении внешнеэкономической деятельности предприятие может иметь доход в иностранной валюте от продажи товаров (работ, услуг) за валюту. При этом формируется **валютный фонд** предприятия, который расходуется на покрытие текущих и единовременных затрат в валюте.

1.4. Принципы организации финансов предприятия торговли

Организация финансов предприятия торговли основывается на определенных принципах, к которым относятся:

- хозяйственная самостоятельность;
- системность;
- целевая направленность;
- диверсификация;
- стратегическая ориентированность;
- финансовая самостоятельность и полная ответственность;
- обеспеченность финансовыми резервами.

Принцип *хозяйственной самостоятельности* предусматривает, что независимо от организационно-правовой формы хозяйствования предприятие торговли самостоятельно определяет свою экономическую политику, т.е. объемы и направленность денежных вложений, с целью получения наибольшей прибыли. Рыночная экономика стимулирует предприятия торговли к поиску новых сфер вложения капитала, созданию гибких технологий реализации товаров, соответствующих потребительскому спросу. Хозяйственная самостоятельность необходима для организации планирования, управления и стимулирования работы предприятия торговли. Таким образом, – это универсальная система форм и методов регулирования деятельности предприятий.

Системный принцип предполагает изучение особенностей рынка товаров и услуг и его динамики. Это особый стиль работы, мышления, ориентированный на изучение и использование рынка в интересах конкретного предприятия торговли. Системный подход предусматривает изучение поведения потребителей и конкурентов, их

стратегических установок, состояния соответствующего рынка товаров и услуг, а также изучение цен и вопросов ценообразования, использование рекламы. Данный принцип должен быть использован при выработке стратегии и тактики финансирования, в реализации запланированных мероприятий.

К следующему принципу финансов предприятия относится *целевая направленность.* Основными целями коммерческой организации торговли являются рентабельность хозяйственной деятельности, производительность труда, устойчивое положение на рынке, достаточность материальных и финансовых ресурсов. На данные цели и направлены все действия предприятия торговли.

Принцип *диверсификации* источников финансирования и вложений капитала проявляется, с одной стороны, через инвестирование денег в различные ценные бумаги и предприятия, а, с другой, – через создание многопрофильных предприятий, занимающихся различными видами предпринимательской деятельности. Диверсификация обеспечивает рост рентабельности предприятия торговли, снижает риск банкротства и повышает его конкурентоспособность. Наиболее распространена диверсификация вложений в ценные бумаги. При этом формируется портфель ценных бумаг, который включает акции, государственные и корпоративные облигации, депозитные сертификаты банков, векселя и т.п. Диверсификация требует высокой мобильности и знания рынка капиталов и сопряжена со значительным отвлечением финансовых ресурсов.

Принцип *стратегической ориентированности* финансов определяет возможность сбалансированного управления стоимостной оценкой основного, оборотного капитала и денежных средств предприятия торговли. Финансы должны обеспечивать финансирование и регулирование текущей деятельности предприятия, используя различные источники финансирования и управляя прибылью. Финансовая стратегия определяет соотношение финансирования текущей деятельности и накопления капитала.

Принцип *финансовой самостоятельности и полной ответственности* предполагает окупаемость всех затрат на реализацию товаров и услуг, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и, при необходимости, с привлечением банковских и коммерческих кредитов. К основным собственным источникам финансирования предприятий торговли относятся: амортизационные отчисления, прибыль, отчисления в ремонтный фонд. Доля собственных источников в общем объеме инвестиций

предприятий торговли составляет приблизительно 70% и более. Реализация данного принципа является одним из основных условий, обеспечивающих конкурентоспособность предприятия.

Обеспеченность финансовыми резервами связана с необходимостью формирования финансовых средств для предпринимательской деятельности, которая сопряжена с различными рисками, связанными с колебаниями рыночной конъюнктуры. Все последствия риска ложатся непосредственно на предприятие торговли, которое само реализует разработанные программы с риском невозврата вложенных денежных средств. Финансовые вложения предприятия также связаны с риском получения низкого уровня процента дохода по сравнению с темпами инфляции или более доходными сферами приложения капитала и т.д. Финансовые резервы формируются из чистой прибыли после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет.

Вышеназванные принципы реализуются предприятием торговли при осуществлении своей хозяйственной деятельности. Причем следует различать текущую, инвестиционную и финансовую деятельность предприятия торговли.

Под **текущей деятельностью** понимается деятельность предприятия, преследующая в качестве основной цели извлечение прибыли, в сферах торговли, общественного питания, заготовок и других видов деятельности.

Инвестиционная деятельность – это деятельность предприятия, связанная с капитальными вложениями организации в связи с приобретением земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продажей, с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера и т.п. Данные вложения обеспечивают поступление денежных средств в будущем.

Финансовая деятельность предусматривает деятельность организации торговли, связанную с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, выпуском облигаций и иных ценных бумаг краткосрочного характера, продажей ранее приобретенных на срок до 12 месяцев акций, облигаций и т.п. К финансовым операциям относятся операции, приводящие к изменению объемов и структуры собственных и заемных средств. Финансовая деятельность предусматривает получение финансовых результатов в зависимости от изменения издержек обращения и объема товарооборота.

Основной задачей финансовой службы предприятия торговли является определение стратегии финансового развития, которая обеспечивает эффективное управление денежным оборотом предприятия, формирование фондов денежных средств в необходимых пропорциях, использование финансовых ресурсов по целевому назначению.

1.5. Статистические методы и приемы проведения анализа финансов предприятия

Управление финансами предприятия производится с помощью статистической методологии и финансового механизма.

Система приемов, способов и методов, направленных на изучение количественных закономерностей, проявляющихся в структуре, динамике и взаимосвязях статистических показателей, называется **статистической методологией**.

Под **финансовым механизмом** понимается система управления финансами предприятия торговли в целях достижения максимальной прибыли.

К статистическим методам, используемым в анализе финансов, относятся: наблюдение, сравнение, сводка и группировка, метод цепных подстановок, регрессионный и корреляционный анализ.

Статистическое наблюдение – это организованный сбор сведений о финансах предприятия торговли. Результатом наблюдения является получение данных, характеризующих каждый показатель, оценивающий финансовое состояние предприятия. Результаты статистического наблюдения представляют собой лишь исходный статистический материал, который в дальнейшем необходимо обработать.

Для получения обобщающих характеристик финансового состояния предприятия торговли используется метод сводки и группировки.

Метод статистической сводки и группировки предусматривает обобщение конкретных единичных фактов, образующих совокупность, по критериям типичности черт и закономерности изменения. Таким образом, полученные данные распределяются по группам, качественно однородным по одному или нескольким признакам. Для правильного выделения качественно однородных групп необходимо выбирать основные, наиболее существенные для каждого процесса признаки. В зависимости от числа и вида признаков, решаемых за-

дач и исходных данных группировки могут быть простыми и комбинационными; по количественным и качественным признакам – типологические, структурные и аналитические; многомерные; первичные и вторичные. Аналитические группировки в процессе анализа дают возможность выявить взаимосвязь различных экономических явлений и показателей, определить влияние наиболее существенных факторов и обнаружить те или иные закономерности и тенденции в развитии финансовых процессов.

Результаты статистической группировки и сводки формируются в виде **статистических таблиц,** которые являются наиболее рациональной, систематизированной, компактной и наглядной формой представления данных. Аналитические таблицы позволяют сделать необходимые сопоставления и соответствующие выводы.

Для финансового анализа характерным является использование **обобщающих показателей**. К ним относятся: абсолютные, относительные, средние величины. Показатели вариации дополняют средние величины. Они характеризуют степень однородности статистической совокупности и определяют степень и границы вариации признака. Соотношение показателей вариации может выражать взаимосвязь признаков.

К **математико-статистическим методам** изучения связей относят: корреляционный анализ, регрессионный анализ, дисперсионный анализ, факторный анализ, метод главных компонент, ковариационный анализ и др. Они характеризуют закономерности причинно-следственных связей финансовых процессов. Связи явлений также изучаются с помощью сопоставления параллельных рядов построения систем взаимосвязанных индексов.

В финансовом анализе широкое применение находят графические методы, позволяющие в наглядной форме представлять результаты аналитических исследований.

Кроме того, в финансовом анализе используются классические методы анализа, такие как метод цепных подстановок, метод арифметических разниц, балансовый метод.

Система управления финансами включает финансовые методы, финансовые инструменты, правовое обеспечение и информационно-методическое обеспечение управления финансами.

Использование вышеперечисленных методов и приемов анализа для конкретных целей изучения состояния анализируемого предприятия торговли в совокупности составляет методику анализа.

Контрольные вопросы к главе 1

1. Дайте определение предмета статистики финансов предприятия торговли.

2. Сформулируйте объективные и субъективные функции финансов предприятий торговли.

3. В чем состоит содержание распределительной функции финансов предприятий торговли?

4. В чем значение контрольной функции финансов предприятия?

5. Сформулируйте сущность модели денежного потока на предприятии торговли.

6. В чем состоит различие между финансовыми ресурсами и капиталом предприятия торговли?

7. Какие элементы включаются в состав финансовых ресурсов предприятия?

8. Объясните, почему фактически отсутствует равенство между финансовыми ресурсами и капиталом.

9. Перечислите основные принципы организации финансов предприятия торговли.

10. Какие статистические методы используются при анализе финансов предприятия торговли?

ГЛАВА 2 ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАТИСТИКИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

2.1. Финансовая отчетность предприятия торговли

Основным источником информации для проведения статистического анализа служат статистическая и бухгалтерская отчетность, данные бизнес-планов, регистров учета и др.

Финансовая отчетность представляет собой совокупность форм отчетности, составленных на основе данных бухгалтерского (финансового) учета.

Финансовая отчетность содержит информацию, позволяющую удовлетворить требованиям различных пользователей, оценить достигнутые результаты предприятия торговли, его имущественное состояние, финансовую устойчивость, платежеспособность и другие характеристики, необходимые для принятия множества решений. В России формы бухгалтерской (финансовой) отчетности утверждаются Госкомстатом России.

Все предприятия торговли независимо от форм собственности в обязательном порядке представляют следующие документы:

- Баланс предприятия (форма № 1);
- Отчет о прибылях и убытках (форма № 2);

Приложения к бухгалтерскому балансу:

- Отчет об изменениях капитала (форма № 3);
- Отчет о движении денежных средств (форма № 4);
- Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);
- Отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6).

Бухгалтерский баланс (форма № 1) является формой бухгалтерской отчетности, отражающей состояние средств предприятия и их источников в денежной оценке и конечный результат его производственно-финансовой деятельности на определенную дату. Он составляется по унифицированной форме всеми предприятиями и

состоит из двух равновеликих частей – актива и пассива (приложение 1).

В активе баланса отражается состав и размещение капитала предприятия, в пассиве раскрываются источники образования капитала. Каждый вид средств или их источников называется статьей баланса. Сходные по экономическому содержанию статьи баланса объединяются в разделы, а внутри них – в группы. Определенным видам средств актива противостоят соответствующие им источники, поэтому общий итог актива (баланс) равняется общему итогу пассива. В общем виде содержание и структура баланса представлены на рис. 2.1.

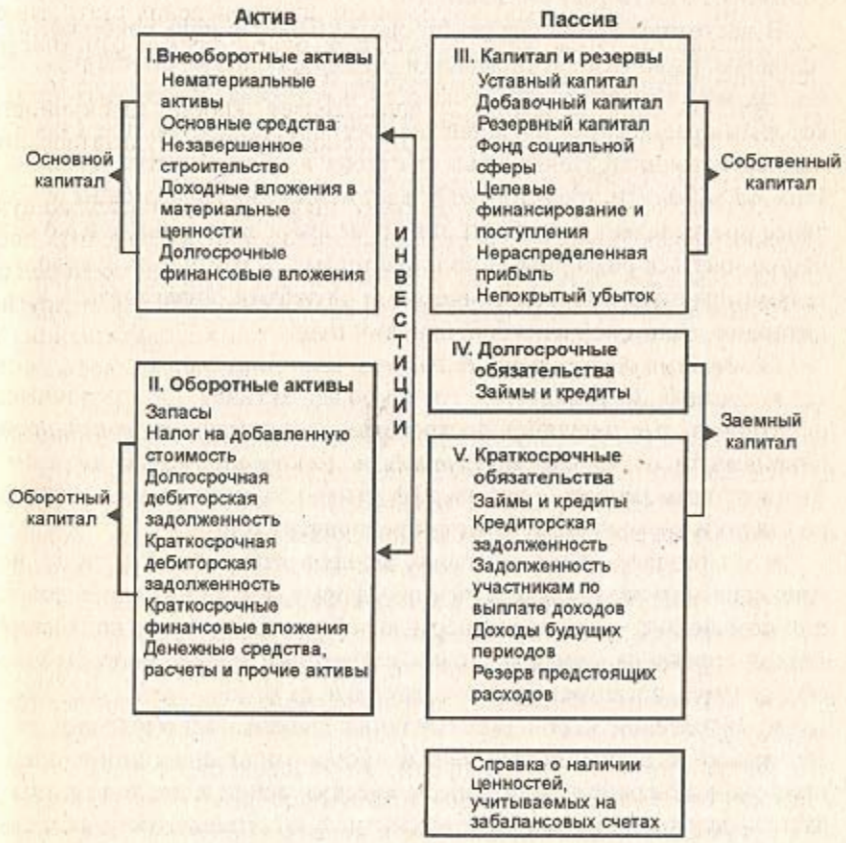

Рис. 2.1. Структура бухгалтерского баланса

Бухгалтерский баланс представляет собой статичную модель, отражающую состояние средств и их источников на определенный момент времени.

Под общим капиталом подразумевается итог баланса, показывающий общую сумму средств, которой располагает предприятие (актив), и их источники (пассив), или иными словами, это средства, вложенные в предприятие для начала или продолжения хозяйственной деятельности с целью получения прибыли или дохода.

Что касается пассива баланса, то данный капитал – это обязательства предприятия перед акционерами, государством, субъектами хозяйствования. Причем по признаку собственности общий капитал состоит из собственного и заемного.

В настоящее время баланс по своему содержанию приближен к условиям рыночной экономики и международным стандартам. В нем активы отражены как стоимость имущества и долговых прав, которыми располагает предприятие торговли, а пассивы представлены как источники финансовых ресурсов и обязательства предприятия по займам и кредиторской задолженности. Информация в балансе представлена в удобном для проведения анализа виде и может использоваться различными пользователями, в том числе руководителями предприятий, экономическими службами, инвесторами, кредиторами, налоговой службой, банками и др.

Основными особенностями актива баланса являются:

- четкая и конкретная группировка активов (долгосрочные, нематериальные, текущие), построенная по принципу возрастающей ликвидности от труднореализуемых к легкореализуемым активам, что дает возможность оценить эффективность размещения активов по стадиям кругооборота средств предприятия торговли;
- в разделе нематериальных активов отражаются активы, не имеющие натурально-вещественную форму, но приносящие доход или создающие условия для нормальной деятельности и получения дохода (права на товарные знаки и торговые марки, программное обеспечение, организационные расходы и др.);
- выделение статьи долгосрочных финансовых вложений, позволяющей отразить долгосрочные (более года) инвестиции предприятия в дочерние и зависимые общества, акции и иные доходные активы других предприятий, процентные облигации государственных и местных займов, уставные капиталы других предприятий, предоставленные другим предприятиям займы.

При заполнении форм бухгалтерской отчетности должны учитываться показатели деятельности филиалов, дочерних предприятий, представительств и других подразделений, в том числе выделенных на отдельные балансы. Все данные финансовой отчетности должны быть сопоставимы с показателями за соответствующий период предыдущего года, исходя из изменений учетной политики и других законодательных актов.

Нематериальные активы могут быть внесены учредителями предприятия в счет их вкладов в уставный капитал, получены безвозмездно или приобретены в процессе деятельности предприятия торговли. Причем они включаются в баланс по остаточной стоимости, за исключением объектов жилого фонда и нематериальных активов, по которым погашение стоимости не проводится.

К нематериальным активам также относятся расходы предприятия торговли по уплате процентов по кредитам банков и иным заемным обязательствам, использованным на эти цели. *К нематериальным активам относятся права, возникающие из:*

- авторских и иных договоров на произведения искусства, программы для ЭВМ, базы данных и др.;
- патентов на изобретения, промышленные образцы, коллекционные достижения, свидетельств на полезные модели, товарные знаки и знаки обслуживания или лицензионных договоров на их использование;
- прав ноу-хау.

К нематериальным активам относится показатель «Деловая репутация организации", который отражает стоимостную оценку деловой репутации организации. Он возникает только при совершении сделок купли-продажи предприятий. Данный показатель рассчитывается как разница между покупной ценой приватизированного имущества и его оценочной (начальной) стоимостью.

Основные средства, нематериальные активы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы отражаются в итоге баланса по остаточной стоимости, а товары – по покупной цене. Причем в балансе раскрываются данные как по действующим, так и находящимся на консервации или в запасе основным средствам. Кроме того, в балансе отражаются капитальные вложения, направленные на аренду зданий, сооружений, оборудования и других объектов, относящихся к основным средствам.

Предприятие, заключившее с арендодателем договор аренды, по которому предусматривается переход имущества, относящегося к

основным средствам, в собственность арендатора, т.е. его выкуп по истечении срока аренды или при условии внесения последним всей выкупной цены, учитывает данное имущество в балансе.

Все виды и формы финансового участия сторонних юридических и физических лиц носят характер авансирования и являются разновидностями долговых обязательств, которые предприятие торговли обязано удовлетворить к определенному времени.

В подразделе «Долгосрочные финансовые вложения» показываются долгосрочные (более года) инвестиции в уставные капиталы дочерних, зависимых и других организаций, ценные бумаги, а также займы, предоставленные другим организациям.

Хозяйственное общество является *дочерним*, если основное хозяйственное общество имеет возможность определять его решения, например, при наличии преобладающего участия основного общества в уставном капитале дочернего общества.

Хозяйственное общество признается *зависимым*, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Если предприятие согласно его учетной политике создает резерв под обеспечение вложений в ценные бумаги, данные о финансовых вложениях отражаются в бухгалтерском балансе предприятия за вычетом суммы созданного резерва.

К оборотным активам предприятий торговли относятся запасы в виде товаров, готовой продукции, тары и малоценных быстроизнашивающихся предметов, расходов будущих периодов. Причем, стоимость остатков товаров, приобретаемых организацией, осуществляющей деятельность в торговле и общественном питании, отражается в строке «Готовая продукция и товары для перепродажи». При этом организация общественного питания по этой статье показывает остатки сырья на кухнях и в кладовых, а также остатки товаров в буфетах.

Если организации розничной торговли ведут учет товаров в продажных ценах, то стоимость остатка товаров отражается в балансе в покупных ценах без учета начисленной торговой наценки. Вследствие этого из продажной стоимости остатка товаров необходимо вычесть сумму нереализованной торговой наценки.

При осуществлении предприятием торговли закупок товаров по импорту, исчисление покупной стоимости поступающих товаров производится исходя из их стоимости в контракте, таможенных пла-

тежей, транспортных расходов и прочих расходов по закупке и транспортировке.

При отражении данных по расчетам с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками и другими организациями следует учитывать сроки исковой давности. Если в конце отчетного периода имеется резерв сомнительных долгов за продукцию, товары, работы и услуги за счет финансовых результатов, дебиторская задолженность уменьшается на сумму этих резервов. Сомнительным долгом считается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями. Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично.

Отдельной статьей в балансе отражаются краткосрочные (не более одного года) финансовые вложения, в которой показаны вложения предприятия торговли в ценные бумаги других предприятий, собственные акции, выкупленные у акционеров, процентные облигации государственных и местных займов, депозиты, а также предоставленные другим предприятиям краткосрочные займы и др.

В бухгалтерском балансе отражаются суммы дебиторской задолженности, в частности задолженность покупателей и заказчиков за отгруженные товары и выполненные работы или услуги, оформленные как векселями, так и без них; задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность по авансам, выданным в счет предстоящих поставок продукции или выполнения работ или услуг; задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал предприятия.

Бухгалтерский баланс также предусматривает отражение задолженности за финансовыми и налоговыми органами, включая переплаты по налогам, сборам и другим платежам в бюджет; задолженность работников организации по предоставленным им ссудам и займам за счет средств этой организации или банковского кредита, по возмещению материального ущерба организации.

В *пассиве* баланса отражаются источники средств предприятия, которые сгруппированы в три раздела: капитал и резервы; долгосрочные обязательства; краткосрочные обязательства.

Капитал и резервы отражают первоначальный финансовый вклад в предприятие его собственников (участников, учредителей) в соответствии с учредительными документами (уставный или складочный

капитал), а также доходы собственников (прибыль и все образованные за счет нее фонды).

Если предприятие торговли является акционерным обществом, то эмиссионный доход, т.е. суммы, полученные сверх номинальной стоимости размещенных акций, а также суммы от дооценки внеоборотных активов, безвозмездно полученное имущество и средства ассигнований из бюджета, использованные на финансирование долгосрочных вложений, средства, направленные на пополнение оборотного капитала, и аналогичные суммы включаются в добавочный капитал и показываются в составе статьи «Добавочный капитал».

В пассиве баланса также отражаются такие фонды, как резервный капитал, целевые фонды накопления, фонд социальной сферы.

Непогашенные суммы заемных средств, подлежащие погашению в соответствии с договорами более чем через год, отражаются в разделе «Долгосрочные пассивы», а суммы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты, – в разделе «Краткосрочные пассивы».

В статье «Кредиторская задолженность» показывается сумма задолженности поставщикам и подрядчикам за поступившие материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, в том числе, если предприятие торговли выдало в обеспечение поставок, работ и услуг векселя; начисленные суммы оплаты труда; суммы задолженности по отчислениям на государственное социальное страхование, пенсионное обеспечение и медицинское страхование работников организации, а также фонд занятости; суммы задолженности по всем видам платежей в бюджет, включая подоходный налог с работников организации; суммы полученных от сторонних организаций авансов по предстоящим расчетам по заключенным договорам.

С 2000 г. в баланс включаются показатели наличия ценностей, учитываемых на забалансовых счетах. К данным показателям относятся: арендованные основные средства; товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение; товары, принятые на комиссию; списанная в убыток задолженность; износ жилищного фонда, объектов внешнего благоустройства и др. Кроме того, в справке о наличии ценностей указываются суммы гарантий, полученных в обеспечение выполнения обязательств и платежей.

Бухгалтерский учет связан с движением материальных ценностей и денег непосредственно через первичную документацию, ко-

торая включает накладные, счета-фактуры, путевые листы, приходно-расходные кассовые ордера и т.п.

Данные бухгалтерского учета отличаются системностью, исключительной детальностью и полнотой. *В бухгалтерском учете можно выделить четыре вида операций и четыре вида проводок, т.е. двойных записей по дебету и кредиту, имеющих различный экономический смысл.*

1. Если предприятие торговли приобретает, т.е. получает в собственность безвозмездно или взаимообразно товарно-материальные ценности или денежные средства, то его пассив, который отражает собственность в распоряжении предприятия, должен увеличиться, поскольку в обороте предприятия становится больше капитала. Одновременно на ту же сумму должен увеличиться и актив, т.е. реальная форма собственности. Таким образом, имущество реально увеличивается и делается запись на сумму поступления по дебету активного счета и кредиту пассивного счета.

2. Когда предприятие торговли отдает какую-либо часть собственности, например, перечисляет налог, погашает долг и т.п., то пассив должен уменьшиться, соответственно уменьшается и актив. При этом делается запись на сумму погашения (уменьшение) по дебету пассивного счета и кредиту активного счета.

3. При купле-продаже товаров и других ценностей собственность предприятия остается неизменной, поэтому итоги актива и пассива также остаются без изменений. На одном активном счете стоимость товаров прибавляется, а на другом активном счете оплата данной стоимости убавляется. В данном случае запись будет следующая: дебет активного счета – кредит активного счета. Таким образом, увеличение и уменьшение активных счетов уравновешивают друг друга.

4. В случае начисления налога на прибыль, который необходимо уплатить, собственность предприятия уменьшается, а заемных средств становится больше, так как начисленный налог является задолженностью. При этом делается запись: дебет пассивного счета – кредит пассивного счета, т.е. итог пассива уравновешивается и остается без изменения, а актив не затрагивается.

Изменение имущественного состояния предприятия торговли осуществляется только в результате операций первого и второго видов, т.е. когда одновременно актив и пассив увеличиваются или уменьшаются. Операции третьего и четвертого видов влекут за со-

бой только структурные изменения внутри активов или внутри пассивов предприятия. При этом итог баланса не изменяется.

Отчет о прибылях и убытках (форма № 2) содержит информацию о финансовых результатах деятельности предприятия. В частности, для организаций, занятых в торговой, снабженческой, сбытовой деятельности и общественном питании. В данном отчете отражаются: выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг; покупная стоимость этих товаров у производителей; издержки обращения, приходящиеся на проданные товары; операционные доходы и расходы, к которым относятся суммы причитающихся дивидендов по облигациям, депозитам и т.п.; суммы, причитающиеся от кредитных организаций за пользование остатками денежных средств, находящихся на счетах предприятий (приложение 2).

Кроме того, отчет включает данные по операциям, связанным с движением имущества, к которым относятся: реализация основных средств и прочего имущества, списание основных средств по причине морального износа, сдача имущества в аренду, содержание законсервированных объектов, аннулирование договоров. В составе операционных доходов и расходов отражаются результаты переоценки имущества и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте (курсовые разницы), расходы, связанные с обслуживанием ценных бумаг.

Наряду с этим отражаются внереализационные расходы, а именно кредиторская и депонентская задолженность, по которой срок исковой давности истек; суммы, поступившие в погашение дебиторской задолженности, штрафы и пени за нарушение договоров; суммы уценки товаров; убытки от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек; долги, не реальные для взыскания; судебные издержки. Кроме того, в данной форме представляются потери от стихийных бедствий и хищений, а также суммы страхового возмещения от чрезвычайных событий.

В новой форме (2000 г.) отчета о прибылях и убытках выручку (нетто) и себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг нужно не только показать в общей сумме по предприятию, но и расшифровать по каждому виду деятельности. Кроме того, *доходы и расходы предприятия отражаются по следующим разделам:*

- доходы (расходы) по обычным видам деятельности;
- операционные доходы и расходы;
- внереализационные доходы и расходы;
- чрезвычайные доходы и расходы.

Причем доходы от сдачи имущества в аренду включены в группу операционных доходов. В данный отчет включены новые показатели: валовая прибыль, прибыль (убыток) до налогообложения, прибыль (убыток) от обычной деятельности за два смежных периода. Это позволяет получать более подробную информацию о финансовых результатах предприятия.

Начиная с 2000 года данный отчет содержит справочную информацию: сведения о дивидендах, приходящихся на одну привилегированную и одну обычную акцию, а также суммы дивидендов на одну акцию, которые предприятие планирует начислить в будущем году.

Отчет об изменениях капитала (форма № 3) содержит данные об изменении уставного (складочного) капитала предприятия торговли, добавочного капитала, резервного капитала, фондов предприятия, образуемых в соответствии с учредительными документами и принятой учетной политикой, а также средств целевых финансирования и поступлений (приложение 3).

Движение добавочного капитала характеризуется в виде прироста стоимости имущества предприятия торговли при его дооценке, а также безвозмездного получения имущества, в результате осуществления капитальных вложений, полученного эмиссионного дохода. В отчете также отражаются данные о целевых финансировании и поступлениях, полученных предприятием из бюджета и внебюджетных фондов на капитальные вложения и другие нужды. Кроме того, показываются суммы отчислений от прибыли и других источников в фонды и целевые средства.

В форме № 3 также отражаются суммы фактических расходов предприятий из фондов и целевого финансирования, а также перевод средств из одного фонда в другой, сумма источников капитальных вложений по принятым в эксплуатацию объектам основных средств, присоединенных к добавочному капиталу.

В отчете раскрываются факторы, за счет которых произошло изменение капитала предприятия, т.е. дополнительный выпуск акций, переоценка активов, приобретение имущества, реорганизация предприятия, уменьшение номинала акций и др. В тоже время каждое предприятие справочно отражает данные о стоимости чистых активов для оценки степени его ликвидности.

Отчет о движении денежных средств (форма № 4) представляется в валюте Российской Федерации. Даже если предприятие торговли имеет валютный счет, то остатки по данному счету пересчи-

тываются по курсу Центрального банка РФ на определенную дату (приложение 4).

Данные этого отчета раскрывают текущую, инвестиционную и финансовую деятельность предприятия торговли, а также отражают суммы денежных средств, фактически поступивших на счета предприятия за проданные товары, продукцию, работы и услуги, реализацию прочего имущества, авансы от покупателей и прочих контрагентов как прочие операционные и внереализационные доходы, суммы денежных средств, поступивших безвозмездно, бюджетные ассигнования и целевое финансирование, суммы полученных кредитов и займов, поступившие дивиденды по ранее осуществленным финансовым вложениям и др.

С другой стороны, в форме № 4 показываются суммы, фактически выданные из кассы, перечисленные с расчетного и иных счетов предприятия торговли на приобретение товарно-материальных ценностей, оплату работ, услуг (в том числе в виде авансов) вне зависимости от источника выплат, командировочные и хозяйственные нужды, выполнение обязательств перед бюджетом, погашение кредитов (займов), выплату процентов по полученным кредитам, финансовые вложения, выплату дивидендов и другие нужды.

При продаже или покупке иностранной валюты предприятием торговли эти средства в рублях также отражаются в отчете. Кроме того, справочно приводятся данные о сумме денежных средств, поступивших в кассу по наличному расчету от юридических и физических лиц. Причем наличные расчеты с физическими лицами характеризуются в разрезе расчетов с применением контрольно-кассовых аппаратов, а также в порядке выдачи квитанций, путевок, билетов, талонов, знаков почтовой оплаты и др.

Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5) показывает наличие и движение средств, взятых взаймы как в виде кредитов банков, так и у других организаций, в том числе отражаются заемные средства, просроченные к погашению. Характеризуются данные о дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, включая обязательства, обеспеченные векселями, и авансы. Причем по просроченной задолженности отражаются показатели задолженности, по которой истекли предусмотренные в договорах сроки ее погашения. Кроме того, показываются данные о списании на финансовый результат дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек по законодательству России, а также дебиторской задолженности, по которой истек предельный срок исполнения

обязательств по расчетам за поставленные по договору товары, выполненные работы, оказанные услуги (приложение 5).

В данном документе отражается стоимость права на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности, в том числе права, возникающие: из авторских и иных договоров на произведения науки, литературы, искусства и объекты смежных прав, на программы ЭВМ, базы данных и др., из патентов на изобретения, промышленные образцы и др., из свидетельств на полезные модели, товарные знаки и знаки обслуживания или лицензионных договоров на их использование, из прав ноу-хау и др., показываются суммы расходов, связанные с образованием юридического лица, возникающей в ходе функционирования предприятия необходимостью переоформления учредительных документов, при изменении организационно-правовой формы. Все эти расходы предприятие торговли осуществляет за счет прибыли, остающейся в ее распоряжении. В то же время в форме № 5 отражается превышение покупной цены приватизированного имущества над его оценочной (начальной) стоимостью.

В форме № 5 полностью показывается движение производственных и непроизводственных основных средств, наличие собственных и привлеченных средств и их использование на цели капитальных и других долгосрочных финансовых вложений, раскрывается структура амортизируемого имущества, находящегося в залоге. Отдельно выделяются суммы, вложенные в имущество для передачи в лизинг, и имущество, предоставляемое по договору проката.

В форме № 5 расшифровывается состав долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений организации в российской и иностранных валютах, показываются сумма вложений предприятия торговли в акции акционерных обществ, уставные капиталы других организаций на территории РФ и за ее пределами, сумма инвестиций в государственные и иные аналогичные ценные бумаги, сумма предоставленных займов другим предприятиям, сумма вложений в депозиты, т.е. сберегательные сертификаты, депозитные счета в банках, и другие направления инвестиций. Отражаются суммы, выданные по векселям. Наряду с этим расшифровываются элементы привлеченных средств, а именно: кредиты банков; заемные средства других организаций; долевое участие в строительстве; из бюджета и внебюджетных фондов и т.д.

В Приложении к бухгалтерскому балансу отражаются данные о затратах предприятия по их элементам, в том числе социальные по-

казатели деятельности предприятия, а именно отчисления в Фонд социального страхования РФ, Пенсионный фонд РФ, Государственный фонд занятости населения РФ, на медицинское страхование, начисленные денежные выплаты и поощрения работникам предприятия.

Отчет о целевом использовании полученных средств введен с 2000 г. и содержит информацию об остатках средств на начало и конец отчетного периода, поступлениях средств из различных источников и направлений расходования данных средств в течение определенного периода (приложение 6).

По источникам поступлений средства классифицируются следующим образом: вступительные взносы; членские взносы; добровольные взносы; доходы от предпринимательской деятельности. Расходы предприятия рассматриваются по следующим статьям: на целевые мероприятия; проведение конференций (совещаний); содержание аппарата управления; оплата труда; оплата командировок и деловых поездок; содержание помещений, транспорта; ремонт основных средств, инвентаря; приобретение основных средств и иного имущества.

Организация может представлять дополнительную информацию, сопутствующую бухгалтерской отчетности, если исполнительный орган считает ее полезной для заинтересованных пользователей при принятии экономических решений согласно ПБУ 4/99, утвержденному приказом Министерства финансов РФ «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации"» № 43н от 6 июля 1999 г. В ней раскрываются динамика важнейших экономических и финансовых показателей деятельности организации за ряд лет, планируемое развитие организации, предполагаемые капитальные и долгосрочные финансовые вложения, политика в отношении заемных средств, управления рисками и другая информация.

Дополнительная информация к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должна раскрывать сведения, относящиеся к учетной политике организации, и обеспечивать пользователей дополнительными данными, которые нецелесообразно включать в бухгалтерский баланс, необходимыми пользователям бухгалтерской отчетности для определения реальной оценки финансового положения организации, финансовых результатов ее деятельности и изменений в ее финансовом положении.

В некоторых случаях бухгалтерская отчетность подлежит обязательному **аудиту.** Достоверность информации годовой бухгалтерской отчетности предприятия, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту, подтверждается аудитором или аудиторской фирмой, имеющими лицензию на осуществление аудиторской деятельности.

Начиная с 1995 г. все формы бухгалтерской отчетности представляются предприятиями не только в налоговые органы, но и в органы статистики, т.е. в статистические управления субъектов Федерации, и на Федеральный уровень – в Госкомстат России. Бухгалтерская отчетность является открытой для учредителей, инвесторов, кредитных организаций, кредиторов, покупателей, поставщиков и др. Пользователи должны иметь возможность ознакомиться с бухгалтерской отчетностью интересующих их предприятий.

Кроме рассмотренных форм бухгалтерской отчетности, в качестве источника информации для анализа могут быть использованы сведения статистической отчетности.

2.2. Статистическая отчетность предприятия торговли

Статистическая отчетность представляет собой форму организации сбора данных, присущую только государственной статистике, и проводится в соответствии с Федеральной программой статистических работ.

Государственная статистика включает все виды статистических наблюдений, к которым относятся: регулярные и периодические отчеты, единовременные учеты, различного рода переписи, выборочные, анкетные социологические, монографические обследования и т.д. Все формы и программы данных наблюдений утверждаются Госкомстатом России. Сведения о хозяйственной деятельности организаций торговли поступают в статистические органы в установленные сроки в виде отчетов. Бланки данных отчетов называют формами статистической отчетности. Программа отчетности, т.е. перечень показателей, методика их расчета и форма бланка отчетности, разрабатываются и утверждаются Госкомстатом России. Формы отчетности, содержащие финансовые результаты деятельности предприятий, также утверждаются Министерством финансов РФ.

Статистическую отчетность различают по периодичности ее представления на срочную (содержит данные за месяц и менее), квартальную, полугодовую и годовую.

Формирование содержательной части форм отчетности, т.е. перечень показателей, осуществляется с учетом требований Государственной программы перехода России на принятую в международной практике систему учета и статистики, а также систему статистических показателей для оценки экономических преобразований в стране.

Основным источником данных для заполнения статистических форм отчетности являются первичные документы и бухгалтерская отчетность. Для составления статистической отчетности данные бухгалтерского учета подвергаются дополнительной обработке и группируются в соответствии с утвержденными формами. Если бухгалтерская отчетность составляется в полных суммах рублей, то статистическая отчетность допускает округление величин до тысяч, либо в десятках или сотнях тысяч рублей.

С 1998 г. Госкомстатом России введены в действие новые формы текущего статистического наблюдения за деятельностью предприятий. К ним относятся: форма № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг» (месячная); форма № П-2 «Сведения об инвестициях» (квартальная); форма № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации» (месячная); форма № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников» (месячная); для малых предприятий – форма № П-М «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия» (квартальная). Данные формы являются унифицированными, так как статистические показатели, предусмотренные в них, применяются для любых предприятий и организаций. Они также представляются всеми предприятиями торговли, независимо от организационно-правовых форм и форм собственности в установленные сроки.

Внедрение новых форм обусловлено рядом факторов. Во-первых, в настоящее время многие хозяйствующие субъекты ориентированы на несколько видов экономической деятельности. Часто встречаются случаи, когда производители товаров и услуг одновременно занимаются розничной или оптовой торговлей. Во-вторых, возникла необходимость введения новых показателей, отражающих процессы становления рыночной экономики в России, в частности, инвестиционные процессы. В-третьих, в новых формах отсутствуют некоторые устаревшие показатели, например, показатель объема продукции в фиксированных (сопоставимых) ценах.

Форма № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг» (месячная) состоит из двух разделов: общие экономические показатели; производство и отгрузка по видам продукции (работ, услуг) (приложение 7). Данная форма распространяется на все организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность по производству товаров и услуг, включая некоммерческие организации, в порядке исключения производящие товары и услуги для продажи на сторону.

В *первом разделе отчетности «Общие экономические показатели»* предприятия оптовой и розничной торговли, а также общественного питания отражают объем **валового дохода**, который представляет собой разницу между продажной и покупной стоимостью реализованных товаров (без налога на добавленную стоимость и акциза). Причем также выделяется валовой доход по основной деятельности. Для коммерческой организации основным видом деятельности является деятельность, которая по итогам предыдущего года имеет наибольший удельный вес в общем объеме выпущенной продукции и оказанных услуг.

Новым в данной форме является выделение показателя объема услуг, оказанных на сторону данным предприятием населению или другим юридическим лицам из общего объема производства. Таким образом, обеспечивается приближение к практике статистических работ ряда развитых стран, где информация об объеме продукции предоставляется с разделением на товары и услуги. При этом **услуги**, в отличие от товаров, не являются физическими предметами, а представляют собой производимую на заказ деятельность, приводящую к изменению состояния принадлежащих потребителю предметов (например, перевозка, хранение и т.п.), либо изменению состояния самого потребителя.

В данном разделе отражается объем отгруженных или переданных товаров на сторону как собственного производства, так и приобретенных на стороне для целей перепродажи. **Товары** – это физические предметы, на которые могут быть распространены права собственности. Объем отгруженных или переданных товаров представляет собой стоимость товаров, которые фактически отгружены в отчетном периоде потребителю, независимо от того, поступили денежные средства на счет продавца или нет. Товары, проданные через розничную торговлю, включаются в объем отгруженных или переданных товаров по фактическим отпускным ценам (включая налог на добавленную стоимость, налог на акцизы и другие налоги).

Если предприятие общественного питания вырабатывает полуфабрикаты, которые передает другому предприятию для частичной

обработки или доведения их до полной готовности, а затем получает их обратно и использует при производстве готовых изделий, то в объем отгруженных товаров включается только стоимость готовых изделий, когда их производство полностью завершено и они фактически отгружены или проданы потребителю. Причем выделяются товары собственного производства.

Кроме того, здесь показываются данные о розничном товарообороте. **Розничный товарооборот** представляет собой стоимость товаров, проданных населению за наличный расчет. В него также включается стоимость продовольственных товаров, отпущенных из розничной торговой сети с оплатой по безналичному расчету организациям социальной сферы (детским, лечебным, оздоровительным, профилактическим учреждениям, домам инвалидов, домам престарелых и т.п.) для питания обслуживаемых ими категорий населения.

Таким образом, розничный товарооборот включает оборот розничной торговли и общественного питания и учитывается в розничных ценах, т.е. фактических продажных ценах, включая НДС и налог на акцизы.

В товарооборот розничной торговли наряду со стоимостью товаров, проданных населению за наличный расчет, также включаются:

- стоимость проданных товаров, оплаченных по кредитным карточкам, расчетным чекам сберегательных банков, перечислениям со счетов вкладчиков;
- стоимость проданных товаров по почте с оплатой по безналичному расчету (по моменту сдачи посылки в отделение связи);
- стоимость товаров, проданных в кредит (по моменту отпуска товара покупателю) в объеме полной стоимости товара;
- стоимость товаров, сданных на комиссию (по моменту продажи) в объеме полной стоимости товара;
- стоимость проданных по образцам товаров длительного пользования (по времени доставки покупателю независимо от времени фактической оплаты товара покупателем);
- стоимость товаров, продаваемых отдельным категориям населения со скидкой (лекарственных средств, топлива, легковых автомобилей и др.) в объеме фактически оплаченной населением стоимости;
- стоимость проданных по подписке печатных изданий (по моменту отпуска покупателю);

- стоимость продажи за наличный расчет горюче-смазочных материалов автозаправочными станциями, продажи запасных частей к легковым автомобилям и средств ухода за автотранспортными средствами;
- стоимость упаковки, имеющей продажную цену, не входящую в цену товара;
- стоимость проданной порожней тары;
- стоимость стеклянной посуды, проданной с товаром, за вычетом стоимости возвращенной населением стеклянной посуды.

В *состав товарооборота розничной торговли не включаются:*

- стоимость проданных населению товаров, полностью оплаченных органами социальной защиты;
- стоимость проданных товаров, не выдержавших гарантийных сроков службы;
- продажа проездных билетов, талонов на все виды транспорта;
- продажа отделениями связи почтовых марок, конвертов, открыток.

В *состав товарооборота общественного питания* включается стоимость проданной населению изготовленной кулинарной продукции (блюд, кулинарных изделий, полуфабрикатов), мучных, кондитерских и хлебобулочных изделий, покупных товаров без кулинарной обработки для потребления на месте (в столовых, ресторанах, закусочных и т.п.). В него следует включать отпуск кулинарной продукции работникам организаций с последующим удержанием из заработной платы, а также отпуск питания по абонементам, талонам в объеме фактической стоимости питания.

Не включается в состав товарооборота общественного питания стоимость кулинарной продукции, отпущенной отдельным категориям населения (учащимся школ, пенсионерам и др.) и полностью оплаченной органами социальной защиты.

В первом разделе формы № П-1 приводятся данные о предоставленных и полученных услугах в области международной деятельности, т.е. операции, осуществляемые между российской организацией (резидентом) и резидентами экономик других стран. В данном случае **резидентом** является любая российская организация, зарегистрированная и осуществляющая свою деятельность на территории России, в том числе принадлежащая иностранному владельцу, а также совместное предприятие. **Нерезидентом** являются организации (включая филиалы и дочерние предприятия российских юриди-

ческих лиц), зарегистрированные и осуществляющие свою деятельность за рубежом. В основном, к нерезидентам относятся организации, которые платят налоги с деятельности в пользу иностранного государства.

Общий объем заказов и контрактов на поставку товаров и услуг в последующие периоды формируется на основе информации о заключенных в отчетный и прошлые периоды договорах, независимо от срока их исполнения за вычетом выполненных и аннулированных договоров. Объем заказов или контрактов приводится в ценах, установленных по договору.

Второй раздел «Производство и отгрузка по видам продукции (работ, услуг)» содержит показатели производства и отгрузки продукции, характерные для различных видов экономической деятельности, а также сведения о производстве, отгрузке и остатках отдельных видов товаров и услуг. При этом приводятся данные о стоимости произведенных потребительских товаров. В соответствии с международной методологией к **потребительским товарам** относятся виды товаров, большая часть выпуска которых используется для конечного потребления населением. Потребительские товары оцениваются в фактических ценах, действующих в соответствующем периоде, без налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортной пошлины, таможенных сборов. Причем из общего объема потребительских товаров выделяются данные о стоимости пищевых продуктов. Отдельной строкой показываются данные об объеме оптовой и розничной продажи алкогольной продукции.

Кроме того, в данном разделе приводятся сведения о перевозках грузов грузовыми автомобилями (с учетом тары и контейнеров) и о грузообороте грузовых автомобилей, как на коммерческой основе, так и для собственных нужд независимо от того, является ли перевозка грузов их основной деятельностью или нет. Грузооборот определяется по следующей формуле:

$$О_{ГР} = \Sigma P \cdot S,$$

где $О_{ГР}$ – грузооборот грузовых автомобилей;
P – вес каждой отправки;
S – расстояние перевозки.

В данном разделе статистической отчетности приводятся конкретные сведения об остатках, отгрузке и производстве по каждому виду оказанных платных услуг населению, а также виду проданных

в розничной торговле товаров, включая общественное питание, виду проданных в оптовой торговле товаров. Перечень видов продукции, товаров и услуг определяется органами статистики и представлен в приложениях 12 и 13.

Под **оптовой продажей** понимается перепродажа приобретенных на стороне товаров юридическим и физическим лицам для профессионального использования, т.е. для дальнейшей переработки или продажи.

Форму № П-2 «Сведения об инвестициях» (квартальная) представляют предприятия торговли, осуществляющие инвестирование или получившие инвестиции от других юридических лиц (приложение 8).

Под **инвестициями** понимаются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции, другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли или дохода и достижения положительного социального эффекта.

Инвестиционная деятельность определяется как приобретение ресурсов, способных обеспечить получение доходов в будущем. В зависимости от вида приобретаемых активов инвестиции можно подразделить на финансовые вложения с целью приобретения финансовых прав (акций, облигаций и т.п.) и инвестиции в нефинансовые активы (здания, машины, землю и т.п.).

Финансовые инвестиции могут быть отражены в двух следующих случаях:

- как стоимость ресурсов, израсходованных предприятием за определенный период на приобретение финансовых прав, т.е. акций, облигаций, долей в уставном капитале других организаций, банковских вкладов, предоставленных другим организациям займов;
- как стоимость активов, представляющих собой финансовые права, которыми располагает предприятие на определенную дату.

В первом случае финансовые инвестиции представлены как финансовые потоки, характеризующиеся интервальным показателем, и рассчитываются как сумма фактических затрат инвестора на их приобретение, включая вознаграждение за выполнение посреднических услуг по покупке ценных бумаг.

Во втором случае финансовые инвестиции рассматриваются как накопленная величина, которая характеризуется моментным показа-

телем и рассчитывается по балансовой стоимости инвестиций на определенную дату. В обоих случаях финансовые инвестиции определяются как валовые и чистые инвестиции, т.е. с учетом или без учета принятых финансовых обязательств.

Валовые инвестиции – это финансовые вложения, осуществленные предприятием в другие хозяйственные единицы (строки 01-20 формы №П-2). **Чистые инвестиции** рассчитываются путем вычитания из валовых инвестиций финансовых вложений в данное предприятие.

Форма № П-2 состоит из трех разделов:

- финансовые вложения;
- инвестиции в нефинансовые активы, осуществленные данным предприятием;
- источники инвестиций.

В *первом разделе формы № П-2 «Финансовые вложения»* отражаются финансовые вложения.

Финансовыми вложениями являются вложения денежных средств, материальных и иных ценностей в ценные бумаги других юридических лиц, процентные облигации государственных и местных займов, уставные (складочные) капиталы других юридических лиц, созданные на территории страны или за ее пределами и т.п. Акции и облигации отражаются по покупной стоимости (строки 21–24 формы № П-2).

Следует отметить, что облигации и другие аналогичные государственные ценные бумаги отражаются с учетом разницы между покупной и номинальной стоимостью.

Долгосрочные финансовые вложения представляют собой вложения, осуществленные с намерением получения доходов или дивидендов по ним более одного года. К таким вложениям относятся и вложения в ценные бумаги, по которым срок погашения или выкупа не установлен (акции), но имеется намерение получать доходы по ним более одного года.

Кроме того, в данном разделе формы указываются объемы финансовых вложений за рубеж. **Финансовыми вложениями за рубеж** являются финансовые инвестиции в предприятия и организации, расположенные за пределами России. Причем все финансовые вложения со свободно конвертируемой валютой показываются в тысячах рублей и тысячах долларов США, все операции с валютами государств СНГ – только в тысячах рублей.

В зависимости от срока погашения займов и кредитов, полученных предприятием торговли, они распределяются на долгосрочные (на срок более одного года) и краткосрочные (на срок менее одного года). Акции, выпущенные данным предприятием торговли, включая эмиссионный доход, зачисленный в добавочный капитал, и вложения других юридических лиц в уставный капитал данного предприятия также относятся к долгосрочным финансовым вложениям.

Инвестиции из-за рубежа указываются аналогичным образом. К **финансовым вложениям из-за рубежа** относятся финансовые вложения иностранных инвесторов в организации на территории России с целью получения последующего дохода.

Второй раздел формы № П-2 «Инвестиции в нефинансовые активы, осуществленные данным предприятием» содержит информацию об инвестициях в нефинансовые активы, т.е. в основной капитал (основные средства), нематериальные активы, ценности, объекты природопользования, землю. Наряду с этим приводятся данные о затратах предприятия на капитальный ремонт зданий, сооружений, машин и оборудования. Причем инвестиции могут производиться за счет всех источников, включая средства бюджетов на возвратной и безвозвратной основах, кредиты, техническую и гуманитарную помощь.

Затраты на строительные и проектно-изыскательские работы включаются в размере фактически выполненного объема. В данном разделе показываются инвестиции в жилища, входящие и не входящие в жилищный фонд. Затраты на приобретение оборудования, инструмента и инвентаря отражаются в фактических ценах, учитывающих его приобретение, включая стоимость услуг посреднических организаций, транспортные и заготовительно-складские расходы, после его поступления на место назначения. Отдельно выделяются инвестиции в основной капитал, полученные торговым предприятием из-за рубежа.

Во втором разделе также отражаются затраты на капитальный ремонт основных средств. Под **капитальным ремонтом** машин, оборудования, транспортных средств понимается такой вид ремонта, при котором, как правило, производится полная разборка оборудования, замена или восстановление всех изношенных деталей и узлов, ремонт базовых и других деталей узлов, сборка, регулирование и испытание агрегата. При капитальном ремонте зданий и сооружений производится смена изношенных конструкций и деталей или замена

их на более прочные и экономичные, улучшающие эксплуатационные возможности ремонтируемого объекта.

В отчете также отражаются инвестиции в нематериальные активы, т.е. патенты, лицензии, права пользования земельными участками, авторские права, организационные расходы, торговые марки, товарные знаки, программные продукты, ноу-хау и т.д. При условии, если инвестиции предприятием торговли осуществляются в различные отрасли, то они отражаются в форме № П-2 в соответствии с классификатором отраслей народного хозяйства (ОКОНХ).

В *третьем разделе формы № П-2 «Источники инвестиций»* приводится информация о распределении инвестиций по источникам финансирования. Причем по источникам распределяются долгосрочные финансовые вложения, краткосрочные финансовые вложения, инвестиции в основной капитал, инвестиции в нематериальные активы, а также затраты на капитальный ремонт основных средств. При этом выделяются собственные средства предприятий торговли, направленные на инвестирование и капитальный ремонт основных средств, к которым относятся прибыль, амортизация, средства, предназначенные на полное восстановление основных фондов, средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и т.д. Кредиты банков и объем заемных средств других организаций также показываются в третьем разделе формы № П-2.

Инвестиции за счет средств бюджетов включают средства всех уровней: Федерального, субъектов Российской Федерации, местных бюджетов, в том числе средства целевых бюджетных фондов. В третьем разделе отражаются средства внебюджетных фондов и прочие привлеченные средства, включая средства от эмиссии акций.

Форма № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации» (месячная) содержит три раздела (приложение 9).

В *первом разделе «Показатели финансового состояния и расчетов»* отражается объем прибыли или убытка, полученный организацией торговли за отчетный период, т.е. конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия от реализации товаров и услуг с учетом операций по договору мены, а также доходы от реализации иных материальных ценностей и доходы от внереализационных операций.

Кроме того, в данном разделе отражается дебиторская задолженность, в том числе просроченная, т.е. не погашенная в сроки, установленные договором.

К *дебиторской относится задолженность:*

- покупателей и заказчиков за товары, работы и услуги;
- по векселям полученным;
- по текущим операциям с дочерними и зависимыми обществами;
- по выданным авансам под поставку товаров либо под оказание услуг;
- по расчетам с прочими дебиторами, в которую входит задолженность финансовых и налоговых органов (по переплате по налогам, сборам и другим платежам в бюджет);
- работников предприятия торговли по предоставленным им ссудам и займам за счет средств предприятия или банковского кредита, например, ссуды на индивидуальное и кооперативное жилищное строительство, приобретение и благоустройство садовых участков, беспроцентные ссуды молодым семьям на улучшение жилищных условий или обзаведение домашним хозяйством;
- подотчетных лиц;
- поставщиков по недостачам товарно-материальных ценностей, обнаруженным при приемке товара;
- государственных заказчиков по оплате за поставленные товары, работы и услуги для государственных нужд и по федеральным программам;
- штрафы, пени, неустойки, признанные должником, или по которым получены решения арбитражного суда.

Кредиторская задолженность также отражается в отчетности, которая включает:

- задолженность поставщикам и подрядчикам за поступившие материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, в том числе задолженность по векселям выданным;
- задолженность дочерним и зависимым обществам по всем видам операций;
- задолженность рабочим и служащим по оплате труда, т.е. начисленные, но не выплаченные суммы оплаты труда;
- задолженность по отчислениям на государственное социальное страхование, пенсионное обеспечение и медицинское страхование работников организации, а также в фонд занятости;
- задолженность по всем видам платежей в бюджет и внебюджетные фонды;
- задолженность организации по платежам по обязательному и добровольному страхованию имущества и работников предприятия

торговли и другим видам страхования, в которых предприятие является страхователем;

- авансы полученные, включающие сумму полученных авансов от сторонних организаций по предстоящим расчетам по заключенным договорам;
- расчеты с арендодателями за основные средства, переданные ими на условиях аренды, если предприятие торговли является арендатором.

Второй раздел формы № П-3 «Оборотные активы» предусматривает характеристику оборотных активов, в которые включаются: запасы товаров по фактической себестоимости; налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям; дебиторская задолженность; краткосрочные финансовые вложения по покупной стоимости; денежные средства и прочие активы. Отдельно отражаются остатки малоценных и быстроизнашивающихся предметов по их остаточной стоимости, запасы сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, тары и запасных частей.

В отчетности приводится также сумма издержек обращения, приходящаяся на остаток нереализованных товаров организации, осуществляющей свою деятельность в торговле, снабжении и иной посреднической деятельности.

Третий раздел «Состояние расчетов с предприятиями России и зарубежных стран» содержит информацию об объемах отгруженных или отпущенных в порядке реализации или прямого обмена готовой продукции и полуфабрикатов, которые распределяются по странам в фактических отпускных ценах. Внешнеторговые бартерные операции показываются суммой таможенной стоимости, приведенной в государственных таможенных декларациях.

Форма № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников» (месячная) содержит данные о среднесписочной численности работников каждого предприятия торговли. Она состоит из трех разделов (приложение 10).

Среднесписочная численность работников за месяц исчисляется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый день месяца, включая праздничные, нерабочие и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней отчетного месяца. Причем работники, принятые на неполный рабочий день (неделю) и на половину ставки в соответствии со

штатным расписанием, также включаются в среднесписочную численность предприятия пропорционально фактически отработанному времени.

В *первом разделе формы № П-4 «Численность и начисленная заработная плата работников»* показываются данные о фонде начисленной заработной платы и выплатах социального характера. При этом в **состав фонда заработной платы** включаются:

- начисленные предприятием торговли суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное и неотработанное время, например за время отпуска и вынужденных простоев;
- стимулирующие доплаты и надбавки, включая надбавки за выслугу лет и стаж работы;
- компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда;
- премии, включая премии за содействие рационализаторству;
- единовременные поощрительные выплаты;
- материальная помощь;
- стоимость бесплатно выдаваемых работникам акций или льгот по приобретению акций;
- выплаты на питание, жилье, топливо и др.

Выплаты социального характера состоят из следующих составляющих:

- компенсаций и социальных льгот на лечение, отдых, проезд, трудоустройство, включая оплату дополнительного отпуска, путевок;
- расходов на погашение ссуд, выданных работникам предприятия торговли;
- сумм, предоставленных работникам предприятия на жилищное строительство или приобретение жилья.

Показатели *второго раздела формы «Использование рабочего времени»* заполняются ежеквартально. Причем в количество отработанных человеко-часов включаются фактически отработанные работниками предприятия часы с учетом сверхурочных и отработанных в праздничные и выходные дни, а также часы работы в служебных командировках. Кроме того, в разделе представляются данные по количеству неотработанного времени в течение отчетного периода.

Третий раздел формы № П-4 «Движение работников и предполагаемое высвобождение» содержит такие показатели, как зачисление работников на предприятие, в том числе на дополнительно вве-

денные рабочие места; выбытие работников, в том числе в связи с сокращением численности персонала или по собственному желанию; численность вакантных рабочих мест. Наряду с этим предоставляется информация о числе вакантных рабочих мест, которые будут ликвидированы, численности работников, намеченных к высвобождению, и числе рабочих мест, предполагаемых к введению.

Развитие малого бизнеса, особенно в торговле, потребовало специального решения проблемы отчетности малых предприятий. Данные предприятия отчитываются по минимальному количеству форм статистической отчетности с содержанием ограниченного круга показателей. Субъекты малого предпринимательства по формам № П-1, П-2 и П-4 подлежат ежеквартальному статистическому наблюдению по перечню, определяемому органами государственной статистики, в выборочном порядке. При этом формируются различные выборочные совокупности малых предприятий для каждой из трех форм, и вероятность попадания одного предприятия более, чем в одну выборку сводится до минимума. Полученные выборочные данные с помощью статистико-математических методов распространяются на всю совокупность малых предприятий.

По формам № П-1 и № П-4 субъекты малого предпринимательства представляют данные за период с начала отчетного года и за соответствующий период с начала прошлого года. По форме № П-3 малые предприятия данные не представляют.

В отличие от малых предприятий крупные и средние предприятия и организации представляют данные по формам № П-1 и № П-4 за отчетный и предыдущие месяцы, а также за соответствующий отчетному месяц прошлого года.

Постановлением Госкомстата России от 16 августа 1999 г. № 71 утверждена новая форма федерального государственного статистического наблюдения за деятельностью малых предприятий **«Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия»** (форма № П-М). В данной форме предприятия торговли, относящиеся к субъектам малого предпринимательства, отражают статистические данные о численности работников и начисленной им заработной плате, производстве и отгрузке продукции (приложение 11).

Форма № П-М «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия» является квартальной и состоит из четырех разделов.

Первый раздел «Численность и начисленная заработная плата работников» содержит информацию о средней численности работников за отчетный период и соответствующий период прошлого года с учетом внешних совместителей и работников, выполнявших работы по гражданско-правовым договорам. Объем фонда начисленной заработной платы и выплаты социального характера рассчитываются на основе Инструкции о составе фонда заработной платы и выплат социального характера, утвержденной Постановлением Госкомстата России от 10 июня 1995 г. № 85.

Во *втором разделе «Общие экономические показатели»* отражается объем отгруженных товаров на сторону как собственного производства, так и приобретенных на стороне (с учетом налога на добавленную стоимость, налога с продаж, акциза, налога на реализацию горюче-смазочных материалов, экспортной пошлины, таможенных сборов) независимо от того, поступила оплата за них или нет.

В этом разделе приводятся данные о выручке от реализации продукции, работ и услуг. Она определяется по моменту отгрузки продукции, выполненных работ и услуг, или иному моменту перехода права собственности к покупателю. Отражаются показатели затрат на производство и реализацию продукции.

В *третьем разделе «Производство и отгрузка по видам продукции и услуг»* указываются данные по каждому виду произведенной продукции, оказанных платных услуг населению, проданных в розничной торговле товаров и проданных в оптовой торговле товаров.

Четвертый раздел «Виды оказанных услуг» представляет собой расшифровку данных по оказанным услугам, содержащихся во втором разделе формы.

Кроме того, все предприятия торговли независимо от формы собственности представляют в органы государственной статистики учредительные документы для присвоения идентификационных кодов, определения классификационных признаков на основании общероссийских классификаторов технико-экономической информации и для включения в Единый государственный регистр предприятий и организаций (ЕГРПО). При ликвидации или реорганизации предприятия торговли нормативные акты о своей реорганизации или ликвидации также представляются в органы статистики для внесения изменений в ЕГРПО.

Статистическая отчетность дает необходимую информацию для государственных органов управления. Данная информация позволяет определять динамическое изменение объема развития той или иной отрасли, в частности, торговли, оценивать комплексность развития торговли в целом по стране и в отдельных регионах, изучать соотношение разных форм собственности по отрасли, сравнивать эффективность деятельности государственных и негосударственных предприятий и организаций торговли.

Контрольные вопросы к главе 2

1. Перечислите состав финансовой отчетности предприятия торговли.

2. Какова структура бухгалтерского баланса предприятия?

3. Сформулируйте основные цели составления бухгалтерского баланса.

4. Назовите систему показателей, содержащуюся в отчете о прибылях и убытках и отчете об изменении капитала.

5. Каков состав и структура приложений к бухгалтерскому балансу предприятия?

6. Назовите состав и структуру статистической отчетности предприятия.

7. Чем отличается состав статистической отчетности для малых предприятий от состава статистической отчетности других предприятий?

ГЛАВА 3 СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ И ЕГО СТРУКТУРЫ

3.1. Капитал предприятия торговли

Капиталом предприятия являются финансовые средства, направленные на формирование его активов. Капитал в производительной форме представляет собой активы предприятия торговли.

Слово **«актив»** произошло от латинского *«aktivus»*, что означает «деятельный». В зависимости от характера и времени обращения в хозяйственном процессе активы подразделяются на внеоборотные и оборотные. Внеоборотные активы представляют собой основной капитал, а оборотные активы – оборотный капитал. Структуру активов предприятия торговли можно представить в виде схемы (рис. 3.1).

Внеоборотные активы, или **основной капитал,** по физическим признакам подразделяются на материальные (земля, здания, сооружения и др.) и нематериальные (патенты, торговые марки и др.). К внеоборотным активам относятся также долгосрочные финансовые вложения предприятия, т.е. долевое участие в создании других фирм, долгосрочные займы другим предприятиям и т.д. Их характеризует длительный срок отвлечения.

Внеоборотные активы имеют следующие характерные черты:

- практически не подвергаются действию инфляции;
- имеют меньший финансовый риск потерь в процессе функционирования предприятия торговли;
- дают стабильную прибыль при неблагоприятной торговой конъюнктуре, могут быть переданы в аренду другим предприятиям;
- способствуют предотвращению потерь товаров и других материальных оборотных активов в процессе их хранения;
- позволяют существенно расширить объем товарооборота в период подъема потребительского спроса.

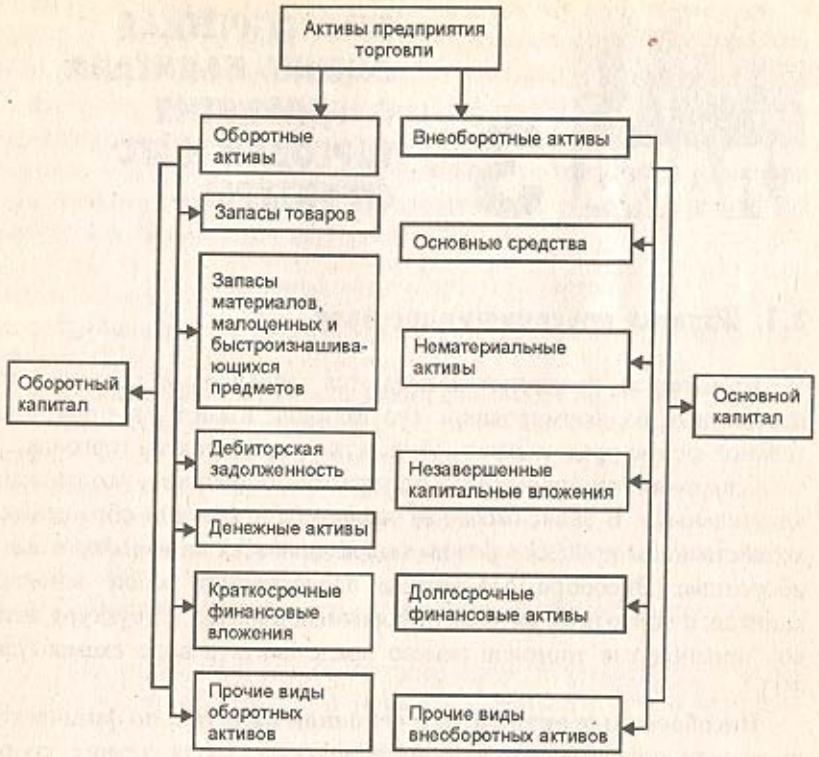

Рис. 3.1. Структура активов предприятия торговли

Несмотря на это внеоборотные активы имеют и ряд недостатков. Они подвержены моральному износу и теряют свою стоимость; тяжело поддаются финансовому управлению, так как их структура не меняется в течение длительного промежутка времени; относятся к группе неликвидных активов (за короткое время) и не могут служить средством обеспечения потока платежей при снижении уровня платежеспособности предприятия.

Оборотные активы – это совокупность имущественных ценностей предприятия торговли, направленных на текущий хозяйственный процесс, которые характеризуются следующими особенностями:

- высокой ликвидностью, так как часть их является непосредственно денежными активами;

- высокой степенью структурной трансформации, т.е. они постоянно преобразовываются из одного вида в другой (деньги, товар);
- легкостью управления с помощью увеличения скорости их оборота;
- большой приспособляемостью к изменениям конъюнктуры потребительского спроса и финансового рынка.

Однако следует отметить и то, что оборотные активы дают меньшую прибыль по сравнению с временно свободными внеоборотными активами. Кроме того, излишние товарные запасы вызывают дополнительные издержки обращения по их хранению. Они подвержены постоянным потерям в связи с естественной убылью. Значительная часть оборотных активов находится под влиянием финансового риска в связи с недобросовестностью партнеров, покупателей, персонала.

Слово **«пассив»** произошло от латинского *«passiv»* и означает «бездеятельный». Таким образом, в денежной форме финансовые ресурсы и капитал не приносят требуемых предприятию торговли доходов. В составе пассива выделяют собственный капитал и заемный капитал. *К пассиву относятся*:

- кредиторская задолженность предприятия, которая включает: счета к платежу за товары, работы и услуги; задолженность по векселям выданным; задолженность по расчетам с бюджетом, внебюджетными фондами, работниками предприятия торговли и задолженность по расчетам с прочими кредиторами;
- предварительная оплата, авансы, полученные от покупателей и заказчиков;
- кредиты и займы, в том числе: долгосрочные и краткосрочные кредиты банков; облигации и другие долгосрочные займы;
- источники собственных средств, в том числе уставный капитал (номинальная стоимость акций); добавочный капитал (эмиссионный доход); резервы и фонды предприятия; нераспределенная прибыль прошлых лет и прибыль текущего периода.

Сумму краткосрочной задолженности и краткосрочных кредитов и займов называют **текущими пассивами.** Причем выделяют устойчивые пассивы, т.е. постоянные неснижаемые суммы нормативных задолженностей предприятия, которые находятся в его распоряжении. К ним относятся задолженность по заработной плате, расчетам с внебюджетными фондами и др. Если объем устойчивых пассивов превышает норматив, то предприятие торговли может иметь неблагоприятные последствия.

Финансовые ресурсы и капитал фирмы имеют одну и ту же природу – они представляют собой денежные средства. Пребывая в денежной форме в виде остатков денежных средств в кассе предприятия торговли, либо на его расчетном счете в банке, они не приносят доходов предприятию. Поэтому в денежной форме капитал долго оставаться не может, так как он должен приносить доход. Процесс превращения капитала из денежной формы в производительную происходит путем финансирования.

Активы и пассивы каждого предприятия торговли всегда находятся в равновесии, выражаемом основным балансовым уравнением:

$$А = П,$$

где А – активы предприятия;
П – пассивы предприятия.

Данное уравнение имеет очень большое значение в финансах любого предприятия.

Активы на определенную дату можно представить в виде суммы внеоборотных активов (ВНА) и текущих активов (ТА), а пассивы – как сумму собственного капитала (СК), долгосрочных обязательств (ДО) и текущих (краткосрочных) обязательств (ТО). Тогда уравнение принимает следующий вид:

$$ВНА + ТА = СК + ДО + ТО.$$

Вычитаем из левой и правой части данного равенства объем текущих обязательств:

$$ВНА + (ТА–ТО) = СК + ДО.$$

Разность между текущими активами и текущими обязательствами (ТА–ТО) составляет рабочий капитал (РК). Иначе говоря, это собственный или обеспеченный долгосрочными займами оборотный капитал. Подставляем в равенство соответствующие обозначения:

$$ВНА + РК = СК + ДО.$$

Левая часть равенства представляет собой чистые активы (ЧА), а правая – вложенный капитал (ВК):

$$ЧА = ВК.$$

Объективное стремление любого предприятия торговли состоит в наращивании оборота или объема продаж, что в общем случае требует привлечения дополнительного капитала. В свою очередь, соединяясь с имеющимся в распоряжении предприятия капиталом, привлекаемый дополнительный капитал образует новое соотношение источников финансирования предприятия.

3.2. Структура капитала предприятия торговли

Комбинация долга и собственного капитала, которая должна быть постоянно уравновешена с активами предприятия торговли, называется **структурой капитала**. Под структурой капитала также подразумевается пропорция, в которой предприятие использует собственные и долгосрочные заемные источники средств.

В современных условиях структура капитала является тем фактором, который непосредственно влияет на финансовое состояние предприятия, т.е. на его платежеспособность и ликвидность, величину дохода, рентабельность.

Структура капитала предприятия торговли формируется под воздействием как внутренних, так и внешних факторов. В частности, к ним относятся:

- темпы роста оборота фирмы, т.е. чем выше и устойчивее темпы роста объема продаж, тем сильнее склонность предприятия к заимствованиям, поскольку при прочих равных условиях финансовые издержки на оформление банковского кредита значительно ниже, чем на эмиссию акций. При этом в условиях устойчивого роста продаж наращивание доли долгового финансирования до определенных пределов не снижает доходность предприятия торговли;
- тяжесть налогового бремени, т.е. в условиях жесткого налогообложения прибыли, когда ставки налога на прибыль высокие и льготы по данному налогу отсутствуют, проявляется склонность предприятий к долговому финансированию, так как получаемые кредиты налогом не облагаются;
- состояние рынка капитала: чем доступнее капитал на открытом рынке, тем больше возможностей у предприятий торговли сформировать оптимальную для себя структуру капитала;
- структура активов фирмы, т.е. наличие у предприятия высоколиквидных активов и активов универсального применения (например, автомобили) упрощает получение заемных средств, сохраняя при этом невысокий уровень риска неликвидности;
- потребность в финансировании новых проектов, модернизации предприятия торговли. На практике такое финансирование осу-

ществляется с привлечением венчурного (рискового) капитала. Владельцы венчурного капитала делят высокий риск с предприятием, поэтому они имеют право принимать участие в распределении собственности предприятия торговли;

- уровень и динамика доходности предприятия торговли: чем выше и устойчивей уровень доходности предприятия, тем легче привлечь инвесторов, так как гарантии предприятия по обеспечению требуемой нормы доходности для инвесторов достаточно высокие;
- приемлемый уровень риска;
- угроза поглощения предприятия. В условиях рыночной экономики такая ситуация вполне возможна. При этом в качестве защиты от поглощения предприятие наращивает долю долга в структуре капитала, поскольку эта операция увеличивает затраты на ее поглощение.

Капитал любого предприятия торговли может быть представлен двумя составляющими: собственными (внутренними) и привлеченными (внешними) средствами.

Собственные (внутренние) финансовые средства в реальной форме, т.е. в финансовой отчетности, представлены в виде чистой прибыли и амортизационного фонда. В превращенной форме внутренние ресурсы включают обязательства перед служащими предприятия, налоговыми органами, внебюджетными фондами и другими фирмами.

Чистая прибыль является частью доходов предприятия торговли, которая образуется после вычета из общей суммы доходов обязательных платежей, т.е. налогов, сборов, штрафов, пени, неустоек, части процентов и других обязательных выплат. Чистая прибыль находится в распоряжении фирмы и распределяется самим предприятием в зависимости от экономической необходимости.

Амортизация является денежным выражением стоимости износа основных и других необоротных фондов предприятия, никогда не принимает форму дохода и включается в состав внутренних финансовых ресурсов фирмы вследствие следующих факторов:

- амортизация не изымается у предприятия на протяжении его функционирования;
- накопленные амортизационные отчисления за срок работы оборудования и других объектов до их выбытия являются временно свободными денежными средствами.

Собственные привлеченные финансовые ресурсы являются основной частью всех финансовых ресурсов предприятия торговли, которая образуется на момент создания и находится в его распоряжении в процессе функционирования предприятия. Данную часть финансовых ресурсов называют **уставным фондом,** или **уставным капиталом** предприятия. В зависимости от организационно-правовой формы предприятия торговли уставный капитал формируется за счет выпуска и последующей продажи акций (обыкновенных, привилегированных), вложений в уставный капитал паев, долей и т.д. За время функционирования предприятия уставный капитал может дробиться, уменьшаться и увеличиваться, в том числе и за счет части его внутренних финансовых ресурсов.

В составе собственного капитала могут быть выделены две основные составляющие:

- *инвестированный капитал*, т.е. капитал, вложенный собственниками в предприятие;
- *накопленный капитал*, т.е. капитал, созданный на предприятии сверх того, что было первоначально авансировано собственниками.

Собственный капитал принадлежит каждому хозяйствующему субъекту на правах собственности и используется для формирования определенной части его активов. Эта часть активов, сформированная за счет инвестированного в них собственного капитала, носит название **«чистые активы»** предприятия.

Таким образом, собственный капитал предприятия торговли может быть представлен следующими формами:

- *уставный фонд*, который характеризует первоначальную сумму собственного капитала и направляется на создание предприятия торговли и начало его хозяйственной деятельности;
- *резервный фонд*, который является зарезервированной частью собственного капитала предприятия, предназначенной для внутреннего страхования его хозяйственной деятельности и формируется за счет прибыли;
- *целевые финансовые фонды*, к которым относятся различные специальные фонды, а именно: амортизационный фонд, фонд стимулирования труда, фонд производственного развития, фонд предстоящей уценки товаров и др.;
- *нераспределенная прибыль*, т.е. разница между суммой полученной прибыли и распределенной ее частью, включая использованную;

• *прочие формы собственного капитала*, например, расчеты за имущество (при сдаче его в аренду), расчеты с участниками (по выплате им доходов в форме процентов или дивидендов) и др.

К положительным сторонам использования собственного капитала относят простоту привлечения, высокую отдачу по критерию нормы прибыли на вложенный капитал, снижение риска финансовой устойчивости и банкротства предприятия. Однако также ему присущи и недостатки, в том числе ограниченный объем привлечения; неиспользуемая возможность прироста эффективности собственного капитала за счет эксплуатации заемного капитала.

Предприятие торговли, использующее только собственный капитал, ограничивает темпы своего развития и возможности прироста прибыли на вложенный капитал, так как не использует заемный капитал. Однако за счет такого пути ведения хозяйственной деятельности предприятие приобретает наивысшую финансовую устойчивость.

Внешние или привлеченные финансовые ресурсы делятся на собственные (других предприятий) и заемные. Такое деление обусловлено формой капитала, в которой он вкладывается внешними участниками в данное предприятие. Таким образом, внешний капитал может быть как предпринимательским, так и заемным капиталом.

Предпринимательский капитал представляет собой капитал, вложенный или инвестированный в различные предприятия с целью получения прибыли и прав на управление данными предприятиями.

Ссудным или заемным капиталом является денежный капитал, предоставленный в долг на условиях возвратности и платности. Ссудный капитал не вкладывается в предприятие как предпринимательский капитал, а передается ему во временное пользование с целью получения процента. Этим видом бизнеса занимаются банки, кредитные союзы, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные фонды, селенговые компании и т.д.

В условиях современных рыночных отношений товаром может выступать как конечный продукт производственного предприятия, так и ценные бумаги, деньги и другие ценности. Если товар представлен ценными бумагами, то речь идет об обороте фиктивного капитала. Ссудный капитал также является фиктивным капиталом.

Заемный капитал – это финансовые средства, привлекаемые предприятием торговли для формирования определенной части активов с обязательством вернуть их заимодателю в обусловленные

сроки. Итак, заемный капитал приобретает форму финансовых обязательств предприятия. Такие обязательства предполагают выплату процентов за пользование чужими финансовыми ресурсами, которые зависят от нормы ссудного процента на финансовом рынке, продолжительности использования этих ресурсов и ряда других условий.

На предприятиях торговли инвестированный заемный капитал функционирует в следующих формах:

• долгосрочные финансовые обязательства, т.е. все формы привлеченного заемного капитала со сроком его использования более одного года. К ним относятся: долгосрочные кредиты банков и долгосрочные заемные средства, включающие задолженность по налоговому кредиту, задолженность по финансовой помощи, предоставленной на возвратной основе и т.п.;

• краткосрочные финансовые обязательства, к которым относятся все формы привлеченного заемного капитала со сроком его использования до одного года, т.е. краткосрочные кредиты банков и краткосрочные заемные средства, различные формы кредиторской задолженности, а именно: по товарам, работам и услугам; выданным векселям; полученным авансам; расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами; оплате труда; с дочерними предприятиями; с другими кредиторами и др.

Заемный капитал имеет следующие отличительные положительные особенности:

• с его помощью увеличивается финансовый потенциал предприятия при необходимости существенного возрастания объема хозяйственной деятельности;

• предприятие обладает достаточно широкими возможностями привлечения капитала, особенно при наличии гарантии или залога;

• заемный капитал увеличивает прирост эффективности собственного капитала за счет обеспечения расширения хозяйственной деятельности.

Однако *использование заемного капитала имеет и некоторые недостатки*, например:

• сложность его привлечения (решение о предоставлении заемного капитала зависит от кредиторов; для получения крупных займов необходимо предоставить соответствующие гарантии сторонних страховых компаний, других предприятий и организаций или залог, гарантии предоставляются на платной основе);

• снижение уровня эффективности активов, так как прибыль предприятия уменьшается на сумму выплачиваемых процентов за кредит;

• снижение уровня финансовой устойчивости предприятия.

Все финансовые ресурсы в зависимости от времени, в течение которого они находятся в распоряжении предприятия, делятся на краткосрочные (до одного года) и долгосрочные (свыше одного года).

Таким образом, предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий потенциал развития и возможности прироста эффективности собственного капитала, но снижает свою финансовую устойчивость.

Показатель финансовой структуры капитала определяет многие стороны хозяйственной деятельности предприятия и существенным образом влияет на ее результаты. В частности, он оказывает влияние на уровень эффективности активов и собственного капитала, уровень издержек обращения, уровень финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, уровень хозяйственных рисков и т.д. Ввиду этого на любом предприятии вопросу формирования оптимальной структуры капитала уделяется очень серьезное внимание.

3.3. Стоимость капитала и статистическая методика ее исчисления

Все многообразие структурообразующих факторов капитала обнаруживает одну общую их направленность, а именно прямое воздействие на стоимость привлекаемого предприятием капитала. В условиях открытого рынка капитал является товаром, который представляет собой инвестиционный товар. Как всякий товар капитал имеет стоимость и потребительную стоимость.

Стоимость капитала определяется затратами на его привлечение. Затраты на привлечение капитала – это сумма регулярных платежей, которые должно выплатить предприятие владельцу капитала из расчета суммы привлеченного капитала. Процесс привлечения капитала является финансовой сделкой с определенными временными рамками, в границах которых осуществляются регулярные выплаты. К определяющим факторам, на которых основывается оценка капитала, следует отнести: во-первых, структуру капитала; во-вторых, временную стоимость денег; в-третьих, уровень риска; в-четвертых, состояние рынка капитала. При этом основную роль играет состояние рынка капитала, который в конечном счете устанавливает среднюю цену на капитал.

Предприятие торговли приобретает инвестиционный товар с наименьшими издержками и необходимого качества, что выражается через потребительную стоимость капитала.

Рынок капитала реагирует на все изменения, влияющие на финансовый и производственный риски каждого предприятия, размеры выплачиваемых предприятием дивидендов, динамику курсовой стоимости ее ценных бумаг и т.д. Современный рынок капитала достаточно многообразен, однако, для любого предприятия существуют лишь *два направления привлечения капитала с открытого рынка:*

- долговое, т.е. кредиты, займы, облигации и т.д.;
- долевое участие в собственности фирмы, т.е. акции, паи и др.

Стоимость капитала, привлекаемого предприятием торговли на открытом рынке, может выражаться формулой:

$$С_к = С_д \cdot У_д + С_с \cdot У_с,$$

где $С_к$ – стоимость капитала;
$С_д$, $С_с$ – стоимость долга и собственного капитала соответственно;
$У_д$, $У_с$ – удельный вес долга и удельный вес собственного капитала в структуре капитала предприятия соответственно.

В данной формуле в правой части отражен капитал, который предприятие торговли привлекает на рынок. Левая часть формулы показывает капитал, образуемый за счет внутренних источников предприятия. Причем правая часть капитала для предприятия выступает как товар, а левая часть – фактор производства, который тоже обладает стоимостью. Например, нераспределенная прибыль может быть востребована акционерами в виде дивидендов, т.е. это потенциальные дивиденды или ожидаемые потери предприятия. Стоимость таких потерь выражается доходом, который мог бы получить акционер от вложения суммы потенциальных дивидендов в другое место, т.е. от альтернативной инвестиции. Из этого следует, что на величину нераспределенной прибыли предприятие должно обеспечить получение дохода не ниже требуемого акционерами уровня дивидендов. Стоимость нераспределенной прибыли выражается тем же уровнем доходности, что и обыкновенные акции данного предприятия, находящиеся в данный момент в обращении.

Совокупная стоимость обращающихся обыкновенных акций и нераспределенной прибыли образует **внутреннюю стоимость капитала предприятия.**

Общая стоимость капитала предприятия или средневзвешенные затраты на капитал, включая внутреннюю стоимость и стоимость

капитала, приобретенного на открытом рынке, выражается следующей формулой:

$$С_О = С_Д \cdot У_Д + С_В \cdot У_В + С_С \cdot У_С,$$

где $С_О$ – общая стоимость капитала предприятия;
$С_В$ – стоимость внутреннего капитала;
$У_В$ – удельный вес внутреннего капитала в структуре капитала предприятия.

Следует иметь в виду, что собственный капитал, приобретенный на открытом рынке ($С_С$), обходится предприятию, как правило, дороже, чем внутренний капитал ($С_В$). Привлечение $С_С$ связано с определенными издержками в виде затрат на размещение эмиссии.

На текущий момент времени стоимость капитала любого предприятия торговли может быть определена по данным финансовой отчетности. Таким образом, получаем текущую стоимость капитала предприятия, исчисляемую по сложившейся структуре капитала.

Когда предприятие торговли привлекает дополнительный капитал, то формируется новая структура капитала и на ее основе рассчитывается целевая стоимость капитала, т.е. ценовой ориентир при покупке дополнительного капитала на открытом рынке. При этом рассчитывается предельная стоимость капитала.

Предельная стоимость капитала представляет собой максимальную стоимость дополнительно привлекаемого капитала, за пределами которой предприятие не может обеспечить требуемую норму доходности.

Методология расчета стоимости капитала предприятия сводится к обоснованию каждой составляющей в формуле средневзвешенных затрат на капитал. Первым компонентом формулы служит стоимость долга. Исходя из балансового уравнения известно, что долг имеет две основные формы, а именно, облигации и ссуды, в том числе банковские кредиты. При всем многообразии эти формы имеют общую экономическую природу, и, следовательно, правила исчисления их стоимости одинаковы.

Таким образом, в общем случае стоимость долга равна его номинальной стоимости за вычетом экономии на налоге на прибыль:

$$С_Д = (1 - Н_С) \cdot С_П,$$

где $Н_С$ – налоговая ставка;
$С_П$ – ставка процента (купонного дохода).

Величина процентной ставки рассчитывается по методике оценки доходности долговых ценных бумаг, что будет рассмотрено ниже.

На практике истинная цена долга может значительно превышать рассчитанный уровень процентной ставки. Поэтому *окончательная стоимость долга определяется на основании следующих факторов*:

- размера компенсационного остатка;
- порядка взимания учетного процента;
- возможных задержек кредитования счетов предприятия банками;
- наличия комиссии за обязательство банка поддерживать кредитную линию предприятию на льготных условиях;
- размера возможных финансовых потерь предприятием в "дни флоута", т.е. в период между моментом получения банком платежа в погашение задолженности за ссуду и моментом открытия новой кредитной линии.

В современных условиях имеются и другие факторы, увеличивающие стоимость долга, поэтому важное значение приобретает исследование для каждого конкретного предприятия торговли причины и устойчивость их проявления. Особое место при оценке стоимости долга занимает краткосрочная кредиторская задолженность предприятия торговли, которая увеличивает стоимость долга. Вследствие этого в формулу стоимости всего капитала предприятия необходимо добавить компонент ($С_{ПД} \cdot У_{ПД}$), в котором $С_{ПД}$ – стоимость просроченного долга; $У_{ПД}$ – удельный вес просроченного долга в общей структуре капитала предприятия.

Следует заметить, что стоимость каждого рубля просроченного долга значительно дороже каждого рубля обычного долга, так как оплата просроченного долга осуществляется из чистой прибыли. Поэтому реальная стоимость нераспределенной прибыли возрастает пропорционально росту просроченного долга, поскольку на нераспределенную прибыль начинается ажиотажный спрос.

Оценка стоимости собственного капитала предприятия сопряжена с большими трудностями. Стоимость внутреннего капитала представляет собой стоимость обслуживания его составных частей: акций или оплаченных паев и нераспределенной прибыли.

В общем случае исчисление стоимости различных составляющих собственного капитала осуществляется по ранее приведенной методологии оценки стоимости актива. Однако затраты на капитал являются очень динамичной категорией, поэтому при их исчислении необходимо учитывать детерминированную связь между структурой и стоимостью капитала.

3.4. Оптимизация структуры капитала

Укрепление финансов предприятий торговли осуществляется путем оптимизации используемых ими денежных средств и ликвидации их дефицита. При формировании рациональной структуры капитала требуется найти такое соотношение заемных и собственных средств, при котором ценность предприятия будет наивысшей.

Оптимизация финансовой структуры капитала осуществляется путем прохождения нескольких этапов:

- анализа капитала предприятия;
- определения общей потребности в капитале;
- оптимизации структуры капитала по критерию политики финансирования активов;
- оптимизации структуры капитала по критерию его стоимости;
- оптимизации структуры капитала по критерию эффективности его использования.

Анализ капитала предприятия торговли проводится с целью выявления тенденций динамики объема и состава капитала и их влияния на финансовую устойчивость предприятия и эффективность использования капитала.

Для выявления тенденций развития изменений в структуре капитала рассматривается динамика общего объема и основных составных частей капитала в сопоставлении с динамикой объема реализации товаров. Кроме того, определяются соотношение собственного и заемного капитала и его тенденции. Наряду с этим изучается соотношение долгосрочных и краткосрочных финансовых обязательств в составе заемного капитала, в том числе определяется размер просроченных финансовых обязательств и выясняются причины этой просрочки.

Влияние изменения структуры капитала на финансовую устойчивость предприятия торговли определяется путем расчета ряда статистических показателей.

Коэффициент автономии показывает, в какой степени используемые предприятием торговли активы сформированы за счет собственного капитала. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$К_А = \frac{С_С}{\Sigma И},$$

где $К_А$ – коэффициент автономии;
$С_С$ – стоимость собственного капитала;
$\Sigma И$ – сумма активов или источников используемого капитала.

Коэффициент финансирования раскрывает, какая сумма заемных средств привлечена предприятием в расчете на единицу собственного капитала. Показатель рассчитывается по формуле:

$$К_Ф = \frac{З_К}{С_С},$$

где $К_Ф$ – коэффициент финансирования;
$З_К$ – сумма используемого заемного капитала;
$С_С$ – сумма собственного капитала.

При оценке эффективности использования капитала рассчитываются следующие показатели: период оборота капитала; уровень рентабельности капитала; капиталоемкость товарооборота.

Период оборота капитала показывает число дней, в течение которых осуществляется один оборот капитала. Чем меньше период оборота капитала, тем выше эффективность его использования. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$ПО_К = \frac{\overline{К}}{Q_О},$$

где $ПО_К$ – период оборота капитала (дней);
$\overline{К}$ – средняя сумма капитала за период;
$Q_О$ – однодневный объем товарооборота за период.

Уровень рентабельности всего используемого капитала характеризует эффективность использования всего капитала предприятия торговли и рассчитывается по формуле:

$$УР_К = \frac{П \cdot 100}{\overline{К}},$$

где $УР_К$ – уровень рентабельности всего используемого капитала, %;
П – объем прибыли за рассматриваемый период;
$\overline{К}$ – средний объем капитала предприятия торговли за период.

Уровень рентабельности собственного капитала рассчитывается по формуле:

$$УР_С = \frac{П \cdot 100}{\overline{С_С}},$$

где $УР_С$ – уровень рентабельности собственного капитала;
$\overline{С_С}$ – средний объем собственного капитала предприятия торговли за период.

Капиталоотдача характеризует объем товарооборота, приходящийся на единицу капитала, и определяется по формуле:

$$K_o = \frac{Q}{\overline{K}},$$

где K_o – капиталоотдача;

Q – объем товарооборота за рассматриваемый период;

$\overline{K}$ – средний объем капитала в рассматриваемом периоде.

Капиталоемкость товарооборота показывает, какой средний размер капитала требуется для реализации единицы товарооборота и рассчитывается по формуле:

$$K_e = \frac{\overline{K}}{Q},$$

где K_e – капиталоемкость товарооборота.

Показатели капиталоотдачи и капиталоемкости также рассчитываются по собственному капиталу.

Общая потребность в капитале предприятия определяется исходя из определения плановой суммы его оборотных и внеоборотных активов. Расчет такой потребности будет рассмотрен в главах 4 и 5. Сумма данных активов будет представлять общую потребность предприятия торговли в капитале в последующем периоде.

Оптимизация структуры капитала по критерию политики финансирования активов предполагает дифференцированный выбор источников финансирования различных составных частей активов предприятия. Для этого активы предприятия подразделяются на три группы:

- внеоборотные активы;
- постоянная часть оборотных активов;
- переменная часть оборотных активов.

К *постоянной части оборотных активов* относится неизменная часть их размера, которая не зависит от сезонных и других колебаний товарооборота и не связана с формированием товарных запасов сезонного хранения, досрочного завоза и целевого назначения. Таким образом, это неснижаемый минимум оборотных активов, необходимый для осуществления текущей хозяйственной деятельности предприятием торговли.

Переменная часть оборотных активов представляет собой ту часть, которая изменяется и связана с сезонным возрастанием объема реализации товаров, необходимостью формирования в отдельные периоды деятельности предприятия торговли дополнительных товарных запасов сезонного хранения, досрочного завоза и целевого назначения. При этом выделяют максимальную и среднюю потребность в таких оборотных активах.

На практике существует три подхода к финансированию различных групп активов предприятия торговли:

- консервативный;
- умеренный;
- агрессивный.

Консервативный подход заключается в том, что за счет собственного и долгосрочного заемного капитала должны финансироваться внеоборотные активы, постоянная часть оборотных активов и половина переменной части оборотных активов. Вторая половина переменной части оборотных активов должна финансироваться за счет краткосрочного заемного капитала. Подобная модель финансирования активов обеспечивает высокий уровень финансовой устойчивости предприятия в процессе его функционирования.

Умеренный подход предполагает следующую систему: за счет собственного и долгосрочного заемного капитала должны финансироваться внеоборотные активы и постоянная часть оборотных активов, в то время как за счет краткосрочного заемного капитала финансируется весь объем переменной части оборотных активов. Данная модель финансирования активов обеспечивает достаточный уровень финансовой устойчивости предприятия.

Третий, **агрессивный подход** к финансированию активов заключается в том, что за счет собственного и долгосрочного заемного капитала финансируются только внеоборотные активы, а все оборотные активы финансируются за счет краткосрочного заемного капитала, т.е. текущие активы покрываются текущими обязательствами. При таком подходе возникают серьезные проблемы в обеспечении платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Однако этот метод позволяет осуществлять торговую деятельность с минимальной потребностью в собственном капитале.

Оптимизация структуры капитала по критерию его стоимости представляет собой процесс минимизации средневзвешенной стоимости капитала предприятия торговли. Оценка стоимости капитала была приведена выше.

Оптимизация структуры капитала по критерию эффективности его использования осуществляется на основе показателя уровня рентабельности собственного капитала.

Теория финансов предлагает ряд инструментов для управления структурой капитала, к которым относятся финансовый и операционный рычаги.

Финансовый рычаг представляет собой инструмент регулирования пропорций собственного и заемного капитала с целью максимизации рентабельности собственных средств. Эффект финансового рычага достигается в случае, если экономическая рентабельность активов фирмы выше средней ставки процента по заемным средствам. Разницу между экономической рентабельностью активов и средней ставкой процента, скорректированной на величину налоговых отчислений, называют **дифференциалом финансового рычага**, который исчисляется по формуле:

$$D = (1 - Н_С) \cdot (Э_Р - С_{СД}),$$

где D – дифференциал финансового рычага;
$Н_С$ – налоговая ставка на полученный доход;
$Э_Р$ – экономическая рентабельность активов предприятия торговли;
$С_{СД}$ – средняя ставка процента по заемным средствам.

Дифференциал является основанием роста эффекта финансового рычага.

Характеристикой финансового рычага служит и **плечо финансового рычага,** величина которого определяется соотношением заемных и собственных средств предприятия, или структурой ее капитала по формуле:

$$n = \frac{З_С}{С_С},$$

где n – плечо финансового рычага;
$З_С$ – величина заемных средств;
$С_С$ – величина собственных средств.

На основе этих двух характеристик определяется уровень эффекта финансового рычага по формуле:

$$Э_{ФР} = D \cdot n,$$

где $Э_{ФР}$ – эффект финансового рычага.

Таким образом, общий эффект финансового рычага с учетом налоговых отчислений вычисляется по следующей формуле:

$$Э_{ФР} = (1 - Н_С) \cdot (Э_Р - С_{СД}) \cdot \left(\frac{З_С}{С_С}\right).$$

При условии, если предприятие торговли использует только собственные средства, то их рентабельность определяется по формуле:

$$Р_{СС} = Э_Р \cdot (1 - Н_С),$$

где $Р_{СС}$ – рентабельность собственных средств.

Если предприятие торговли использует собственные и заемные средства, то рентабельность собственных средств определяется следующим образом:

$$Р_{СС} = (1 - Н_С) \cdot Э_Р + (-) Э_{ФР}.$$

Из данного выражения следует, что уровень эффекта финансового рычага определяется знаком дифференциала финансового рычага. Дифференциал имеет положительный знак при условии, если $С_{СД} < Э_Р$. Однако в некоторых случаях он может меняться на противоположный знак. В частности, при попытках усиления воздействия финансового рычага путем увеличения его плеча. Следует отметить, что чем больше плечо, выше финансовый риск, тем выше средняя ставка процента по заемным средствам ($С_{СД}$). При условии, если $С_{СД} > Э_Р$, то дифференциал принимает отрицательный знак. Таким образом, смена знака дифференциала происходит в точке, когда $D = 0$ (точка перелома).

Из вышесказанного следует, что эффект финансового рычага является измерителем уровня финансового риска. Эффект финансового рычага можно представить в виде рис. 3.2.

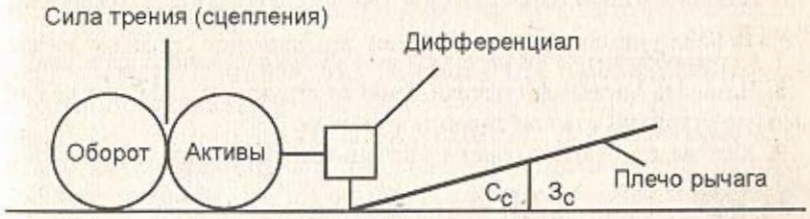

Рис. 3.2. Схема эффекта финансового рычага

Эффект финансового рычага действует при условии, если соотношение оборот/активы демонстрирует рост, прямо пропорциональный силе воздействия плеча рычага. Такой эффект действует до тех пор, пока сила давления рычага не преодолеет силу сцепления, т.е. полезного трения между активами и оборотом предприятия торговли. За данным пределом вступает в действие дифференциал, который усилия рычага нейтрализует холостыми оборотами активов. Уменьшение значения отношения оборотов к активам означает, что сила воздействия рычага преодолела силу трения между оборотами и активами, и между ними началось скольжение. Это говорит о том, что в наращивании доли заемных средств в структуре капитала наступает момент, когда дальнейшее привлечение заемного капитала уже не может быть трансформировано активами предприятия в оборот с прежним коэффициентом полезного действия.

Таким образом, использование финансового рычага является одним из инструментов управления структурой капитала. Однако пользоваться этим инструментом следует крайне осторожно.

Операционный рычаг показывает зависимость между уровнем издержек, прибылью и объемом товарооборота. Подробнее данный вопрос рассматривается в гл.6.

Контрольные вопросы к главе 3

1. Как классифицируется привлеченный капитал по признаку форм вложения?

2. Какие существуют виды финансирования хозяйственной деятельности предприятия?

3. Какова структура активов предприятия торговли?

4. В чем состоит экономическая сущность пассивов предприятия торговли?

5. Перечислите факторы, влияющие на структуру капитала предприятия торговли.

6. Назовите отличительные черты заемного и собственного капитала предприятия.

7. Каким образом исчисляется стоимость привлекаемого капитала?

8. Назовите показатели оценки влияния структуры капитала на финансовую устойчивость предприятия торговли.

9. Каковы показатели оценки эффективности использования капитала?

10. В чем состоит эффект финансового рычага?

ГЛАВА 4 ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

4.1. Учет основного капитала предприятия торговли

Под **основным капиталом** часто подразумевают основные фонды. Однако категорией «основные фонды» оперируют преимущественно в экономике. В сфере финансов следует выделять понятие «основные средства», к которым относятся денежные средства, вложенные в основные фонды.

Понятия «основные фонды» и «основные средства» связаны между собой, но имеются и существенные различия. Они основаны на том, что стоимость основных фондов в процессе оборота раздваивается. На протяжении ряда кругооборотов основные фонды продолжают функционировать, сохраняя свою натуральную форму. Что касается основных средств, то они авансируются на весь срок функционирования основных фондов и их стоимость возвращается по частям в виде амортизационных отчислений после реализации каждой партии товара.

Основные средства входят в состав уставного капитала, который формируется при организации предприятий торговли. В дальнейшем они увеличиваются в процессе строительства, расширения торговых площадей, технического оснащения и реконструкции.

В учете и анализе основного капитала используются натуральные и стоимостные статистические показатели. С помощью натуральных показателей оценивается количественное состояние материально-технической базы и планируется ее развитие, например, число и площадь предприятий торговли, складов, хранилищ, их емкость, количество единиц оборудования. Стоимостные показатели необходимы для анализа, учета, контроля, финансирования и кредитования воспроизводства основного капитала. С их помощью в денежном выражении оцениваются основные фонды (основные средства), определяются их динамика и структура, эффективность денежных вложений в ремонт, развитие, перевооружение и реконструкцию.

Существует три варианта оценки стоимости основного капитала в зависимости от времени его приобретения и состояния: первоначальная стоимость, восстановительная стоимость и остаточная стоимость. Однако в момент ликвидации объекта возникает ликвидационная стоимость.

Первоначальная стоимость основного капитала отражает фактическую сумму затрат на строительство, изготовление, приобретение, перевозку и монтаж основных фондов в момент их приобретения и ввода в эксплуатацию.

Здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструменты и производственно-хозяйственный инвентарь в процессе своего функционирования подвергаются износу, постепенно переносят свою стоимость на продукт и изменяют первоначальную стоимость. Поэтому выделяют разновидность первоначальной стоимости – первоначальная стоимость за вычетом износа.

Первоначальная стоимость за вычетом износа основного капитала соответствует первоначальной стоимости основных фондов на данный момент времени за вычетом суммы износа, образовавшейся к этому моменту. Сумма износа приравнивается к сумме начисленной за время существования объекта амортизации.

Основные средства вводятся в эксплуатацию в разное время и числятся в текущем бухгалтерском учете в разных ценах. Однако требуются их единообразная оценка и сопоставимость. С этой целью осуществляется периодическая переоценка основных средств и тогда они оцениваются по восстановительной стоимости.

Восстановительная стоимость основных средств характеризует затраты на приобретение основных фондов в современных условиях и в действующих ценах.

Переоценка основных средств в России производится по решению самого предприятия торговли.

В условиях стабильных цен переоценку основного капитала можно проводить один раз в десять лет. В современных условиях при постоянной скачкообразной инфляции переоценку основного капитала следует производить значительно чаще. Так, в России была проведена переоценка основных фондов на 1 июля 1992 г., 1 января 1994 г., 1 января 1995 г., 1 января 1996 г. Эти переоценки осуществлялись по коэффициентам, установленным в зависимости от времени приобретения основных средств и по отдельным группам объектов.

Начиная с 1997 года в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/97), утвержденным

Минфином РФ от 3 сентября 1997 г. № 65н, предприятия не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) осуществляют переоценку объектов основных средств по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам. В связи с этим Госкомстатом России разработаны и утверждены индексы изменения стоимости основных фондов для проведения их переоценки в восстановительную стоимость на 1 января 1999 г. с помощью индексного метода.

Основной капитал, учитываемый в ценах на 1 января 1997 г., 1 января 1996 г. и 1 января 1995 г., может быть пересчитан в цены на 1 января 1999 г. путем использования индексов, разработанных Госкомстатом РФ на 1 января 1999 г., и соответствующих индексов предшествующих переоценок.

По машинам, оборудованию и транспортным средствам степень износа, по данным бухгалтерского учета на 1 января 1999 г., составила: от 75 до 85%, более 85 до 95%, свыше 95%. При использовании индексного метода переоценки могут применяться дополнительные понижающие коэффициенты, соответственно 0,95; 0,9 и 0,85 к исходной величине индекса.

По зданиям, сооружениям, другим видам основных фондов с износом от 60 до 70%; более 70 до 80%; свыше 80% могут применяться дополнительные понижающие коэффициенты, равные соответственно 0,95; 0,9 и 0,85.

По электронно-вычислительной технике, износ которой составил от 35 до 50%, более 50 до 75%, более 75%, могут применяться дополнительные понижающие коэффициенты, равные соответственно 0,85; 0,7 и 0,5.

Восстановительная стоимость совпадает с первоначальной в период ввода объекта в действие.

Восстановительная стоимость основного капитала за вычетом износа отражает фактическую степень износа объекта в новых условиях.

В результате переоценки основные средства оцениваются по полной и остаточной стоимости на дату ее проведения с учетом физического и морального износа. Таким образом, восстановительная стоимость с учетом износа на момент переоценки основных средств равна их первоначальной стоимости.

Так как предприятия постоянно приобретают различного рода объекты по первоначальной стоимости соответствующего периода, в

бухгалтерском балансе основные средства фактически отражаются по смешанной (балансовой) стоимости.

Остаточная стоимость отражает стоимость основного капитала в действующих на данный момент ценах с учетом износа. Остаточная стоимость определяется как разница между первоначальной или восстановительной стоимостью, если была произведена переоценка, и величиной износа.

В процессе функционирования основной капитал (объекты основных средств) постоянно изнашивается как в физическом, так и в моральном отношении.

Физический износ предусматривает утрату потребительской стоимости, т.е. в результате износа средства труда становятся непригодными для использования. Данный износ основного капитала обусловлен такими факторами, как продолжительность и интенсивность использования оборудования, технология функционирования, условия эксплуатации и т.д.

Моральный износ – это обесценение основного капитала ввиду появления на рынке новых более совершенных видов торгового оборудования, обладающего лучшими технико-экономическими характеристиками. При этом выделяют два вида морального износа:

- когда основной капитал обесценивается, так как подобное оборудование производится с меньшими затратами и продается дешевле;
- если в результате внедрения новых технологий появляется более совершенное оборудование с новыми современными свойствами.

С развитием рынка товаров и услуг морально изношенное оборудование должно постоянно обновляться. В этих условиях одним из направлений совершенствования материально-технической базы торговли является развитие современных предприятий торговли: супермаркетов, универсамов, крупных универмагов, специализированных магазинов. В то же время необходимо уделять внимание модернизации предприятий на базе их реконструкции и технического перевооружения, внедрения прогрессивной технологии товародвижения.

Модернизация предприятий торговли требует финансовых ресурсов. Средства на простое воспроизводство основного капитала накапливаются за счет амортизационных отчислений.

4.2. Амортизация основных средств

Амортизационный фонд образуется из амортизационных отчислений, начисленных за определенный период.

Амортизационные отчисления являются экономической категорией, отражающей в денежном выражении стоимость износа объектов основных средств. С одной стороны, они образуют элемент затрат предприятий и включаются в издержки обращения, а с другой – при реализации продукции часть выручки, равная амортизационным отчислениям, накапливается в амортизационном фонде.

Амортизационный фонд является источником финансовых ресурсов для капитального ремонта, замены выбывших объектов основных средств и частично для расширения производства. Таким образом, амортизационные отчисления проявляются как особый вид доходов, источник целевого финансирования воспроизводства основных средств и как фонд накопления.

Годовая норма амортизации (N) определяется по формуле:

$$N = \frac{Ф + Р_Л - Ф_Л}{Т},$$

где Ф – первоначальная стоимость основных средств;
$Р_Л$ – ликвидационные расходы на демонтаж оборудования;
$Ф_Л$ – выручка, полученная от ликвидации объекта;
Т – срок службы объекта, год.

Нормы амортизации устанавливаются в законодательном порядке только на реновацию, в расчете на год и дифференцированы по видам основных средств. С целью определения суммы ежемесячных амортизационных отчислений необходимо годовую сумму амортизации разделить на 12 месяцев. Затраты на все виды ремонтов относятся на текущие издержки.

В настоящее время в мировой финансовой практике используются следующие **методы расчета амортизации:**

- метод расчета пропорционально фактической выработке (производительности) оборудования;
- метод равномерного линейного списания, или линейный способ;
- методы ускоренной амортизации.

Наиболее простым и надежным способом расчета стоимости физического износа оборудования является *расчет на базе фактической выработки* этого оборудования. При этом используется формула:

$$A_i = \frac{Ф \cdot П_i}{П},$$

где A_i – начисленная амортизация за i-й год;
Ф – первоначальная стоимость оборудования;
$П_i$ – выработка данного оборудования в i-м году;
П – нормативная выработка оборудования за весь срок его службы.

Данный метод используется очень редко, так как довольно сложно вести сплошной учет фактической выработки по всему парку оборудования.

Метод равномерного линейного списания предусматривает погашение стоимости объекта равными ежегодными частями в течение всего срока эксплуатации. В общем случае расчет осуществляется по формуле:

$$A_i = \frac{Ф}{Т},$$

где Т – число лет эксплуатации данного внеоборотного актива.

Пример. Если срок эксплуатации объекта равен 10 годам, то ежегодно погашается 0,1% балансовой стоимости объекта. Таким образом, линейная норма амортизации равна 10%.

В России разработаны и периодически уточняются единые общегосударственные нормы амортизации в разрезе отдельных типов и видов основных средств. На основе единых норм амортизации расчет осуществляется по формулам:

а) по подвижному составу (автомобили и др.) :

$$A_i = \frac{Ф \cdot N \cdot П_i}{100} \cdot 1000,$$

где N – норма амортизации на одну тысячу пробега, %;
$П_i$ – пробег за i-й год, км;

б) по всем остальным видам основных средств:

$$A_i = \frac{Ф \cdot N}{100},$$

где N – годовая норма амортизации, %.

Данный метод достаточно прост в применении, однако не учитывает такие факторы, как повышение затрат на ремонт к концу срока эксплуатации объекта, моральный износ, особенности эксплуатации одного и того же объекта в специфических условиях конкретного предприятия.

В России и мировой финансовой практике также используются методы ускоренной амортизации: суммы лет; уменьшаемого остатка; пропорционально объему продукции (работ).

Расчет амортизации *методом суммы чисел лет срока полезного использования* производится по формуле:

$$A_i = \frac{(Т - i + 1) \cdot Ф}{S},$$

где i – число лет, за которые начислялась амортизация;
S – сумма лет полезного использования объекта, определяется как $S = 1 + 2 + ... + Т$, или если Т – большая величина, то:

$$S = \frac{Т \cdot (Т + 1)}{2},$$

где $(Т - i + 1)$ – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта.

Расчет амортизации *методом уменьшаемого остатка* осуществляется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации по формуле:

$$A_i = 2 \cdot N \cdot (Ф - A_m),$$

где A_m – сумма накопленной амортизации на начало i-го года.

Норма амортизации исчисляется исходя из срока полезного использования данного объекта и коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законодательство РФ:

$$N = К \cdot S,$$

где К – коэффициент ускорения.

Метод амортизации пропорционально объему продукции (работ) предполагает, что начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде (Q_i) и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств (Ф) и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств (Q'):

$$A_i = \frac{Q_i \cdot \Phi}{Q'}.$$

С 1991 г. введены единые нормы амортизационных отчислений, учитывающие особенности отдельных видов производства, режим эксплуатации машин и оборудования, влияние агрессивной среды и т.д. При этом используются поправочные коэффициенты к нормам амортизации, которые опубликованы в сборниках норм амортизации.

Существует специфика расчета амортизационных отчислений у различных видов предприятий. Малые предприятия применяют метод ускоренной амортизации и в первый год эксплуатации могут списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 20% первоначальной стоимости основных средств со сроком службы свыше 3-х лет. Совместные предприятия используют методы ускоренной амортизации, при которых сумма амортизационных отчислений перераспределяется по годам так, чтобы в первую половину срока службы было списано 2/3 стоимости объектов. Выбор метода расчета амортизации зависит от таких факторов, как уровень инфляции, налоговые льготы, уровень морального старения оборудования и соответствует учетной политике каждого предприятия.

Амортизация не начисляется по:

- объектам жилищного фонда;
- объектам внешнего благоустройства и другим аналогичным объектам лесного хозяйства;
- объектам дорожного хозяйства, специализированным сооружениям судоходной установки и т.п.;
- продуктивному скоту, буйволам, волам и оленям, многолетним насаждениям, не достигшим эксплуатационного возраста;
- изданиям (книгам, брошюрам и т.п.), учтенным в составе библиотечного фонда.

Амортизация также не начисляется по объектам основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельным участкам, объектам природопользования).

Амортизационные отчисления направляются на финансирование новых капитальных вложений в основные средства или на приобретение строительных материалов, оборудования и нематериальных активов.

Для оценки степени влияния отдельных факторов на общее изменение суммы амортизационных отчислений применяют метод факторного анализа. В этом случае общее изменение суммы амортизационных отчислений соответствует следующему выражению:

$$A_{общ.} = A_1 - A_0,$$

где A_1, A_0 – сумма амортизационных отчислений отчетного и базисного периодов.

На общее изменение суммы амортизационных отчислений оказывают влияние следующие два фактора: изменение среднегодовой стоимости основного капитала и изменение средней нормы амортизационных отчислений.

Изменение суммы амортизационных отчислений в отчетном периоде по сравнению с базисным за счет динамики среднегодовой стоимости основного капитала выражается формулой:

$$\Delta A_{(\Phi)} = \overline{\Phi}_1 \cdot \overline{N}_0 - \overline{\Phi}_0 \cdot \overline{N}_0 = (\overline{\Phi}_1 - \overline{\Phi}_0) \cdot \overline{N}_0,$$

где $\overline{\Phi}_1$, $\overline{\Phi}_0$ – среднегодовая стоимость основного капитала (основных средств) в отчетном и базисном периодах;

$\overline{N}_0$ – средняя норма амортизационных отчислений в базисном периоде.

$$\overline{N}_0 = \frac{A_0}{\overline{\Phi}_0}.$$

Изменение суммы амортизационных отчислений в отчетном периоде по сравнению с базисным за счет динамики средней нормы амортизации отражается в следующей формуле:

$$\Delta A_{(N)} = \overline{N}_1 \cdot \overline{\Phi}_1 - \overline{N}_0 \cdot \overline{\Phi}_1 = (\overline{N}_1 - \overline{N}_0) \cdot \overline{\Phi}_1,$$

где $\overline{N}_1, \overline{N}_0$ – средняя норма амортизационных отчислений в отчетном и базисном периодах.

Проверка правильности факторов разложения общего изменения суммы амортизационных отчислений производится по формуле:

$$\Delta A_{общ.} = \Delta A_{(\Phi)} + \Delta A_{(N)} = A_1 - A_0.$$

С момента ввода в действие нового оборудования начинается его эксплуатация с последующим начислением амортизации.

4.3. Статистика состояния, движения и эффективности основного капитала

В течение года происходит постоянное движение основного капитала, связанное с его обновлением и ликвидацией. Прием и учет основных средств производится по актам приемки объекта в эксплуатацию, запас или на консервацию. Выбытие основных средств может быть связано с различными причинами: ввиду их ветхости и износа, путем продажи объекта другому юридическому или физическому лицу, безвозмездной передачи или дарения, транспортные средства часто передаются в долгосрочную аренду с правом последующего выкупа или без него и т.д.

Величину основного капитала по предприятию в целом и по отдельным видам основных средств определяют на дату или за период. При определении наличия основного капитала на дату используются моментные статистические показатели, если необходимо определить эту сумму за период – применяются средние показатели.

Для характеристики движения основных средств используют балансовый метод. Экономическое значение этого метода оценки заключается в том, что с его помощью выявляются первоначальные реальные затраты по основным средствам. Все основные средства, приобретаемые фирмой, заносятся на ее баланс по первоначальной стоимости, которую называют также балансовой.

Могут быть построены два вида балансов основных средств:

1) **баланс по первоначальной стоимости:**

$$Ф_Н + Ф_П = Ф_В + Ф_К,$$

где $Ф_Н$, $Ф_К$ – первоначальная стоимость основных средств на начало и конец периода;

$Ф_П$, $Ф_В$ – поступление, выбытие основных средств в течение периода (оцениваются по первоначальной стоимости);

2) **баланс по остаточной стоимости:**

$$Ф_{Н(ост.)} + Ф_{П(ост.)} + К + М = Ф_{В(ост.)} + А + Ф_{К(ост.)},$$

где $Ф_{Н(ост.)}$, $Ф_{К(ост.)}$ – остаточная стоимость основных средств на начало и конец периода;

$Ф_{П(ост.)}$, $Ф_{В(ост.)}$ – поступление, выбытие основных средств по остаточной стоимости в течение изучаемого периода (при вводе в действие новых основных средств $Ф_{П(ост.)} = Ф_{В(ост.)}$);

К – затраты на капитальный ремонт основных средств;

М – затраты на модернизацию основных средств;

А – амортизация за изучаемый период.

В результате переоценки основные средства, числящиеся на балансе предприятия, имеют восстановительную стоимость на конкретную дату переоценки. Однако новые объекты вводятся по первоначальной стоимости соответствующего периода. Вследствие этого основные средства вновь оказываются отраженными в бухгалтерском балансе по смешанной (балансовой) стоимости.

Стоимость основных средств в финансовой отчетности отражается ежемесячно и определяется на конец периода по следующей балансовой схеме:

$$Ф_К = Ф_Н + Ф_П - Ф_В,$$

где $Ф_К$ – стоимость основных средств на конец периода;

$Ф_Н$ – стоимость основных средств на начало периода;

$Ф_П$ – стоимость поступивших основных средств;

$Ф_В$ – стоимость выбывших основных средств.

Поступившие основные средства оцениваются по первоначальной стоимости, состоящей из затрат на сооружения, приобретение, проектно-изыскательские работы, расходы на доставку, монтаж и установку.

Средняя годовая стоимость основных средств может быть определена по формуле средней хронологической:

$$\overline{Ф} = \frac{\frac{1}{2} \cdot X_1 + X_2 + \dots + \frac{1}{2} X_n}{n-1},$$

где $\overline{Ф}$ – средняя годовая стоимость основных средств;

$\frac{1}{2} X_1, \frac{1}{2} X_n$ – половина остатков на начало и конец отчетного периода;

n – число дат регистрации основных средств за период.

Другой вариант расчета основан на получении полусуммы остатков на начало и конец отчетного периода:

$$\overline{Ф} = \frac{X_1 + X_2}{2},$$

где X_1 – остаток основных средств на начало периода;

X_2 – остаток основных средств на конец периода.

По данным предприятий о наличии, износе и движении основных средств рассчитываются показатели, имеющие значение для оценки производственного потенциала фирмы.

К показателям движения основных средств относятся:

1) **коэффициент поступления (ввода),** который характеризует долю всех поступивших в отчетном периоде основных средств в их общем объеме на конец этого периода:

$$К_{ВВ} = \frac{Ф_П}{Ф_К},$$

где $К_{ВВ}$ – коэффициент поступления (ввода) основных средств;
$Ф_П$ – стоимость вновь поступивших основных средств (оценка по первоначальной стоимости);
$Ф_К$ стоимость основных средств на конец отчетного периода;

2) **коэффициент выбытия** основных средств:

$$К_{выб.} = \frac{Ф_В}{Ф_Н},$$

где $К_{выб.}$ – коэффициент выбытия основных средств;
$Ф_В$ – стоимость всех выбывших за данный период основных средств;
$Ф_Н$ – стоимость основных средств на начало отчетного периода;

3) **коэффициент обновления** основных средств показывает долю новых основных средств в их общем объеме на конец отчетного периода:

$$К_{обн.} = \frac{Ф_{нов.}}{Ф_К},$$

где $К_{обн.}$ – коэффициент обновления основных средств;
$Ф_{нов.}$ – стоимость новых основных средств;

4) **коэффициент ликвидации** основных средств:

$$К_Л = \frac{Ф_{ликв.}}{Ф_Н},$$

где $К_Л$ – коэффициент ликвидации основных средств;
$Ф_{ликв.}$ – стоимость ликвидированных основных средств.

Используя сведения о наличии основных средств по первоначальной и остаточной стоимости, находят следующие обобщающие характеристики состояния основных фондов:

1) **коэффициент износа** характеризует долю той части стоимости объектов основных средств, которая перенесена на продукт.

Данный коэффициент исчисляется на определенную дату (чаще – на начало и конец года) по следующим формулам:

$$К_{изн.} = \frac{И}{Ф} \cdot 100\%,$$

где $К_{изн.}$ – коэффициент износа основных средств;
И – стоимость износа основных средств;
Ф – первоначальная стоимость наличных основных средств.

$$К_{изн.(н)} = \frac{И_Н}{Ф_Н} \cdot 100\%,$$

где $К_{изн.(н)}$ – коэффициент износа основных средств на начало года;
$И_Н$ – стоимость износа на начало года;
$Ф_Н$ – первоначальная стоимость основных средств на начало года.

$$К_{изн.(к)} = \frac{И_К}{Ф_К} \cdot 100\%,$$

где $К_{изн.(к)}$ – коэффициент износа основных средств на конец года;
$И_К$ – стоимость износа на конец периода (рассчитывается как разность между их полной и остаточной стоимостью на эту дату);
$Ф_К$ – первоначальная стоимость основных средств на конец года;

2) **коэффициент годности** характеризует долю неизношенной части основных средств и рассчитывается следующим образом:

$$К_Г = \frac{Ф_{ост.}}{Ф} \text{ или } К_Г = (1 - К_{изн.}),$$

где $К_Г$ – коэффициент годности основных средств;
$Ф_{ост.}$ – остаточная стоимость основных средств;
Ф – первоначальная стоимость наличных основных средств.

Коэффициент годности как и коэффициент износа рассчитывается на начало и конец периода;

3) **коэффициент замены** показывает отношение выбывших из-за ветхости и износа (ликвидированных) основных средств к объему вновь введенных и характеризует интенсивность замены основных средств:

$$К_{зам.} = \frac{Ф_{ликв.}}{Ф_{нов.}},$$

где $К_{зам.}$ – коэффициент замены основных средств;

4) **коэффициент расширения** парка рассчитывается следующим образом:

$$К_Р = 1 - К_{зам.},$$

где $К_Р$ – коэффициент расширения основных средств.

Стоимостная оценка элементов материально-технической базы предприятия торговли в виде стоимости объектов основных средств очень удобна, так как дает возможность получить обобщенную характеристику и осуществить расчет показателей использования основного капитала. При этом применяют систему показателей, в которую входят обобщающие и частные технико-экономические показатели.

Обобщающим показателем, отражающим эффективность использования основного капитала, является **фондоотдача**, выраженная в виде коэффициента

$$H_0 = \frac{Q}{\Phi},$$

где H_0 – уровень фондоотдачи;
Q – объем товарооборота;
Φ – средняя за период стоимость основных фондов.

Показатель фондоотдачи характеризует размер товарооборота на 1 руб. основных фондов.

Фондоотдача является прямой величиной уровня использования основного капитала. Обратным фондоотдаче показателем является **фондоемкость:**

$$H_е = \frac{1}{H_о} \text{ или } H_е = \frac{\overline{\Phi}}{Q},$$

где $H_е$ – уровень фондоемкости.

Данный показатель отражает потребность в основном капитале на единицу объема товарооборота.

Кроме того, рассчитываются индексы коэффициентов фондоотдачи и фондоемкости, которые показывают динамику изменения этих показателей, по формулам:

$$I_{H_о} = \frac{I_Q}{I_\Phi}; \quad I_{H_е} = \frac{I_\Phi}{I_Q}.$$

Изменения объема товарооборота от различных факторов можно охарактеризовать, используя индексный факторный анализ. Влияние изменения объема товарооборота коммерческой фирмы от увеличения объема основных фондов определяется по формуле:

$$\Delta Q_\Phi = H_{о_0} \cdot (\Phi_1 - \Phi_0).$$

Изменение товарооборота за счет улучшения использования основных средств вычисляется следующим образом:

$$\Delta Q_{H_о} = \Phi_1 \cdot (H_{0_1} - H_{о_0}).$$

Совместное влияние данных двух факторов определяется так:

$$\Delta Q_{общ.} = \Delta Q_\Phi + \Delta Q_{H_0}.$$

Влияние степени использования основных средств на общую потребность в них можно определить исходя из зависимости:

$$\Phi = Q \cdot H_е.$$

Таким образом, экономия капитальных затрат за счет лучшего использования основных фондов выражается формулой:

$$\Delta\Phi_{H_е} = (H_{е_1} - H_{е_0}) \cdot Q_1.$$

Дополнительная потребность в основных фондах вследствие увеличения объема товарооборота определяется по формуле:

$$\Delta\Phi_Q = H_{е_0} \cdot (Q_1 - Q_0).$$

Совместное влияние вышеназванных двух факторов дает следующее выражение:

$$\Delta\Phi_{общ.} = \Delta\Phi_{H_е} + \Delta\Phi_Q.$$

Большое влияние на величины фондоотдачи и фондоемкости оказывает показатель фондовооруженности труда ($H_В$), который рассчитывается по формуле:

$$H_В = \frac{\Phi}{Т},$$

где Т – среднесписочная численность работников коммерческой фирмы.

Данный показатель применяется для характеристики степени оснащенности труда работающих.

К *частным показателям* можно отнести систему показателей, которая характеризует эффективность использования основных фондов по оптовому и розничному товарообороту:

1) **фондоотдача по оптовому и розничному товарообороту**:

$$H_{опт.} = \frac{Q_{опт.}}{Ф_{опт.}},\ H_{розн.} = \frac{Q_{розн.}}{Ф_{розн.}};$$

2) **фондоотдача по прибыли от реализации по оптовому и розничному товарообороту**:

$$H_{опт.} = \frac{П_{опт.}}{Ф_{опт.}},\ H_{розн.} = \frac{П_{розн.}}{Ф_{розн.}},$$

где $Ф_{опт.}$, $Ф_{розн.}$ – средняя полная первоначальная стоимость основных средств оптового и розничного предприятия торговли;

$П_{опт.}$, $П_{розн.}$ – сумма прибыли от реализации товаров оптового и розничного предприятия торговли;

$Q_{опт.}$, $Q_{розн.}$ – объем оптового и розничного товарооборота;

3) **фондоотдача по расфасовке товаров**, которая определяется как отношение объема расфасованных товаров за период (в стоимостном или натуральном измерении) к среднегодовой стоимости фасовочного оборудования;

4) **фондоемкость по оптовому и розничному товарообороту**;

5) **фондоемкость по прибыли от реализации товаров по оптовому и розничному товарообороту**;

6) **уровень активной части основных средств** рассчитывается путем деления среднегодовой первоначальной стоимости активной части основных средств на среднегодовую полную первоначальную стоимость всех основных средств.

Контрольные вопросы к главе 4

1. Дайте характеристику трех вариантов стоимостной оценки основных средств.

2. Какие существуют методы расчета амортизационных отчислений?

3. Каким образом рассчитывается годовая норма амортизации?

4. В чем состоит статистическая оценка степени влияния отдельных факторов на общее изменение суммы амортизационных отчислений?

5. Постройте два вида баланса, характеризующие движение основного капитала.

6. Каковы методы исчисления средней годовой стоимости основного капитала?

7. Представьте систему показателей, характеризующую движение основных средств.

8. Раскройте сущность анализа изменения объема товарооборота в зависимости от различных факторов на основе индексного анализа.

ГЛАВА 5 СТАТИСТИКА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

5.1. Содержание и назначение оборотного капитала

Наряду с основными средствами предприятиям торговли для своего функционирования необходимы оборотные производственные фонды. Оборотные производственные фонды вступают в сферу обращения в товарной форме, которая по мере реализации переходит в денежную форму, т.е. в денежные средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на его счетах в банке. Товарная и денежная формы ресурсов находятся в сфере обращения.

Денежные средства, вложенные в товары и тару, образуют **фонды обращения**. Денежные средства, обслуживающие процесс продвижения товаров и затраченные на малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, электроэнергию, упаковочные материалы для хозяйственных нужд, составляют **оборотные фонды**.

Оборотный капитал – это денежные средства, вложенные в оборотные фонды и фонды обращения, которые служат финансовым обеспечением предпринимательской деятельности.

Для обеспечения бесперебойного процесса реализации продукции каждое предприятие одновременно должно располагать и оборотными фондами, и фондами обращения. Поэтому в момент ввода в эксплуатацию оно нуждается в такой величине денежных средств в составе сформированного уставного капитала, которая обеспечила бы ему приобретение материальных оборотных фондов и была достаточной для обеспечения процесса продажи товаров и услуг.

Основной задачей финансов является управление денежным оборотом, опосредствующим товародвижение.

Денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, составляют **оборотные средства** предприятия. Объединение оборотных фондов и фондов обращения в одном понятии основано на экономической сущности оборотных средств, призванных обеспечить непрерывность всего воспроизводственного процесса. Оборотные средства представляют собой стоимостную категорию. Являясь стоимостью в денежной форме, они не расходуются, не потребляются, а авансируются в оборотные производственные фонды и фонды обращения и совершают непрерывный кругооборот, в процессе которого меняют форму стоимости (денежная – товарная – денежная) и обслуживают процесс товарного обращения.

Авансирование – одна из отличительных черт оборотных средств. Временным критерием для авансирования оборотных средств является не квартальный или годовой объемы фондов, а один кругооборот, после которого они возмещаются и вступают в следующий кругооборот.

Оборотные средства являются одной из составных частей имущества предприятия, поэтому эффективность их использования является одним из основных условий успешной деятельности предприятия торговли. Основная масса оборотных средств предприятий торговли авансирована в товарно-материальные ценности – товары и тару. Товары и тара образуют *фонды обращения*. Около 80% оборотных средств в запасах товарно-материальных ценностей составляют товары. Денежные средства также затрачиваются на предметы труда, т.е. запасы топлива, электроэнергию, упаковочные материалы для хозяйственных нужд, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, что составляет *оборотные фонды*. Их стоимость возмещается в основном в течение одного оборота.

Другие элементы оборотных средств представляют собой денежные средства в кассе, на расчетном счете и в пути, расходы будущих периодов, а также дебиторскую задолженность. Они относятся к фондам обращения.

Таким образом, в *состав оборотного капитала* предприятия торговли, образующего значительную часть всего имущества или активов предприятия, включают материально-вещественные элементы имущества, т.е. оборотные средства, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, к которым относятся облигации и другие ценные бумаги, депозиты, займы, предоставленные контрагентам фирмы, векселя, выданные клиентам.

Отечественная практика предполагает нормирование запасов и элементов оборотных средств, за исключением денежных средств на расчетных счетах и средств в расчетах. Размер ненормируемых оборотных средств определяется в оперативном порядке.

Оборотные средства предприятия торговли формируются за счет собственных, заемных и привлеченных источников финансирования. Собственные средства играют решающую роль в организации кругооборота фондов, так как предприятия, работающие на основе коммерческого расчета, должны обладать определенной имущественной и оперативной самостоятельностью.

Формирование оборотных средств предприятия торговли происходит в момент его учреждения, т.е. формирования уставного капитала, за счет средств учредителей предприятия. В процессе функционирования предприятия торговли источником пополнения оборотных средств являются: чистая прибыль и привлеченные в оборот средства, к которым относятся минимально переходящая из месяца в месяц задолженность по оплате труда работникам предприятия, переходящая задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, кредиторская задолженность и др.

Дополнительная потребность предприятия торговли в оборотных средствах покрывается за счет заемных средств, которые представляют собой, в основном, краткосрочные кредиты банка. Размер заемных средств в обороте предприятия торговли, особенно в условиях инфляции, может в несколько раз превышать размер собственных оборотных средств. Также могут быть использованы дополнительные привлеченные средства, которые представляют собой денежные средства других предприятий.

5.2. Статистическая характеристика наличия и оборачиваемости оборотного капитала

Величина оборотного капитала предприятия торговли может быть рассчитана как по состоянию на определенную дату (например, последний день соответствующего квартала), так и в среднем за истекший отчетный период. Эти показатели определяются как по всему оборотному капиталу предприятия в целом, так и по отдельным составляющим, т.е. группам товаров и элементам материальных ценностей.

Величина оборотного капитала по состоянию на определенную дату рассчитывается по данным бухгалтерской отчетности, а более детально – по данным бухгалтерского синтетического и аналитического учета и определяется по формуле:

$$\overline{O} = \frac{O_K + O_H}{2},$$

где $\overline{O}$ – средний остаток оборотного капитала за период;

O_H, O_K – остаток оборотного капитала на начало и конец данного периода.

В случае, если необходимо определить средние остатки оборотного капитала за период, включающий несколько отрезков времени, например за квартал, имея информацию об остатках каждого месяца, используют формулу средней хронологической:

$$\overline{O} = \frac{\frac{1}{2}O_H + O_1 + O_2 + O_3 + \ldots + \frac{1}{2}O_K}{n-1}.$$

Если имеется информация об остатках оборотного капитала за различные по продолжительности периоды времени, то используется формула средней хронологической взвешенной. Причем взвешивание осуществляется с учетом продолжительности каждого периода.

Критерием оценки эффективности управления оборотного капитала является **фактор времени**, т.е. чем дольше оборотные средства пребывают в одной и той же форме (денежной или товарной), тем ниже эффективность их использования и наоборот.

Показателем, характеризующим меру интенсивности использования оборотных средств, является оборачиваемость, т.е. длительность одного полного кругооборота средств, который завершается зачислением выручки от реализации товаров и услуг на счет предприятия торговли.

Оборачиваемость оборотного капитала характеризуется системой следующих взаимосвязанных показателей:

- продолжительность или период одного оборота в днях;
- коэффициент оборачиваемости;
- коэффициент загрузки;
- коэффициент закрепления;
- размер оборотных средств, высвободившихся из обращения в результате ускорения их оборачиваемости.

Продолжительность одного оборота оборотного капитала в днях определяется по формуле:

$$В = \frac{\overline{О} \cdot Д}{Q},$$

где В – продолжительность одного оборота оборотного капитала в днях;
$\overline{О}$ – средние остатки оборотных средств;
Q – объем товарооборота;
Д – число дней в анализируемом периоде.

Оборачиваемость в днях позволяет сделать выводы о том, в течение какого времени оборотные средства проходят все стадии кругооборота на данном предприятии. Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об экономном использовании финансовых ресурсов.

Среднесуточный оборот капитала характеризует скорость оборота оборотного капитала и позволяет определить продолжительность оборота в днях. Данный показатель вычисляется по формуле:

$$\overline{В} = \frac{\overline{О}}{\overline{Q}}.$$

В формуле $\overline{Q}$ – среднедневной товарооборот, который определяется следующим образом:

$$\overline{Q} = \frac{Q}{Д}.$$

Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала ($К_{об.}$) характеризует количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период, и рассчитывается по формуле:

$$К_{об.} = \frac{Q}{\overline{О}}.$$

Повышение числа оборотов показывает рост оборачиваемости. Данный показатель является прямой характеристикой скорости обращения оборотных средств. Показатели коэффициент оборачиваемости и продолжительность одного оборота связаны между собой следующим образом:

$$В = \frac{Д}{К_{об.}}; К_{об.} = \frac{Д}{В}.$$

Следует отметить, что на величину коэффициента оборачиваемости текущих активов непосредственное влияние оказывает принятая на предприятии торговли методика их оценки. При этом используются два метода оценки товарно-материальных ценностей: метод ЛИФО и метод ФИФО.

Запасы по методу ЛИФО оцениваются по стоимости последних закупок. Такой метод достаточно привлекателен с точки зрения налогообложения, так как в условиях инфляции он максимизирует себестоимость реализованной продукции. Однако он приводит к искажению величины остатков запасов товаров в сторону их уменьшения. В результате этого достоверность показателя оборачиваемости текущих активов снижается.

По методу ФИФО реализованная продукция оценивается по стоимости первых закупок и приводит к тому, что стоимость проданных товаров формируется исходя из наиболее низких в условиях инфляции цен, а их остатки оцениваются по максимальной рыночной стоимости. Поэтому оборачиваемость текущих активов в данном случае будет объективно ниже, чем при использовании метода ЛИФО.

Таким образом, согласно стратегии управления активами, предприятие торговли имеет возможность в какой-то мере само регулировать величину коэффициента оборачиваемости активов.

Показатели оборачиваемости оборотных средств могут исчисляться по всем оборотным средствам, участвующим в обороте, и по отдельным элементам. Изменение показателей оборачиваемости во времени говорит или о высвобождении ресурсов и их вовлечении для дальнейшего расширения торговой деятельности (при ускорении оборачиваемости) или об их замораживании (при замедлении этого процесса).

Коэффициент закрепления, или относительный уровень запаса оборотного капитала, является обратным показателем коэффициента оборачиваемости и вычисляется по формуле:

$$К_З = \frac{\overline{О}}{Q}, \text{ или } К_З = \frac{1}{К_{об.}}.$$

Данный показатель характеризует объем оборотного капитала, израсходованного на получение 1 руб. товарооборота. Его уменьшение показывает экономию оборотных средств вследствие ускорения их оборачиваемости.

Ускорение оборачиваемости ведет к высвобождению оборотных ресурсов. В свою очередь замедление оборачиваемости приводит к их замораживанию и образованию сверхнормативных запасов товара. Причем различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств. К абсолютному высвобождению относится снижение объема оборотных средств в отчетном году по сравнению с базисным при условии, что объем товарооборота увеличился. Относительное высвобождение происходит тогда, когда темпы роста товарооборота опережают темпы роста оборотных средств, т.е. при меньшем объеме оборотных средств обеспечивается больший объем товарооборота.

Размер оборотных средств, относительно высвободившихся в процессе ускорения оборачиваемости, определяется двумя способами:

- по данным о периоде обращения оборотных средств (в днях);
- на основании сведений о коэффициенте их закрепления.

Расчет *первым способом* осуществляется по формуле:

$$О_В = О_П - \frac{Q_1 \cdot В_0}{Д_0},$$

где $О_В$ – объем оборотных средств, относительно высвободившихся в процессе ускорения оборачиваемости;

$О_П$ – потребность в оборотных средствах в базисном году.

Потребность в оборотных средствах в базисном году составляет:

$$О_П = \frac{О_0 \cdot В_0}{Д_0}.$$

Преобразуя данную формулу, получаем:

$$О_В = \frac{(Q_0 - Q_1) \cdot В_0}{Д_0}, \text{ или } О_В = \frac{\Delta Q \cdot В_0}{Д_0}, \text{ или } О_В = \frac{\Delta Q}{К_{об.0}}.$$

Расчет *вторым способом* производят по следующей формуле:

$$О_В = (К_{З_1} - К_{З_0}) \cdot Q_1 = \Delta К_З \cdot Q_1.$$

Результат со знаком "–" показывает сумму высвободившихся оборотных средств, а со знаком "+" – сумму дополнительно вовлеченных в оборот средств. Общее высвобождение определяется как сумма абсолютного и относительного высвобождения.

Для изучения динамики оборачиваемости оборотных средств используют производные показатели динамического ряда: абсолютный прирост, темпы роста и прироста, а также среднегодовые темпы роста и прироста. При необходимости выявления влияния отдельных факторов на динамику скорости оборачиваемости оборотного капитала можно использовать индексы средней оборачиваемости (по числу оборотов и продолжительности одного оборота), агрегатные индексы средних остатков оборотного капитала и товарооборота, позволяющие выявить влияние на прирост этих показателей количества оборотов оборотного капитала, продолжительности одного оборота, однодневного оборота по товарообороту и других факторов.

Динамика скорости оборачиваемости характеризуется двумя показателями: числом оборотов и продолжительностью одного оборота. Первый показатель является прямой характеристикой скорости оборачиваемости, а второй – обратной. Вследствие этого оценку динамики скорости оборачиваемости с помощью первого показателя нужно осуществлять путем сопоставления отчетных данных с базисными, а при использовании второго показателя необходимо сопоставлять базисные данные с отчетными.

5.3. Статистическое определение потребности и нормирование оборотных средств

Каждое предприятие торговли для обеспечения нормальной работы должно располагать определенным количеством оборотных средств. Задачами формирования оборотных средств являются обеспечение создания и возобновления оптимальных товарных запасов, а также возможность не допустить затоваривания. Уровень обслуживания спроса населения зависит от того, какими товарными запасами располагают предприятия торговли, насколько они обеспечены тарой, упаковочными и другими материалами.

Создание, накопление и хранение товарных запасов должно быть сосредоточено, в основном, на предприятиях оптовой торговли. Превышение запасов на предприятиях розничной торговли приводит к повышенным расходам на хранение, увеличению потерь, затрудняет равномерное распределение товаров по различным территориям, замедляет оборачиваемость средств. Для оптимизации процесса накопления оборотных средств вводится процесс нормирования оборотных средств.

Оборотные средства делятся на нормируемые и ненормируемые. Нормирование оборотных средств заключается в установлении оптимального их размера для непрерывной и ритмичной работы конкретного предприятия торговли.

К **нормируемым** оборотным средствам относятся денежные средства, авансированные в товары, прочие активы, денежные средства в кассе и в пути, расходы будущих периодов. **Ненормируемые** оборотные средства включают денежные средства на расчетном счете, товары отгруженные и находящиеся на ответственном хранении, дебиторскую задолженность.

Норматив оборотных средств равен сумме частных нормативов по отдельным элементам этих средств. При нормировании оборотных средств учитываются многие факторы, к которым относятся: объем товарооборота, размер прибыли, ритмичность поставки товаров, уровень механизации работ, обеспеченность основными средствами, качество поставляемых товаров и их ассортимент и т.п. Нормирование оборотных средств, с одной стороны, позволяет выявить факторы лучшего их использования, а с другой, – обеспечить финансовый контроль за состоянием оборотных средств.

Нормирование товарных запасов на предприятии торговли осуществляется двумя основными методами:

- методом технико-экономических расчетов;
- методом коэффициентов эластичности размеров товарных запасов в днях от объема товарооборота.

При нормировании товарных запасов *первым методом* определяется норматив запасов в днях и сумме. Норматив в днях определяется по товарным запасам и денежным средствам. Норматив запасов устанавливают по товарным группам для обеспечения полного ассортимента товаров в предприятии торговли. Норматив в сумме рассчитывается по товарным запасам, денежным средствам, запасам прочих материальных ценностей и расходам будущих периодов.

Норматив в сумме рассчитывается по товарным запасам и денежным средствам на основе норматива в днях, исходя из объема товарооборота по следующей формуле:

$$Н = \frac{Q \cdot З_Д}{90},$$

где Н – норматив оборотных средств, авансированных в товарные запасы или денежные средства, тыс. руб.;
Q – объем товарооборота, тыс. руб.;
$З_Д$ – норматив запасов по товарам или денежным средствам, дней.

Норматив оборотных средств, авансированных в товарные запасы по предприятию торговли рассчитывается по формуле:

$$Н = \frac{Q_i \cdot З_i}{90},$$

где $З_i$ – норматив запасов по i-й товарной группе;
Q_i – объем товарооборота по i-й товарной группе.

Причем в расчет принимаются показатели IV квартала, в котором наблюдается наибольший объем товарооборота и наименьшие запасы. Такой норматив отражает минимальную потребность предприятия в товарах.

Сущность метода технико-экономических расчетов состоит в том, что нормативы определяются по отдельным элементам товарных запасов, т.е. по рабочим запасам, запасам текущего пополнения, страховому запасу и запасу в пути.

Рабочий запас включает товары в форме представительного ассортиментного набора торгового зала, запаса в размере однодневной выручки, запаса товаров, проходящих подготовку к продаже, и определяется по формуле:

$$З_Р = \frac{(R_0 \cdot Р_i + Q_Д)}{Q_Д},$$

где $З_Р$ – величина рабочего запаса;
R_0 – количество ассортиментных разновидностей по каждой товарной группе;
$Р_i$ – средняя цена одной разновидности;
$Q_Д$ – однодневный товарооборот.

Запас текущего пополнения рассчитывается как половина средней партии поставки товара, выраженной в днях оборота.

Если товары получают от нескольких поставщиков и интервал между их завозом существенно колеблется, то на первом этапе рассчитывают средневзвешенный интервал между завозом отдельных партий путем умножения объема каждой партии на интервал в днях между ними и деления этого произведения на сумму поставки:

$$\overline{И} = \frac{\sum И_i \cdot П_i}{\sum И_i},$$

где $\overline{И}$ – средневзвешенный интервал между завозом разных партий;
$И_i$ – интервал между завозом двух партий;
$П_i$ – объем i-й поставки.

При расчете текущего запаса интервал между завозом двух партий товаров корректируется на величину коэффициента комплектности, который показывает долю ассортиментных разновидностей в одной партии товаров.

Коэффициент комплектности рассчитывается по следующей формуле:

$$К_К = \frac{R_i}{R_П},$$

где $К_К$ – коэффициент комплектности;
R_i – количество ассортиментных разновидностей в i-й партии товаров;
$R_П$ – количество ассортиментных разновидностей, постоянно находящихся в продаже.

Таким образом, величина текущего запаса ($З_Т$) определяется по формуле:

$$З_Т = \frac{\overline{И}}{2 \cdot К_К}.$$

Величина **торгового запаса,** который должен обеспечивать постоянное наличие товаров непосредственно в торговом зале и достаточное количество товаров в полном ассортименте для бесперебойной их продажи в период между очередными поступлениями определяется следующим образом:

$$З_{торг.} = З_Р + З_Т,$$

где $З_{торг.}$ – величина торгового запаса;
$З_Р$ – величина рабочего запаса;
$З_Т$ – величина текущего запаса.

Страховой запас вычисляется с учетом колеблемости спроса на отдельные товары по дням месяца и условий товароснабжения, т.е. ритмичности поставки товара. Чтобы избежать недопоставки товаров по каждой товарной группе, предусматривается гарантийный запас в размере 50% торгового запаса. По ряду товаров (сахар, соль, рыба и др.) страховой запас устанавливается в размере 100% торгового.

Запас в пути устанавливается в случае, если поставка товаров осуществляется от иногороднего поставщика на условиях предоплаты. Данный запас нормируется по предприятию торговли в целом на базе его величины в предыдущем периоде.

Второй метод используется в случае, когда объемы товарных запасов в предыдущем периоде полностью обеспечили бесперебойную продажу всех ассортиментных групп товаров. Как правило, увеличение объема товарооборота ведет к снижению размера товарных запасов в днях оборота.

В общем виде коэффициент эластичности выражается формулой:

$$К_Э = \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{x}{y} = \frac{\Delta y}{\Delta x} : \frac{y}{x},$$

где $К_Э$ – коэффициент эластичности;
y – результативный признак;
x – факторный признак;
Δy, Δx – абсолютный прирост соответственно результативного и факторного признаков.

В нашем случае в качестве результативного признака выступает уровень запасов, в качестве факторного – объем товарооборота. Тогда:

$$К_Э = \frac{(З_1 - З_0)}{(Q_1 - Q_0)} : \frac{З_0}{Q_0},$$

где $З_0$, $З_1$ – уровень запасов за базисный и отчетный периоды;
Q_0, Q_1 – уровень товарооборота за базисный и отчетный периоды.

Коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов в среднем изменится уровень запасов при изменении объема товарооборота на 1%. На основе расчета коэффициентов эластичности по каждой товарной группе и планируемого прироста товарооборота по предприятию торговли определяются соответствующие нормы товарных запасов на предстоящий период.

Планирование суммы товарных запасов осуществляется на основе рассчитанных нормативов и однодневного объема товарооборота в плановом периоде.

Плановая сумма товарных запасов состоит из совокупности объемов товарных запасов текущего хранения, запасов сезонного хранения и досрочного завоза, запасов целевого назначения, если они предусмотрены на данном предприятии торговли.

Плановая сумма товарных запасов по предприятию в целом и в разрезе отдельных товарных групп рассчитывается по формуле:

$$З_{ПК} = (Н_{ТХ} \cdot Q_О) + З_{СХ} + З_{ЦН},$$

где $З_{ПК}$ – плановая сумма товарных запасов на конец планируемого периода;

$Н_{ТХ}$ – норматив запаса товаров текущего хранения в днях оборота;
Q_0 – планируемый однодневный объем товарооборота;
$З_{СХ}$ – планируемая сумма запаса товаров сезонного хранения и досрочного завоза;
$З_{ЦН}$ – планируемая сумма запаса товаров целевого назначения.

Предприятие торговли постоянно осуществляет контроль за состоянием товарных запасов. При этом анализируется минимальный уровень снижения размера товарных запасов, срок хранения товаров, обеспечение запасами полного ассортимента.

Минимальный уровень размера товарных запасов ($З_{min}$) определяется по формуле:

$$З_{min} = Н - \frac{1}{2} \cdot \overline{П},$$

где Н – норматив товарного запаса;
$\overline{П}$ – средняя партия поступления товаров в днях оборота.

Нормирование оборотных средств в кассе осуществляется по каждому предприятию торговли. Целью такого нормирования является обеспечение необходимым количеством наличных денежных средств предприятий торговли для выдачи сдачи покупателям после инкассации выручки от продажи товаров.

Лимит денежной наличности в кассах предприятия торговли устанавливается учреждениями банка в зависимости от дневного товарооборота каждого предприятия.

Улучшение использования оборотных средств на предприятиях торговли за счет разработки оптимальных нормативов является важным фактором повышения эффективности работы предприятий.

В современных отечественных условиях постепенно меняется взгляд относительно нормирования традиционно ненормируемых оборотных средств. Это касается денежных средств на расчетном счете и их эквивалентов. На практике для оценки оптимальных объемов денежных средств на счете предприятия торговли используются различные модели. Наиболее известные из них – модель Бемоля и модель Миллера-Орра.

По *модели Бемоля* оптимальная сумма денежных средств на счете рассчитывается по формуле:

$$С = \sqrt{\frac{2F \cdot Т}{r}},$$

где С – оптимальная сумма денежных средств на счете;
F – средний размер ежедневных сделок;
Т – средняя сумма потребности в денежных средствах в течение месяца;
r – доходность краткосрочных ценных бумаг.

Модель Миллера-Орра предусматривает следующий расчет:

$$Z = \sqrt{\frac{F \cdot \sigma}{4\ r}},$$

где Z – оптимальные остатки денежных средств на расчетном счете;
σ – колеблемость дневных поступлений (среднее квадратическое отклонение) на расчетный счет.

Причем

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum\ (x_i - \overline{x})^2}{n}},$$

где x_i – объем поступлений на расчетный счет за i-й день;
$\overline{x}$ – средний объем дневных поступлений за период;
n – количество дней в периоде.

В системе финансовых ограничений имеется большое количество финансовых лимитов, которые можно разделить на две категории:

- *лимиты как инструменты внешнего регулирования* оборотного капитала предприятия торговли. К ним относятся: лимит кассы; лимит представительских расходов; лимит на рекламу, страхование, командировки, проценты за кредит и др.
- *лимиты как инструменты внутреннего регулирования* финансов предприятия. Это лимит на продажу оборотных средств, лимит допустимых отклонений от товарных запасов, лимиты коммерческого кредитования и обеспечение их увязки с краткосрочным банковским кредитованием.

Финансовая служба предприятия торговли обязана контролировать расходы только в пределах установленных нормативов и лимитов. Наряду с этим в случаях невыполнения доходной части финансового плана предприятия она вправе сократить расходную часть.

Контрольные вопросы к главе 5

1. Охарактеризуйте структуру оборотного капитала предприятия торговли.

2. Рассчитайте сумму оборотного капитала за год и на определенную дату.

3. Определите систему показателей, характеризующих оборачиваемость оборотного капитала предприятия торговли.

4. Каким образом определяется объем оборотных средств, высвободившихся в результате ускорения оборачиваемости оборотного капитала?

5. В чем причины необходимости нормирования элементов оборотного капитала?

6. Каков расчет нормативов товарных запасов?

7. Каким образом может осуществляться нормирование оборотных средств в кассе?

ГЛАВА 6 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

6.1. Статистическая оценка прибыльности предприятия торговли

Финансовые ресурсы и капитал приобретают реальный практический смысл в финансах предприятия торговли тогда, когда финансовые ресурсы находятся в распоряжении предприятия.

Выручка от продажи продукции представляет собой сумму денежных средств, полученных предприятием за проданные товары, выполненные работы и оказанные услуги. Денежная выручка предприятия торговли соответствует сумме товарооборота и непосредственно связана с денежным обращением. Она является главным источником средств для образования доходов предприятия.

Кроме выручки от продажи продукции источником средств, характеризующим результат хозяйственной деятельности предприятий торговли, является размер его доходов, которые служат финансовой базой и обеспечивают:

- *возмещение всех текущих затрат*, связанных с функционированием предприятия, т.е. обеспечение самоокупаемости текущей хозяйственной деятельности;
- *выплаты различных видов налоговых платежей*, которые служат основой формирования средств государственного и местного бюджетов и внебюджетных фондов, т.е. реализация финансовых обязательств перед государством;
- *формирование прибыли*, за счет которой образуются фонды производственного развития, дополнительного материального стимулирования персонала, социальных выплат, выплат владельцам имущества, резервный капитал и т.п., иными словами, обеспечивают развитие предприятия.

Доходы формируются из различных источников и по различным видам хозяйственных операций. Сумма доходов предприятия тор-

говли, полученных из всех источников и по всем видам хозяйственной деятельности, образует **валовой доход** предприятия. Причем *валовой доход состоит из четырех основных групп*:

- доходы от продажи товаров и платных услуг;
- доходы от неторговой деятельности;
- доходы от реализации другого имущества;
- доходы от внереализационных операций.

Доходы от продажи товаров и платных услуг являются основными, так как непосредственно связаны с отраслевой спецификой деятельности предприятия торговли. К данному виду доходов относятся доходы от розничной и оптовой продажи товаров. В данном случае источником формирования доходов является торговая надбавка или **торговая наценка**, которая рассчитывается как разница между продажной и покупной ценами реализуемых товаров. Если реализуются платные услуги, то источником формирования доходов выступает цена услуг, которые оказываются покупателям персоналом предприятия торговли и включаются в состав розничного товарооборота. Совокупность доходов от реализации товаров и платных услуг образует валовой доход предприятия торговли от торговой деятельности.

Доходы от неторговой деятельности формируются за счет реализации товаров, работ и услуг вспомогательных и обслуживающих производств предприятий торговли, не имеющих отдельного баланса, например, оказание транспортных услуг сторонним предприятиям.

Доходы от реализации другого имущества формируются за счет выручки от продажи отдельных объектов основных средств, нематериальных активов, ценных бумаг, валютных ценностей и других видов материальных и финансовых активов.

Доходы от внереализационных операций представляют собой поступления средств за счет паевого участия данного предприятия в деятельности других предприятий, от облигаций, акций и других ценных бумаг, выпущенных сторонними эмитентами, приобретенными данным предприятием, в виде паев, процентов и дивидендов; доходы по депозитным вкладам в банках; полученные штрафы, пени и неустойки; суммы частичного возмещения ущерба; неустойки в размере 1% стоимости вещей, сданных на комиссию, при возврате их сдатчикам; суммы, поступившие от ранее списанных долгов и дебиторской задолженности.

Валовой доход также можно охарактеризовать как выручку, полученную от продажи товаров (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, т.е. включает в себя оплату труда и прибыль. Валовой доход образуется за счет оптовых и торговых скидок и наценок, включаемых в розничную цену каждого проданного товара. Таким образом, он представляет собой сумму торговых скидок и наценок и зависит от структуры цены и объема товарооборота.

Основной объем валового дохода состоит из дохода от торговой деятельности, который характеризуется следующими статистическими показателями.

Сумма дохода от продажи товаров показывает общий объем торговых надбавок, полученных в процессе продажи товаров за определенный отчетный период.

Уровень доходов от продажи товаров рассчитывается по формуле:

$$У_Д = \frac{Д_Р \cdot 100}{Р},$$

где $У_Д$ – уровень доходов от реализации товаров, %;
$Д_Р$ – общий объем доходов от реализации товаров за отчетный период;
Р – общий объем реализации товаров за отчетный период.

Средний уровень торговой надбавки исчисляется по следующей формуле:

$$У_Н = \frac{Д_Р \cdot 100}{Р - Д_Р},$$

где $У_Н$ – средний уровень торговой надбавки, %.

Объем доходов от реализации товаров зависит от трех основных факторов: уровня цен закупки товаров у поставщиков; уровня цен реализации товаров покупателям; объема реализации товаров.

Выбор наиболее приемлемых цен закупки товаров у поставщиков осуществляется в зависимости от условий поставки и в результате обоснования эффективности коммерческих сделок, так как они могут варьироваться в определенном диапазоне на потребительском рынке у различных поставщиков.

Уровень цен, по которым реализуются товары потребителям, устанавливается дифференцированно по отдельным товарам с учетом состояния спроса, уровня издержек обращения, уровня их налогоемкости, необходимости обеспечения максимальной прибыли и т.д.

Объем продаж зависит от стратегической политики функционирования предприятия торговли с учетом развития рынка товаров и услуг.

Основной целью управления доходами является обеспечение возмещения всех текущих затрат, связанных с хозяйственной деятельностью предприятия торговли, и получение максимально возможного объема прибыли. Причем прибыль является основным собственным внутренним финансовым источником, обеспечивающим развитие предприятия торговли на принципах финансовой самостоятельности.

Различные стороны финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей прибыли. Различают *два вида прибыли предприятия торговли:*

- балансовая прибыль;
- чистая прибыль.

Балансовая прибыль является основным видом прибыли, характеризующим совокупный эффект всей хозяйственной деятельности, и представляет собой сумму прибылей от всех видов деятельности, в частности, от реализации товаров и платных торговых услуг, реализации продукции неторговой деятельности, внереализационных операций.

Формализованный расчет балансовой прибыли представлен следующим видом:

$$П_Б = \pm\ П_Р + П_Ф \pm\ П_{ВН},$$

где $П_Б$ – балансовая прибыль или убыток;
$П_Р$ – результат от продажи товаров, продукции, работ, услуг;
$П_Ф$ – результат от прочей реализации и финансовых операций;
$П_{ВН}$ – результаты от прочих внереализационных операций.

Чистая прибыль предприятия торговли определяется как разница между балансовой прибылью и суммой налоговых платежей, осуществляемых за счет прибыли. Чистая прибыль полностью остается в распоряжении предприятия.

В процессе управления прибылью предприятие торговли решает две основные задачи:

- повышение общей суммы прибыли в результате функционирования предприятия;
- эффективное распределение полученной прибыли по отдельным направлениям.

Показатель прибыли находится в тесной связи с показателями товарооборота, дохода и издержек обращения предприятия торговли. Показатели прибыли характеризуют абсолютную эффективность хозяйственной деятельности предприятия. На изменение прибыли влияют внешние и внутренние факторы.

К **внешним факторам** относятся: природные условия; транспортные средства; социально-экономический уровень развития; внешнеэкономические связи; покупные цены на товарные запасы и др.

Внутренние факторы включают две группы:

- основные внутренние факторы: объем продаж; издержки товарного обращения; структура затрат; продажная цена товаров;
- неосновные внутренние факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины: ценовые нарушения, нарушения условий труда и требований к качеству обслуживания, экономические санкции и др.

Одним из факторов, влияющих на величину прибыли предприятия торговли, являются издержки обращения.

6.2. Статистика издержек обращения предприятия торговли

Современный российский рынок характеризуется появлением большого количества предприятий торговли, особенно посреднических, предлагающих различный товар, с одной стороны, и более умеренным платежеспособным спросом на товары, с другой. Это связано с наличием невысоких средних доходов населения и более широкого предложения товаров по высоким ценам. В результате на рынке товаров и услуг множество предприятий торговли становятся убыточными. Чтобы увеличить покупательский спрос и повысить конкурентоспособность предприятий торговли, необходимо для продажи выбирать наиболее рентабельные товары, снижать цены на товары в соответствии с платежеспособным спросом покупателей. Только так предприятия торговли смогут обеспечить достаточный объем реализации и получить прибыль.

В условиях инфляции обычно не происходит абсолютного снижения цен, но для увеличения спроса, объема продаж и прибыли иногда следует использовать относительное их снижение. **Относительным снижением цен** называется такое их изменение, при котором увеличение цены на конкретный товар на данном предприятии

ниже повышения цены на этот же товар на рынке товаров и услуг, обусловленного инфляцией.

Однако снижать цены можно лишь до величины, не превышающей сумму расходов или издержек обращения, иначе предприятие торговли понесет убытки. *С целью обеспечения прибыльной работы предприятия торговли проводят анализ:*

- суммы затрат, приходящихся на каждый вид товара, с целью определения предельного значения снижения цены по конкретному виду товара;
- товаров, не пользующихся достаточным спросом при данной цене, и дальнейшее снижение цен на эти товары невозможно из-за высоких затрат по их реализации, с целью изъятия их из оборота предприятия;
- торговой наценки, для установления дифференцированной торговой наценки по каждому виду товаров с учетом затрат на их реализацию.

Для анализа необходимо проводить калькуляцию всех затрат.

Деятельность любого предприятия торговли в период его функционирования связана с разнообразными затратами трудовых, материальных и финансовых ресурсов. *В зависимости от характера использования затраты подразделяются на два вида*:

- текущие;
- долговременные.

К **текущим затратам** относятся такие, как закупка товаров, их транспортировка, хранение и реализация, содержание персонала, обслуживание торгового оборудования и транспорта и т.п. Данные затраты связаны с тактическими задачами предприятия торговли, а также непосредственно с его производственно-хозяйственной деятельностью.

Текущие затраты представляют собой издержки обращения, они связаны с товародвижением, обменом товаров на деньги и торговым обслуживанием населения.

Долговременные затраты – это затраты, вложенные в строительство, реконструкцию или приобретение новых торговых помещений; покупку новых видов машин, механизмов и оборудования, приобретение различных нематериальных активов, формирование долгосрочного портфеля ценных бумаг. Они выражают стратегические задачи предприятия торговли.

Издержки обращения – это затраты трудовых, материальных и финансовых ресурсов, направленные на осуществление торговой деятельности предприятия, выраженные в денежной форме. Издержки обращения непосредственно зависят от ценообразования и должны быть меньше соответствующих скидок и наценок, иначе предприятие может стать убыточным.

С целью анализа и минимизации издержки обращения классифицируются по различным признакам, например:

- степени влияния по отношению к объему товарооборота;
- целесообразности понесенных затрат;
- в зависимости от конкретной сферы деятельности предприятия торговли;
- экономическому содержанию;
- учетной номенклатуре затрат.

По *степени влияния по отношению к объему товарооборота* различают переменные и постоянные издержки обращения.

Переменные издержки обращения в различной степени зависят от изменения объема товарооборота предприятия и его структуры. К ним относятся: расходы на заработную плату при сдельной оплате, затраты на транспорт, топливо, электроэнергию, потеря товаров от естественной убыли, расходы на рекламу.

Постоянные издержки обращения не зависят от изменения объема товарооборота, и они должны быть оплачены, даже если предприятие временно не работает. В состав таких издержек включаются: расходы на аренду торговых помещений, износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов, оплата управленческого персонала и т.п.

В условиях жесткой конкуренции важно контролировать величину общих издержек обращения, которые иногда называют валовыми издержками обращения. Они определяются по формуле:

$$И_О = И_{пост.} + И_{пер.},$$

где $И_О$ – общие или валовые издержки обращения;
$И_{пост.}$ – постоянные издержки;
$И_{пер.}$ – переменные издержки.

Знание общих издержек позволяет судить о величине затрат, которые несет предприятие торговли в процессе хозяйственной деятельности, а также правильно формировать свою финансовую политику. Графически зависимость различных видов издержек можно изобразить следующим образом (рис. 6.1).

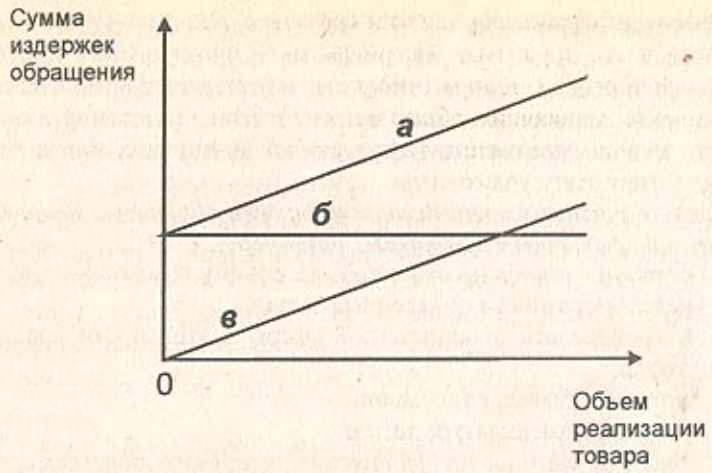

Рис. 6.1. Динамика издержек обращения:

а – валовые издержки обращения;
б – переменные издержки обращения;
в – постоянные издержки обращения

Соотношение постоянных и переменных издержек обращения называется **операционным левериджем**. Он характеризуется показателем эффекта операционного левериджа, который определяется по формуле:

$$Э_{ОЛ} = \frac{\Delta П_Б}{\Delta Д_Ч},$$

где $Э_{ОЛ}$ – эффект операционного левериджа;
$\Delta П_Б$ – прирост суммы балансовой прибыли, %;
$\Delta Д_Ч$ – прирост объема чистого дохода, %.

Таким образом, операционный леверидж – это финансовый механизм управления прибылью предприятия за счет оптимизации соотношения постоянных и переменных издержек.

По *целесообразности понесенных затрат* различают полезные и бесполезные издержки обращения. **Полезные издержки обращения** способствуют положительному результату деятельности предприятия.

Бесполезные издержки обращения связаны с обслуживанием неиспользуемой части трудовых, материальных и финансовых ресурсов предприятия торговли. К ним относятся: выплата заработной платы работникам, выполняющим общественные обязанности; амортизационные отчисления по неиспользуемому оборудованию; выплата процентов за кредит, средства которого не используются и т.п.

В зависимости от *конкретной сферы деятельности предприятия торговли* издержки обращения подразделяются на прямые и непрямые. **Прямые издержки обращения** в полном объеме могут быть отнесены к тому или иному конкретному результату торговой деятельности. В качестве примера можно привести потери конкретного товара от естественной убыли, которые прямо относятся на результаты его реализации.

К **непрямым издержкам обращения** относятся такие виды затрат, которые не могут в полном объеме относиться к тому или иному результату торговой деятельности и требуют дополнительного распределения. Например, транспортные расходы на перевозку партии товаров, состоящей из нескольких товарных групп. При этом требуется дополнительное распределение затрат по группам реализуемых товаров. Рекламные затраты также могут быть отнесены к непрямым издержкам обращения, так как они относятся ко многим видам товаров.

По *экономическому содержанию* выделяются следующие группы издержек обращения:

- материальные расходы;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные мероприятия;
- амортизация основных фондов и нематериальных активов;
- прочие виды издержек обращения.

Учетная номенклатура затрат (издержек обращения) содержит следующие статьи:

- транспортные расходы ;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные мероприятия;
- расходы на аренду и содержание основных фондов;
- амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов и нематериальных активов;
- амортизационные отчисления на капитальный ремонт и расходы на текущий ремонт основных фондов;

- износ и содержание малоценных и быстроизнашивающихся предметов;
- расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд;
- расходы на хранение, подсортировку, обработку, упаковку и предпродажную подготовку товаров;
- расходы на рекламу;
- проценты за кредит;
- потери товаров в пределах норм естественной убыли во время перевозки, хранения и реализации;
- расходы на тару;
- прочие расходы.

В рамках каждой статьи издержек обращения предприятие торговли может организовать учет текущих затрат. Процесс анализа издержек обращения предприятия торговли связан с изучением факторов, влияющих на их формирование. Все факторы можно подразделить на две основные группы: внутренние, зависящие от деятельности предприятия, и внешние, не зависящие от нее.

К **внутренним факторам** относятся:

- объем товарооборота;
- структура товарооборота;
- ассортиментный состав товарооборота;
- скорость обращения товаров;
- уровень производительности труда работников;
- обеспеченность собственными оборотными активами;
- состояние основных средств.

Наибольшее влияние на издержки обращения оказывает объем товарооборота. Его рост приводит к увеличению общей суммы издержек.

Структура товарооборота также влияет на сумму издержек. Различные виды товарооборота по-разному влияют на издержки обращения. Наибольший уровень издержек приходится на единицу продажи товаров населению (розничная продажа). Мелкооптовый товарооборот имеет меньший уровень издержек обращения по сравнению с продажей товаров населению. Следующее место по затратам занимает оптовая продажа. Наименьший уровень издержек обращения приходится на единицу торгово-посреднического оборота.

Ассортиментный состав товарооборота также влияет на уровень издержек обращения. Так, уровень издержек обращения продажи

продовольственных товаров на единицу товарооборота более чем вдвое выше, по сравнению с непродовольственными товарами.

Скорость обращения товаров влияет прямо пропорционально уровню издержек обращения. Чем ниже период обращения товарных запасов в днях, тем ниже уровень расходов по их хранению и потери от естественной убыли.

Уровень производительности труда также прямо пропорционально влияет на издержки обращения. Чем выше объем товарооборота, приходящийся на одного работника, тем ниже уровень расходов по оплате труда и других затрат по содержанию персонала.

Чем выше обеспеченность собственными оборотными активами, тем меньшим объемом заемных финансовых средств пользуется предприятие торговли и, следовательно, ниже сумма процентов платы за кредит.

Состояние объектов основных средств непосредственно влияет на издержки обращения, поскольку чем выше их износ, тем больше расходов несет предприятие торговли на их ремонт.

К **внешним факторам** относятся:

- темпы инфляции в стране;
- уровень развития сегментов потребительского рынка;
- изменение уровня арендных ставок;
- изменение видов или ставок налоговых платежей.

Темпы инфляции прямо пропорционально влияют на уровень издержек обращения, так как инфляция приводит к увеличению оплаты труда работников предприятия, затрат на обслуживание заемных финансовых средств, транспортных расходов, ремонтных затрат и др.

В зависимости от уровня развития того или иного потребительского рынка затраты на рекламу, торговое обслуживание покупателей и другие организационные расходы отдельных групп товаров весьма различны.

В настоящее время преимущественная часть предприятий торговли арендует помещения, поэтому периодический рост арендных ставок вызывает повышение суммы издержек обращения.

Значительная часть налоговых платежей предприятия торговли производится за счет его издержек обращения. Поэтому изменения видов и ставок налоговых платежей отражаются на общей сумме издержек обращения.

На основе вышеназванных факторов производится анализ издержек обращения предприятия торговли. С этой целью использует-

ся следующая *система статистических показателей*, которая включает:

- абсолютную сумму издержек обращения;
- относительный уровень издержек обращения;
- уровень издержкоотдачи;
- уровень рентабельности издержек обращения.

Показатель **«абсолютная сумма издержек обращения»** характеризует объем текущих затрат предприятия торговли по всем их видам. Данный показатель не позволяет судить об эффективности использования издержек обращения.

Показатель **«относительный уровень издержек обращения»** выражается в процентах и показывает, сколько рублей издержек обращения приходится на 100 руб. товарооборота, т.е. какая часть денежной выручки идет на покрытие расходов. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$У_И = \frac{И}{Q} \cdot 100,$$

где $У_И$ – уровень издержек обращения, %;
И – сумма издержек обращения;
Q – объем товарооборота.

Относительный уровень издержек обращения является важнейшим качественным показателем экономичности хозяйственной деятельности предприятия торговли, отражающим долю его текущих затрат в цене реализуемых товаров.

Показатель **«уровень издержкоотдачи»** является обратным по отношению к показателю относительного уровня издержек обращения. Он характеризует объем товарооборота, приходящийся на единицу издержек обращения предприятия, т.е. показывает результативность текущих затрат и вычисляется по формуле:

$$У_О = \frac{1}{У_И}, \text{ или } У_О = \frac{Q}{И} \cdot 100,$$

где $У_О$ – уровень издержкоотдачи.

Показатель **«уровень рентабельности издержек обращения»** характеризует эффективность текущих затрат предприятия торговли и исчисляется как отношение суммы прибыли к сумме издержек обращения, выраженное в процентах:

$$R_И = \frac{П}{И} \cdot 100,$$

где $R_И$ – уровень рентабельности издержек обращения;
П – объем прибыли;
И – сумма издержек обращения.

Основным критерием экономичности текущих затрат предприятия торговли является минимизация относительного уровня издержек обращения. Низкий уровень данного показателя позволяет предприятию торговли иметь определенные конкурентные преимущества на потребительском рынке, вести ценовую политику и получать более высокую прибыль.

Статистический анализ динамики издержек обращения осуществляется с использованием индексного метода. С этой целью рассчитываются следующие показатели.

1. **Индекс сумм издержек обращения** ($I_{\Sigma И}$):

$$I_{\Sigma И} = \frac{И_1}{И_0},$$

где $И_1$, $И_0$ – сумма издержек обращения в отчетном и базисном периодах.

2. **Абсолютный прирост издержек обращения** ($\Delta\sum И$):

$$\Delta\sum И = И_1 - И_0.$$

3. **Индекс уровня издержек обращения** ($I_{У_И}$):

$$I_{У_И} = \frac{У_{И_1}}{У_{И_2}} = \frac{И_1}{Q_1} : \frac{И_0}{Q_0} = \frac{И_1}{И_0} : \frac{Q_1}{Q_0} = \frac{I_{\Sigma И}}{I_{\Sigma Q}}.$$

Из данной формулы видно, что динамика уровня издержек обращения зависит от двух факторов: показателя динамики суммы издержек и показателя товарооборота. Рассмотрим влияние каждого из них.

Исходя из формулы

$$У_И = \frac{И}{Q} \cdot 100,$$

находим, что

$$И = У_И \cdot Q.$$

Тогда общий прирост суммы издержек обращения можно представить в следующем виде:

$$\Delta\sum И = У_{И_1}\cdot Q_1 - У_{И_0}\cdot Q_0.$$

Абсолютный прирост суммы издержек обращения в результате изменения товарооборота составит:

$$\Delta\sum И_{(Q)} = У_{И_0}\cdot Q_1 - У_{И_0}\cdot Q_0 = У_{И_0}\cdot(Q_1 - Q_0),$$

где $У_{И_0}\cdot Q_1$ – условная сумма издержек отчетного периода при базисном уровне издержек.

Абсолютный прирост суммы издержек обращения в результате изменения уровня издержек представлен следующим образом:

$$\Delta\sum И_{(У_И)} = У_{И_1}\cdot Q_1 - У_{И_0}\cdot Q_1 = Q_1\cdot(У_{И_1} - У_{И_0}).$$

Таким образом,

$$\Delta\sum И = \Delta\sum И_{(Q)} + \Delta\sum И_{(У_И)}.$$

4. **Размер изменения уровня издержек обращения** ($\Delta У_И$) исчисляется по формуле:

$$\Delta У_И = У_{И_1} - У_{И_0}.$$

Данный показатель отражает экономию или перерасход средств на каждые 100 руб. товарооборота.

5. **Темп изменения уровня издержек обращения** исчисляется следующим образом:

$$Т_{пр.И} = \frac{У_{И_1} - У_{И_0}}{У_{И_0}}\cdot 100.$$

Темп изменения уровня издержек обращения характеризует интенсивность изменения издержек и, по существу, является темпом прироста.

Чтобы из анализа динамики уровня издержек обращения исключить влияние изменения цен, необходимо рассчитать индексы издержек обращения в сопоставимых ценах.

6. **Индекс физического объема суммы издержек обращения** ($I_{q_{(\Sigma И)}}$) исчисляется по формуле:

$$I_{q_{(\Sigma И)}} = \frac{\sum p_{И_0}\cdot q_{И_1}}{\sum p_{И_0}\cdot q_{И_0}}.$$

7. **Индекс физического объема уровня издержек обращения** ($I_{q_{(У_И)}}$) определяется следующим образом:

$$I_{q_{(У_И)}} = \frac{\sum p_{И_0}\cdot q_{И_1}}{\sum p_0\cdot q_1} : \frac{\sum p_{И_0}\cdot q_{И_0}}{\sum p_0\cdot q_0} = \frac{\sum p_{И_0}\cdot q_{И_1}}{\sum p_{И_0}\cdot q_{И_0}} : \frac{\sum p_0\cdot q_1}{\sum p_0\cdot q_0} = \frac{I_{q_{(\Sigma И)}}}{I_{q_{(pq)}}},$$

где $p_{И_0}, p_{И_1}$ – цены, ставки, тарифы на отдельные виды расходов в базисном и отчетном периодах;

$q_{И_0}, q_{И_1}$ – объем затрат в натуральном выражении в базисном и отчетном периодах;

p_0, p_1 – цены на товары в базисном и отчетном периодах;

q_0, q_1 – количество проданных товаров в базисном и отчетном периодах.

Однако довольно сложно все виды затрат выразить в натуральных единицах. Тогда по каждой статье издержек обращения строится средний индекс цен:

- по агрегатной форме: $i_{p_И} = \dfrac{\sum p_{И_1}\cdot q_{И_1}}{\sum p_{И_0}\cdot q_{И_1}}$;
- по средней гармонической форме: $i_{p_И} = \dfrac{\sum p_{И_1}\cdot q_{И_1}}{\sum \frac{1}{i}\cdot p_{И_1}\cdot q_{И_1}}$,

где $i_{p_И}$ – индивидуальный индекс цен, ставок и тарифов отдельных видов расходов.

Затем, по формуле индекса физического объема рассчитывается индекс издержек обращения в сопоставимых ценах следующим образом:

$$I_{q_{(\Sigma И)}} = \frac{\sum \frac{1}{i_{p_И}}\cdot p_{И_1}\cdot q_{И_1}}{\sum p_{И_0}\cdot q_{И_0}},$$

где $i_{p_И}$ – индивидуальный индекс цен, ставок и тарифов по каждой статье издержек.

Относительный уровень издержек обращения является средним показателем, так как уровни издержек по отдельным товарным группам резко отличаются друг от друга. Это находит свое выражение в торговых скидках, которые различны в составе цены разных товаров.

Уровень издержек обращения конкретного товара ($У_{И_i}$) определяется по формулам:

$$У_{И_i} = \frac{И_i}{Q_i} \text{ и } И_i = У_{И_i} \cdot Q_i.$$

Тогда по всей совокупности товаров уровень издержек обращения является средней арифметической величиной, взвешенной по товарообороту:

$$\overline{У}_И = \frac{\Sigma И_i}{\Sigma Q_i} = \frac{\Sigma У_{И_i} \cdot Q_i}{\Sigma Q_i}.$$

Индекс среднего уровня издержек обращения является индексом переменного состава:

$$I_{\overline{У}_И} = \frac{\overline{У}_{И_i}}{\overline{У}_{И_0}} = \frac{\Sigma У_{И_{i1}} \cdot Q_{i1}}{\Sigma Q_{i1}} : \frac{\Sigma У_{И_{i0}} \cdot Q_{i0}}{\Sigma Q_{i0}} = \frac{\Sigma У_{И_{i1}} \cdot Q_{i1}}{\Sigma У_{И_{i0}} \cdot Q_{i0}} : \frac{\Sigma Q_{i1}}{\Sigma Q_{i0}}.$$

Индекс переменного состава можно разложить на два индекса:

а) *индекс издержек обращения в неизменной структуре товарооборота* ($I_{У_{И_i}}$), который характеризует изменение уровня издержек отдельных товаров:

$$I_{У_{И_i}} = \frac{\Sigma У_{И_{i1}} \cdot Q_1}{\Sigma У_{И_{i0}} \cdot Q_1};$$

б) *индекс влияния сдвигов в структуре товарооборота на динамику среднего уровня издержек обращения* ($I_{стр.Q}$):

$$I_{стр.Q} = \frac{\Sigma У_{И_{i0}} \cdot Q_{i1}}{\Sigma У_{И_{i0}} \cdot Q_{i0}} : \frac{\Sigma Q_{i1}}{\Sigma Q_{i0}}.$$

Связь между индексами имеет вид:

$$I_{\overline{У}_И} = I_{У_{И_i}} \cdot I_{стр.Q}.$$

8. **Индекс издержкоемкости** рассчитывается путем замены абсолютного веса (товарооборота) на относительный вес (удельный вес товарных групп) в индексе влияния структурных сдвигов товарооборота. При этом

$$Q'_i = \frac{Q_i}{\Sigma Q_i} \cdot 100,$$

откуда

$$\Sigma Q'_i = 100 \cdot \frac{\Sigma Q_{i1}}{\Sigma Q_{i0}} = 1,$$

где Q'_i – удельный вес товарных групп.

Таким образом, индекс издержкоемкости вычисляется по формуле:

$$I_{стр.Q} = \frac{\Sigma У_{И_{i_0}} \cdot Q'_{i_1}}{\Sigma У_{И_{i_0}} \cdot Q'_{i_0}}.$$

С помощью индекса издержкоемкости товарооборота измеряется влияние изменения товарного состава товарооборота на динамику среднего уровня издержек обращения.

Аналогичным путем можно измерить влияние структуры товарооборота по другим признакам на средний уровень издержек обращения, например, изменение соотношения различных видов товарооборота (складского, транзитного и т.п.).

При рассмотрении итогов деятельности отчетного года должно приниматься во внимание то, что при решении вопроса об источниках покрытия убытка отчетного года на эти цели могут быть направлены нераспределенная прибыль прошлых лет; средства резервного фонда, образованного в соответствии с законодательством; свободные средства фондов накопления и средства резервов, образованных в соответствии с учредительными документами; добавочный капитал (за исключением сумм прироста стоимости имущества по переоценке).

6.3. Рентабельность работы предприятия торговли

В условиях рыночных отношений, характеризующихся своей динамичностью, необходимо постоянно учитывать финансовое положение предприятия. В конечном итоге все расчеты связаны с оценкой использования ресурсов предприятия.

Оценка уровня эффективности работы предприятия осуществляется с помощью показателя, обеспечивающего сравнение получаемого результата работы предприятия (валового дохода, прибыли) с затратами или используемыми ресурсами. Такой показатель называется рентабельностью.

Рентабельность предприятия торговли – это отношение прибыли к ряду показателей торговли, отражающих различные стороны процесса товарного обращения.

Таким образом, образуется система показателей рентабельности, которая относится к системе показателей экономической эффективности деятельности предприятия торговли. Показатели рентабельности характеризуют результативность работы предприятия.

Основным показателем является рентабельность работы предприятия:

$$R = \frac{П}{Q} \cdot 100,$$

где R – рентабельность предприятия;
П – прибыль;
Q – объем товарооборота.

Данный показатель характеризует эффективность самого процесса товарного обращения.

Частным показателем рентабельности является :

$$R = \frac{П}{Д} \cdot 100,$$

где Д – валовой доход предприятия.

В данном случае из выручки исключены возмещение затрат сферы производства и налоги.

Одним из важных показателей экономической эффективности является рентабельность, исчисленная по отношению к издержкам обращения:

$$R = \frac{П}{И},$$

где И – издержки обращения.

Этот показатель характеризует экономическую отдачу и результативность затрат, направленную на реализацию товаров.

При расчете рентабельности затрат живого труда исчисляются два показателя: прибыль на одного работника и прибыль на 100 руб. заработной платы, которые относятся к объему продаж.

Эффективность товарооборачиваемости определяется путем расчета прибыли на один оборот товаров.

Статистический анализ рентабельности аналогичен методологии анализа уровня издержек обращения. Также применяется система индексов, включающих индексы переменного и постоянного состава.

При анализе рентабельности следует учитывать, что показатель прибыли предприятия торговли зависит от суммы скидки (наценки), содержащейся в цене товара. Для того, чтобы снять влияние изменения скидок (наценок) во времени на объем валового дохода (прибыль) и уровень рентабельности, валовой доход отчетного периода пересчитывается в базисные уровни скидок (наценок) путем предварительного расчета **индексов скидок** (наценок) по формуле:

$$\sum n_0 p_0 q_0 = \sum \frac{1}{i_{np}} \cdot n_1 p_1 q_1,$$

где n_0, n_1 – торговая скидка (наценка), в базисном и отчетном периодах в процентах к розничной цене;
p_0, p_1 – розничные цены на товары в базисном и отчетном периодах;
q_0, q_1 – количество проданных товаров в базисном и отчетном периодах;
$\sum n_0 p_0 q_0$ – объем валового дохода в базисном периоде;
i_{np} – индивидуальные индексы ценностных факторов валового дохода.

Причем

$$i_{np} = i_n \cdot i_p;$$

$$i_n = \frac{n_1}{n_0};$$

$$i_p = \frac{p_1}{p_0},$$

где i_n – индивидуальные индексы скидок (наценок) на товар;
i_p – индивидуальные индексы цен на товар.

Индекс физического объема рентабельности ($I_{q_{(R)}}$) может быть исчислен по формуле:

$$I_{q_{(R)}} = \frac{\sum \frac{1}{i_{np}} \; n_1 p_1 q_1 - \sum \frac{1}{i_{np}} \; p_{И_1} Q_{И_1}}{\sum \frac{1}{i_p} \; p_1 q_1} : \frac{\sum n_0 p_0 q_0 - \sum p_{И_0} Q_{И_0}}{\sum p_0 q_0}.$$

С помощью показателя рентабельности можно проводить анализ динамики прибыли в зависимости от двух факторов: роста объема товарооборота (экстенсивного фактора) и роста уровня рентабельности (интенсивного фактора). При исчислении рентабельности по формуле:

$$R = \frac{П}{Q},$$

получаем:

$$П = R \cdot Q.$$

Таким образом, абсолютный прирост суммы прибыли ($\Delta\Sigma П$) составляет:

$$\Delta \sum П = П_1 - П_0 = R_1 \cdot Q_1 - R_0 \cdot Q_0.$$

Причем абсолютный прирост прибыли за счет роста товарооборота ($\Delta\Sigma П_Q$) определяется как

$$\Delta \sum П_Q = R_0 \cdot Q_1 - R_0 \cdot Q_0 = R_0 \cdot (Q_1 - Q_0).$$

Абсолютный прирост прибыли в результате роста рентабельности ($\Delta\Sigma П_R$) исчисляется по формуле:

$$\Delta \sum П_R = R_1 \cdot Q_1 - R_0 \cdot Q_1 = (R_1 - R_0) \cdot Q_1.$$

Таким же образом можно провести анализ отклонения фактической прибыли от запланированной и выявить факторы, влияющие на ее изменение.

Уровень рентабельности в бо́льшей степени зависит от рациональной организации торговли, уровня специализации, структуры товарооборота. Например, для оптовой торговли и общественного питания набор факторов, влияющих на рентабельность, несколько разный. В оптовой торговле необходимо учитывать объем складских помещений, вид поставки, число посреднических организаций и т.д. В общественном питании также учитываются производственные факторы. В оптовой торговле прибыль в процентах к товарообороту в 3–4 раза ниже, чем в розничной торговле и общественном питании. В зависимости от товарной специализации предприятий различия рентабельности достигают значительных размеров.

6.4. Оценка стабильности доходов

Стабильными доходами называют доходы, которые остаются относительно постоянными (стабильными) на протяжении достаточно длительного периода времени, имеют высокое качество и могут легко прогнозироваться на перспективу.

Для того чтобы оценить стабильность получаемых доходов необходимо их проанализировать за продолжительный период времени. Чем больше нестабильность в получении доходов, тем ниже их качество. Для оценки стабильности доходов используются следующие критерии:

- средняя чистая прибыль;
- средний пессимистический доход, который является средним доходом, исходя из возможной ситуации в отрасли.

В тоже время для определения стабильности доходов применяется ряд расчетных статистических показателей, к которым относятся:

1) **среднее квадратическое отклонение в доходах** ($\sigma_Д$):

$$\sigma_Д = \sqrt{\frac{\Sigma(Д_ч - \overline{Д})^2}{Т}},$$

где $Д_ч$ – чистый доход за год;
$\overline{Д}$ – средний доход за рассматриваемый период (N);
Т – количество лет в периоде.

Высокое значение среднего квадратического отклонения указывает на низкое качество доходов;

2) **коэффициент вариации доходов** ($V_Д$):

$$V_Д = \frac{\sigma_Д}{\overline{Д}}.$$

Данный коэффициент рассчитывается при определении нестабильности доходов. Высокий уровень коэффициента вариации доходов означает повышенный риск;

3) **индекс нестабильности доходов** ($I_Д$):

$$I_Д = \sqrt{\frac{\Sigma\ (Д - Д^t)^2}{Т}},$$

где $Д^t$ – изменение доходов за рассматриваемый период.

Причем

$$Д^t = a + b \cdot N,$$

где a – помехи, вызванные изменением курса доллара (инфляцией);
b – размер изменения курса доллара;
N – временнóй период.

Индекс нестабильности отражает вариацию между действительными доходами и изменениями доходов. Высокий уровень индекса указывает на низкое качество доходов.

Доходы предприятия также как и прибыль тесно связаны с показателями объема товарооборота и издержек обращения. Такая взаимосвязь позволяет выявить влияние отдельных факторов на формирование доходов и прибыли. Для изучения зависимости финансовых результатов предприятия торговли от издержек обращения и объема товарооборота используется *операционный анализ*. Его также называют анализом "Издержки – Объем – Прибыль" ("*Costs – Volume – Profit*").

Этот вид анализа является одним из наиболее эффективных средств прогнозирования деятельности предприятия. Он позволяет руководству предприятия выявить оптимальные пропорции между переменными и постоянными издержками, ценой и объемом продаж, минимизировать предпринимательский риск.

Операционный анализ использует следующие элементы: операционный рычаг, порог рентабельности и запас финансовой прочности.

Одной из основных задач операционного анализа является определение объема товарооборота, обеспечивающего безубыточную

торговую деятельность. Для этого необходимо найти критическую точку или точку безубыточности или еще ее называют порогом рентабельности. Графически нахождение точки безубыточности может быть представлено в виде рис. 6.2.

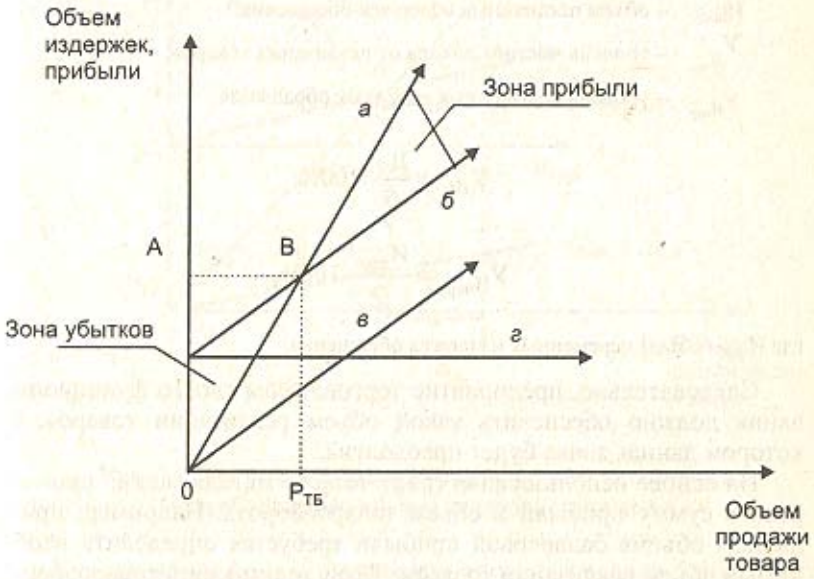

Рис. 6.2. График нахождения точки безубыточности торговой деятельности:
а – выручка;
б – валовые издержки обращения;
в – переменные издержки обращения;
г – постоянные издержки обращения

Точка В на графике показывает предельную величину выручки, равную отрезку [ОА] в стоимостном выражении и отрезку [$ОР_{ТБ}$] в натуральном выражении. Ниже точки В предприятие будет работать в убыток. На практике точка В называется точкой безубыточности, при которой величина издержек обращения предприятия торговли равна сумме выручки.

Математически точка безубыточности определяется путем расчета минимального объема реализации продукции, при котором уровень рентабельности равен нулю:

$$Р_{ТБ} = \frac{И_{пост.} \cdot 100}{У_{Дч} - У_{И_{пер.}}},$$

где $Р_{ТБ}$ – объем реализации товаров, обеспечивающий достижение точки безубыточности;

$И_{пост.}$ – объем постоянных издержек обращения;

$У_{Дч}$ – уровень чистого дохода от реализации товаров;

$У_{И_{пер.}}$ – уровень переменных издержек обращения.

$$У_{Дч} = \frac{Дч}{Q} \cdot 100\%;$$

$$У_{И_{пер.}} = \frac{И_{пер.}}{Q} \cdot 100\%,$$

где $И_{пер.}$ – объем переменных издержек обращения.

Следовательно, предприятие торговли для своего функционирования должно обеспечить такой объем реализации товаров, при котором данная точка будет преодолена.

На основе использования графического метода можно прогнозировать сумму прибыли и объем товарооборота. Например, при заданном объеме балансовой прибыли требуется определить необходимый объем реализации товаров. Такая взаимосвязь товарооборота, дохода и издержек обращения может быть представлена в виде графика (рис. 6.3).

Точка *N* на графике характеризует величину запланированной выручки. Отрезок [0*M*] соответствует стоимостной величине запланированной выручки, отрезок [$0Р_П$] – величине необходимого объема реализованных товаров, отрезок [*NL*] – величине запланированной прибыли.

Таким образом, для того, чтобы получить запланированную прибыль, необходимо обеспечить реализацию товаров, объемом ($Р_П$), который может быть рассчитан по формуле:

$$Р_П = \frac{(И_{пост.} + П_П) \cdot 100}{У_{Дч} - У_{И_{пер.}}},$$

где $П_П$ – сумма запланированной балансовой прибыли;

$У_{Дч}$ – уровень чистого дохода от реализации товаров к товарообороту, %;

$У_{И_{пер.}}$ – уровень переменных издержек обращения к товарообороту, %.

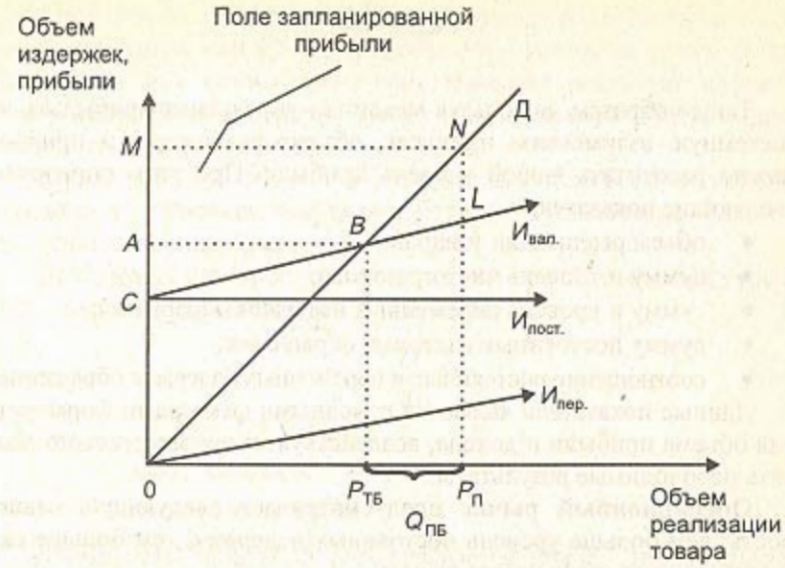

Рис. 6.3. График взаимосвязи запланированной прибыли и необходимого объема реализации товаров

Исходя из графика определяется уровень предела безопасности или запаса финансовой прочности предприятия торговли. Под **финансовой прочностью** понимается размер возможного снижения объема товарооборота при неблагоприятной конъюнктуре потребительского рынка, который позволяет осуществлять хозяйственную деятельность с прибылью. На рис. 6.3 этой величине соответствует отрезок [$Р_{ТБ}$ $Р_П$].

Объем запаса финансовой прочности рассчитывается по формуле:

$$Q_{ПБ} = Р_П - Р_{ТБ},$$

где $Q_{ПБ}$ – объем товарооборота, соответствующий пределу безопасности;

$Р_П$ – объем продажи товаров, предполагающий получение плановой прибыли;

$Р_{ТБ}$ – объем продажи товаров, соответствующий точке безубыточности.

Уровень безопасности или финансовой прочности характеризуется таким показателем как коэффициент безопасности (финансовой прочности) ($К_Б$), исчисляемый по формуле:

$$К_Б = \frac{Q_{ПБ}}{Р_П}.$$

Таким образом, используя механизм управления прибылью, т.е. системную взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли, можно рассчитать любой уровень прибыли. При этом определяют следующие показатели:

- объем реализации товаров;
- сумму и уровень чистого дохода;
- сумму и уровень переменных издержек обращения;
- сумму постоянных издержек обращения;
- соотношение постоянных и переменных издержек обращения.

Данные показатели являются основными факторами формирования объема прибыли и дохода, воздействуя на которые можно получить необходимые результаты.

Операционный рычаг предусматривает следующую зависимость: чем больше уровень постоянных издержек, тем больше сила воздействия операционного рычага.

Таким образом, операционный анализ позволяет определить критический объем продаж, соответствующий точке безубыточности, а также уровень получения планируемой прибыли с учетом ограничений на ресурсы.

Стабильность доходов предприятия также оценивается путем анализа его финансовых вложений. Финансовыми вложениями считаются активные операции предприятия, которые предусматривают инвестиционные операции по приобретению государственных и корпоративных ценных бумаг, использованию в своей деятельности финансовых инструментов, предоставлению другим организациям займов, вложениям в другие предприятия денежных средств в качестве паев и т.д.

В связи с этим необходимо проводить статистический анализ стоимостной оценки различных видов вложений. Рассмотрим доходность некоторых операций по различным видам ценных бумаг.

Доходность любой ценной бумаги включает:

- купонную доходность;
- текущую доходность;
- полную доходность.

Купонная доходность уже определена при выпуске ценной бумаги. Текущая доходность характеризует отношение поступлений по

купонам к цене приобретения ценной бумаги и не учитывает стоимости номинала или выкупной цены при окончании срока. Полная доходность или ставка помещения измеряет реальную эффективность инвестиций в ценную бумагу для инвестора в виде годовой ставки сложных процентов.

Кроме того, долгосрочные финансовые вложения необходимо соизмерять с уровнем инфляции, который существенно влияет на доходность ценных бумаг.

Доходность акции определяется таким показателем, как курс акции, который рассчитывается по формуле:

$$К_А = \frac{D}{\bar{d}} \cdot 100,$$

где $К_А$ – курс акции;
D – размер дивиденда;
$\bar{d}$ – средняя учетная ставка.

Доходность облигации рассчитывается иначе. Доход получает инвестор по двум направлениям, а именно, в виде разницы между ценой погашения и ценой покупки либо в виде процентов по объявленной ставке. Курс облигации без выплаты процентов исчисляется следующим образом:

$$К_О = \frac{P}{N} \cdot 100,$$

где $К_О$ – курс облигации;
P – цена облигации;
N – номинальная стоимость облигации.

Облигации с выплатой процентов в конце срока дают доход, который рассчитывается в виде годовой ставки сложных процентов. Таким образом, величина уровня доходности определяется по формуле:

$$B = \frac{1 + k_Д}{\sqrt[n]{\frac{К}{100}}} - 1,$$

где B – уровень доходности облигации;
К – курс покупки облигации;
$k_Д$ – купонная доходность облигации, предусмотренная при выпуске;
n – срок обращения облигации.

Доходность облигации, погашаемой в конце срока, рассчитывается по формуле:

$$R = \frac{N \cdot k_{Д}}{P},$$

где R – уровень доходности облигации.

Текущая доходность относится прямо пропорционально к купонной доходности облигации и обратно пропорционально к курсу облигации.

Доходность операций по учету векселей (V) определяется по формуле:

$$V = \sqrt[n]{\frac{1}{(1-n \cdot t)\cdot(1-s)}} - 1,$$

где n – период, для которого исчисляется доходность;
t – продолжительность учета долгового векселя;
s – доля комиссионных, удержанных с векселедержателя.

Доходность финансовых операций по купле-продаже векселя (S) определяется по формуле:

$$S = \sqrt[\frac{t_{П}-t_{ПР}}{K}]{\frac{K - t_{ПР} \cdot d}{K - t_{П} \cdot i}} - 1,$$

где K – временная база, равная 365 или 360 дням;
$t_{П}$ – период времени от даты покупки векселя до даты его погашения векселедержателем;
$t_{ПР}$ – период времени от даты последующей продажи векселя до даты его погашения;
i – процентная ставка покупки векселя;
d – процентная ставка продажи векселя.

Свободные денежные средства предприятия торговли также могут вкладывать в депозитные сертификаты банков. Коммерческие банки осуществляют начисления процентов по депозитным сертификатам ежемесячно, поквартально или по полугодиям. Доходность вложений финансовых ресурсов в депозитные сертификаты (G) определяется по формуле:

$$G = (1 + \frac{d}{m})^{m} - 1,$$

где d – номинальная процентная ставка по депозитному сертификату;
m – число раз начисления процентов в течение года.

Депозитные сертификаты банков относятся к высоколиквидным финансовым вложениям. При возникновении потребности в дополнительных финансовых ресурсах они могут быть проданы. Поэтому для предприятий важно знать уровень доходности таких операций. Доходность покупки и продажи депозитных сертификатов выражается в виде годовой процентной ставки (H) и определяется по формуле:

$$H = \sqrt[\frac{t_{П}-t_{ПР}}{K}]{C_{П} - C_{ПР}} - 1,$$

где $C_{П}$ и $C_{ПР}$ – соответственно цена покупки и продажи депозитных сертификатов.

Предприятие может приобретать государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО). Доходность ГКО (E) рассчитывается по формуле:

$$E = \frac{(N-P)\cdot K}{P \cdot n} \cdot 100,$$

где P – цена покупки ГКО;
N – цена продажи или погашения ГКО;
K – временная база, равная 365 дням;
n – количество дней до погашения.

Определив доходность по каждой финансовой операции, связанной с финансовыми вложениями, необходимо рассчитать общую величину получаемых доходов за рассматриваемый период. При этом следует уменьшить полученную сумму на величину инвестиционных расходов. Инвестиционный доход (Z) может быть определен по формуле:

$$Z = \sum_{k=1}^{n} \frac{P_k}{(1+p)^{k+m}} - \sum_{t=1}^{m} \frac{E_t}{(1+p)^{t}},$$

где P_k – поступления за период k;
E_t – расходы, связанные с финансовыми вложениями за период t;
p – процентная ставка по финансовым вложениям;
$k = 1,..., n$ – продолжительность инвестиционного цикла;
$t = 1,..., m$ – продолжительность окупаемости инвестиционных вложений.

Причем результат финансовых вложений может быть положительным и отрицательным. По предлагаемой формуле расчет позволяет выявить конечный финансовый результат и в соответствии с

ним принять необходимые меры по обновлению портфеля ценных бумаг.

Основные направления совершенствования финансовой работы на предприятии торговли следующие:

- системный и постоянный финансовый анализ деятельности предприятия;
- организация оборотных средств в соответствии с существующими требованиями с целью оптимизации финансового состояния;
- оптимизация затрат предприятия на основе деления их на переменные и постоянные и анализ взаимодействия и взаимосвязи таких категорий, как затраты, выручка, прибыль;
- оптимизация распределения прибыли и выбор наиболее эффективной дивидендной политики;
- широкое внедрение коммерческого кредита и вексельного обращения с целью оптимизации источников денежных средств и воздействия на банковскую систему;
- использование лизинговых отношений с целью развития производства;
- оптимизация структуры основного капитала и источников его формирования с целью недопущения неудовлетворительной структуры баланса;
- разработка и реализация стратегической финансовой политики развития предприятия торговли.

Контрольные вопросы к главе 6

1. Расскажите об оценке уровня доходов предприятия.
2. Дайте классификацию издержек обращения предприятия торговли.
3. В чем заключается статистический анализ изменения уровня издержек обращения?
4. Как выражается эффективность хозяйственной деятельности предприятия торговли?
5. Каким образом изменение издержек обращения влияет на изменение товарооборота и прибыли предприятия торговли?
6. Каковы основные принципы оценки стабильности доходов?
7. Произведите статистический анализ стоимостной оценки различных видов инвестиций предприятия торговли.

ГЛАВА 7 СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ЦЕН В ТОРГОВЛЕ

7.1. Сущность цен и их классификация

Цена является важной категорией товарного обращения и есть не что иное, как денежное выражение стоимости. С другой стороны, цена – это инструмент коммерческой политики предприятия торговли. Если рассматривать роль цены, которую она играет на рынке товаров и услуг, то здесь цена также выступает в двойственной роли: как индикатор, отражающий конъюнктуру рынка, и в качестве маркетингового регулятора рынка, с помощью которого происходит воздействие на спрос и предложение. Таким образом, соотношение спроса и предложения, торговый и экономический риск, кредитно-финансовую ситуацию, степень конкуренции на рынке можно регулировать с помощью цены.

Эффективная работа предприятия торговли невозможна без соответствующей ценовой политики, которая основывается на достоверной информации и всестороннем анализе ценовой ситуации на рынке. При этом необходимым условием является знание статистической методологии сбора, обработки и анализа данных, характеризующих цены, процессы их образования и изменения.

Считается, что основной задачей деятельности коммерческого предприятия является максимизация прибыли, т.е. получение наибольшей ее величины на протяжении определенного периода времени. Однако такое представление не учитывает два важных момента.

Во-первых, не в каждый период своей деятельности предприятие может добиваться максимизации прибыли (например, при появлении на рынке конкурентов для фирмы необходимо сохранить свою долю продаж, что иногда требует снижения цен и сокращения величины прибыли).

Во-вторых, стратегической задачей каждого предприятия является максимизация ценности фирмы, т.е. стоимости ее активов по

рыночным ценам, что также требует временного сокращения размеров прибыли. Исходя из вышесказанного, можно выделить три основные разновидности целей предприятия. Это максимизация темпов роста, максимизация прибыли и максимизация объема продаж.

Перед предприятием торговли в качестве одной из основных проблем является определение цены на товары и услуги. В условиях рыночных отношений ценообразование, т.е. процесс формирования цен, подвержено воздействию множества факторов. Суть ценовой политики предприятия торговли заключается в следующем. В соответствии с условиями деятельности предприятия необходимо устанавливать цены и варьировать ими так, чтобы завладеть максимально возможной долей рынка и при этом получить запланированный объем прибыли с учетом решения стратегических и тактических задач.

В России действуют различные виды цен, которые образуют единую ценовую систему. Цены можно классифицировать в зависимости от различных признаков.

По сфере обслуживаемого товарного оборота цены подразделяются на:

- закупочные;
- отпускные (оптовые);
- цены оптовых предприятий, заготовительной организации;
- розничные цены;
- цены и тарифы на услуги.

Закупочные цены устанавливаются, в основном, на сельскохозяйственную продукцию.

Отпускные (оптовые) цены характерны для предприятий, реализующих в больших объемах промышленную продукцию потребительского назначения. Причем отпускная цена распространяется на товары народного потребления, а оптовая цена – на продукцию технического назначения.

Если производится реализация товаров оптовыми, снабженческо-сбытовыми, заготовительными и другими организациями для дальнейшего использования в производстве или с целью перепродажи, используются соответствующие цены, например, **цены оптовых предприятий, заготовительной организации** и т.д.

По **розничным ценам** осуществляется реализация товаров: конечному потребителю (главным образом населению) в ограниченном количестве за наличный и безналичный расчет; бюджетным и

благотворительным организациям на цели, не связанные с предпринимательской деятельностью; юридическим лицам за наличный расчет.

Цены и тарифы на услуги – это транспортные, коммунальные или бытовые услуги, которые могут относиться как к оптовой (грузовые транспортные тарифы, фрахт судна и т.д.), так и розничной торговле (пассажирские тарифы, плата за коммунальные услуги и т.д.).

В зависимости от вида продаж цены могут быть:

- контрактные;
- биржевые;
- аукционные;
- цены торгов.

Контрактные цены возникают при договоренности между продавцом и покупателем и называются также договорными.

Биржевые цены – это уровень цены товара на специально организованном и постоянно действующем оптовом рынке, на котором цена складывается под влиянием спроса и предложения на поставку крупных партий однородных товаров, поддающихся стандартизации (биржевые котировки).

Аукционные цены действуют на специально организованных публичных рынках (аукционах) на определенное время. Отличительной особенностью аукционов является то, что в них участвуют один или несколько продавцов и много покупателей. При этом первоначально объявляется номер партии товара (лота), который предварительно осмотрен покупателем, и назначается стартовая или начальная цена (обычно конечная цена предыдущего аукциона). Фактически реализация товара на аукционе осуществляется по конечной, максимальной цене, которую предлагает покупатель.

Цены торгов используются при специализированной форме торговли, где осуществляется состязательная форма закупки. Они основаны на выдаче заказов на поставку товаров или выполнении различных видов работ, по заранее объявленным условиям в документе (тендере). При этом используется принцип конкуренции со стороны продавцов, что позволяет покупателю выбрать наиболее выгодную сделку. Обычно торги бывают одноэтапные и двухэтапные.

Одноэтапные торги учитывают заявки, в которых оговаривается цена товара, включающая расходы на эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт готовой продукции, порядок и сроки проведения платежей и т.д. *Двухэтапные торги* предполагают, что на

первом этапе поставщики представляют заявки на участие в торгах без указания цены. На втором этапе они уже указывают цены и выигрывает торг тот поставщик, который представил самую низкую ценовую котировку. В России главным образом цены торгов используются при организации закупок продукции для государственных нужд.

В зависимости от способа отражения транспортных расходов цены бывают:

- франко-станция отправления;
- франко-станция назначения.

Цены франко-станция отправления включают в себя транспортные издержки до пункта магистрального транспорта, т.е. порта, железнодорожной станции, границы, с учетом или без учета стоимости погрузки. Остальные расходы по доставке товара к месту расположения потребителя несет покупатель. Например, при франко-судно порт отправления ФОБ поставщик оплачивает расходы до порта отправления вместе со стоимостью погрузки груза с причала на теплоход, а в случае франко-склад поставщика потребитель полностью оплачивает все расходы.

Цены франко-станция назначения включают транспортные расходы до пункта назначения, вплоть до выгрузки товара из транспортного средства. Существуют разновидности этого вида цен: франко-судно порт назначения и страхования СИФ (поставщик оплачивает все расходы до порта назначения без выгрузки и страховку от риска гибели или порчи товара); франко-склад потребителя (поставщик оплачивает все транспортные расходы, включая пошлину).

В зависимости от того, кем устанавливается порядок цен, они подразделяются на:

- регулируемые цены;
- свободные цены.

Регулируемые цены могут варьироваться в результате воздействия на них государства, используя экономические и административные рычаги. Экономическое регулирование цен осуществляется через налоговую финансово-бюджетную, кредитную, валютную или таможенную политику. К регулируемым ценам относятся гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие, которые устанавливаются Правительством России и применяются при реализации продукции непосредственно государству. Однако в условиях рынка регулирование цен приводит к экономическим диспропорциям.

Свободные цены не подвергаются прямому вмешательству со стороны Правительства России и формируются в соответствии с конъюнктурой рынка. Свободные отпускные (оптовые) и закупочные цены устанавливаются по согласованию сторон и фиксируются в протоколах согласования цены или в договорах на поставку товаров. Обычно на товары народного потребления свободные отпускные цены согласовываются предприятиями-производителями с оптовыми и розничными организациями торговли. Имеются случаи, когда предприятия, нарушая антимонопольное законодательство, диктуют цены, значительно отклоняющиеся от среднего уровня на рынке товаров и услуг, т.е. устанавливают монопольно низкие или монопольно высокие цены. К таким предприятиям относятся монополисты, т.е. хозяйствующие субъекты, занимающие от 35 до 65% товарного рынка.

В зависимости от степени устойчивости во времени цены подразделяются на:

- твердые цены;
- подвижные цены;
- скользящие цены;
- цены с последующей фиксацией.

Твердые цены устанавливаются в процессе заключения договора на весь срок его действия.

Подвижные цены фиксируются в договоре и изменяются в момент поставки при условии изменения рыночной цены товара.

Скользящие цены могут изменяться исходя из зафиксированной в договоре исходной цены и в соответствии с оговоренным порядком (формулой или коэффициентом) в случае изменения стоимости ценообразующих факторов. Такие цены применяются к товарам, требующим длительного срока изготовления.

Цены с последующей фиксацией предусматривают установление в договоре условий фиксации и принципов определения уровня цены, т.е. периодичности фиксации, базы фиксации, сроков согласования и осуществления фиксации.

Наряду с приведенной классификацией также можно выделить следующие виды цен: трансфертные цены и мировые цены. **Трансфертные цены,** или внутрифирменные, устанавливаются для обмена между цехами одного предприятия, дочерними фирмами, заграничными филиалами. **Мировая цена** представляет собой условную среднюю стоимость товара, реализуемого в нескольких странах, и рассчитывается, в основном, как модальная цена по отдельным странам – основным производителям товара.

Статистическое изучение цен необходимо для характеристики конъюнктуры рынка товаров и услуг, изучения степени воздействия цен на структуру и размещение коммерческих предприятий, скорость и издержки обращения, величину, структуру и динамику спроса, анализ закономерностей изменения цен, их прогнозирования с целью управления ценообразованием.

7.2. Методика ценообразования

Каждое коммерческое предприятие встает перед проблемой определения цены на свои товары и услуги. **Ценообразование** – это процесс формирования цен на товары и услуги.

С целью установления цены необходимо проводить серьезный анализ возможных последствий каждого варианта решения. При этом каждое предприятие должно выработать для себя четкую политику цен и определенную стратегию ценообразования.

Политика цен предусматривает общие принципы, которых предприятие собирается придерживаться в сфере установления цен на товары и услуги. Под **стратегией ценообразования** понимается набор методов, с помощью которых эти принципы можно реализовать. В условиях рыночных отношений ценообразование представляет собой сложный процесс, который подвержен воздействию множества внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относятся: увеличение объемов реализации, укрепление рыночных позиций, получение запланированного объема прибыли, маркетинговые цели, объем издержек обращения. Внешние факторы учитывают степень государственного регулирования, уровень и динамику спроса, характер конкуренции, потребности оптовых и розничных предприятий торговли.

Кроме того, следует принимать во внимание некоторые общеэкономические критерии, которые определяют отклонение уровня цен от потребительской стоимости товара. К критериям, зависящим от деятельности предприятия (внутренние критерии), можно отнести: рекламу товара; его специфику и качество; особенности производственного процесса; жизненный цикл товара; длительность продвижения товара от производителя до потребителя; организацию сервиса при продаже; организацию послепродажного обслуживания; объем рынка; имидж производителя.

Внешние критерии, которые не зависят от предприятия, включают: политическую стабильность страны; отсутствие на рынке трудовых, материальных или финансовых ресурсов; характер регулирования экономики государством; уровень и динамику инфляции; объем покупательного спроса; уровень конкуренции между производителями однородной продукции.

Методы расчета цен довольно многообразны. Главенствующую роль среди методов играют затратные методы ценообразования. Это объясняется тем, что они обеспечивают расчет продажной цены на товары и услуги путем прибавления к издержкам обращения какой-то конкретной величины. Выделяют следующие *методы ценообразования*:

- метод «издержки плюс»;
- метод минимальных затрат;
- метод повышения цены посредством надбавки к ней;
- метод целевого ценообразования.

Метод «издержки плюс» наиболее распространен. Он предполагает расчет цены продажи путем прибавления к цене производства или закупки и хранения товаров фиксированной дополнительной величины – прибыли. Данный метод широко применяется различными предприятиями торговли и связан с определенными трудностями в его использовании, которые заключаются в сложности определения уровня добавочной суммы, поскольку отсутствует точный способ или форма ее расчета. Добавочная сумма постоянно меняется в зависимости от типа предприятия, вида товара, сезона и состояния конкурентной борьбы на рынке товаров и услуг, уровня доходов населения.

Как правило, вначале при продвижении нового товара на рынок, устанавливают относительно высокую цену, которая позволяет быстрее окупить расходы, осуществленные на стадии его разработки и внедрения, когда объемы продаж еще невелики. По мере наращивания объемов продаж осуществляют снижение цены для достижения наиболее оптимального соотношения прибыли и издержек обращения.

Метод минимальных затрат предполагает установление цены на минимальном уровне, достаточном для покрытия расходов на производство и подготовку товара для продажи. Минимальные издержки определяются исходя из суммы необходимых затрат на сбыт конкретного товара. Продажа товара по цене, рассчитанной по данному методу, эффективна на стадии насыщения рынка, т.е. когда отсутствует рост продаж и основной целью предприятия торговли является сохранение объема сбыта на определенном уровне.

Методом повышения цены посредством надбавки к ней расчет цены продажи товара осуществляется путем умножения цены производства или цены закупки и хранения сырья и материалов на определенный коэффициент добавочной стоимости исходя из соотношения:

$$P_S = P_P \cdot (1 + D),$$

где P_S – цена продажи товара (услуги);

P_P – цена закупки (себестоимость производства в общественном питании);

D – торговая надбавка или коэффициент добавочной стоимости (повышающий коэффициент).

$$D = \frac{П}{P_P}, \text{ или } D = \frac{П}{P_S},$$

где П – общая сумма прибыли от продаж.

Вид формулы выбирается исходя из ценовой политики предприятия торговли.

Метод целевого ценообразования предполагает определение цены в соответствии с целевой прибылью таким образом, чтобы цена продажи на товар рассчитывалась с учетом объема продаж, который обеспечивает получение намеченной прибыли. При этом необходимо постоянно учитывать влияние такого фактора, как конъюнктура рынка. Однако при данном методе цена рассчитывается исходя из интересов продавца и не принимается во внимание отношение покупателя. Поэтому цену необходимо определять, ориентируясь на спрос потребителей. Если дифференциация соответствующих товаров и услуг по ценам принимается покупателями, то становится возможным контроль и регулирование цены продажи. Таким образом, цена определяется на уровне, обеспечивающем получение максимально возможных прибылей для предприятия торговли.

Рассмотренные выше методы ценообразования являются ключевыми. Но в современных условиях необходимо обеспечить более активную связь ценовой политики с требованиями и запросами покупателей, их платежеспособностью, критериями оценки ценностей, стилем жизни и т.д. Вследствие этого при определении цены следует отталкиваться не от закупочной цены на товар (себестоимости товара), а от требований рынка и покупателей. Важно определить пределы цены продажи, которые наиболее подходят с точки зрения управления сбытом с учетом рыночной конкуренции, динамики и характера спроса и т.д. Такая методология ценообразования исходит из концепции, противоположной системе стоимостных надбавок по отношению к цене закупки и издержкам обращения, что требует более гибкого подхода к определению пределов цен.

Наряду с вышеперечисленными методами существует ряд других методов ценообразования. Например, определение цены на основе **метода анализа минимальных пределов убытков и прибылей**. Определение цены на базе исследования пределов является уместным, если предприятие нацелено на достижение максимальной прибыли. В данном случае следует рассчитать постоянные и переменные издержки обращения и спрогнозировать спрос, который должен находиться под влиянием изменения только или преимущественно цен, а объем продаж – показывать соответствующий уровень цены. Сделать точный расчет довольно сложно, поэтому этот способ определения цены помогает дать только определенный ориентир ее расчетного уровня.

В практике также используется определение цены на основе **метода анализа максимальных пределов убытков и прибылей**, который позволяет рассчитать объем продаж, соответствующий случаю, когда общая сумма прибылей и общая сумма затрат равны между собой. Такой метод применяется при условии, если целью предприятия является выявление цены, обеспечивающей возможность получить максимальную прибыль. При использовании данного метода один и тот же товар предприятием торговли продается по различным ценам с тем, чтобы на практике проверить, какой объем продукции можно реализовать по той или иной цене.

В случае, когда предприятие занимает монопольную позицию на рынке товаров и услуг, оно способно получать наибольшую прибыль. Тогда при определении цены продажи эффективен **метод формирования цены с ориентацией на конкуренцию**. При этом цену на товары и услуги определяют путем анализа и сравнения возможностей товаров данного предприятия в сравнении с предприятиями-конкурентами на конкретном рынке, а также путем анализа и сравнения сложившихся на рынке цен. Таким образом, данный метод ориентирован на уточнении цены с учетом изменений конкурентной ситуации и конкурентного положения предприятия торговли на рынке товаров и услуг.

Для формирования цены предприятия торговли также используют **метод ориентации на рыночные цены**. Здесь каждый продавец

устанавливает цены, исходя из ценообразования и уровня цен, сложившихся на определенной территории, не нарушая традиций существующего рынка. Метод следования сложившемуся уровню рыночных цен применяется при определении цены на трудно дифференцируемые товары, например: цемент, сахар и т.д. Причем цена устанавливается в рамках определенной ценовой зоны каждым предприятием самостоятельно.

Иногда практикуется **метод ценообразования на основе цен, принятых на данном рынке**. В этом случае используются цены, которые сохраняются на стабильном уровне в отношении определенных товаров в течение длительного времени на конкретном рыночном пространстве. Причем независимо от объема рыночной доли, занимаемой данным предприятием на рынке, даже при наличии предприятия-лидера на рынке. Занимая лидирующее положение на рынке, предприятие располагает самой высокой степенью доверия со стороны покупателей и широкими возможностями устанавливать цены на более выгодном уровне, чем другие. Предприятия торговли, следующие за лидером, неконкурентны как по степени известности, так и по признанию со стороны покупателей, поэтому при формировании цены они исходят из уровня цен, определенного предприятием-лидером. Причем такие цены не бывают выше соответствующих цен предприятия-лидера. При незначительном повышении цены, происходит резкое сокращение продаж товаров, и наоборот, при небольшом снижении цены возможно резкое увеличение объема реализации.

В последнее время характерно расширение ассортимента престижных товаров, к которым относятся норковые шубы, черная икра и т.д. Для товаров, обладающих высшим уровнем качества, используется **метод престижных цен**. Если такие товары будут продаваться по низким ценам, они станут легкодоступными для населения и потеряют свою главную привлекательность для рынка престижных покупателей. Поэтому по таким товарам эффективно с самого начала выхода на рынок использовать политику высоких цен и поддержания имиджа сверхвысокого класса.

В коммерческой практике товар, как правило, проходит несколько звеньев перед тем, как его приобретает конечный покупатель. Например, часто импортные товары реализуются через сеть дилеров. Такое продвижение товара по каналам сбыта порождает необходимость установления цен, по которым товар приобретается каждым следующим звеном. Для решения данной задачи используют механизм торговой скидки. Использование торговых скидок обусловлено тем, что каждому следующему звену в системе товародвижения не известна ни величина затрат предыдущего звена, ни общая величина затрат на организацию сбыта данного товара до момента его поступления данному посреднику. Эта информация является коммерческой тайной. Поэтому на основе торговой скидки для расчета цены используется следующая формула:

$$P_S = \frac{P_P}{1 - M_S},$$

где M_S – торговая скидка.

Торговые скидки используются в следующих случаях:

во-первых, когда конечная цена продажи не лимитирована, но задана цена поставщика и продавец знает, какую величину торговой скидки он хотел бы иметь;

во-вторых, когда поставщик желает задать цену конечных продаж и продавцу необходимо определить цену поставки, по которой он согласится этот товар купить, чтобы в итоге получить желаемую величину торговой скидки.

Чтобы определить цену, по которой покупатель будет согласен получить данный товар, необходимо модифицировать предыдущую формулу, тогда:

$$P_P = P_S \cdot (1 - M_S).$$

В настоящее время довольно широко применяются торговые скидки, используемые периодически и в рекламных целях, например скидки за оплату наличными деньгами; сезонные скидки за покупку вне сезона; скидка за большое количество или серийность при покупке товара; скидка за оборот (бонусная); дистрибьюторские и дилерские скидки постоянным посредникам по сбыту; постоянным клиентам; за предварительную оплату; на пробные партии и заказы и т.д. Использование дифференцированных торговых скидок и надбавок в качестве инструмента ценообразования должно осуществляться с большой осторожностью, чтобы не потерять общего контроля над конечным уровнем цен на продукцию.

Однако установлением самой розничной цены в торговле не заканчивается процесс ценообразования. К розничным ценам также могут устанавливаться различного рода скидки, например, скидки

при приобретении крупных партий товаров (они могут быть дифференцированы в зависимости от размера покупки в стоимостном выражении), скидки для постоянных покупателей, сезонные скидки, скидки при проведении специальных мероприятий, скидки в зависимости от формы оплаты покупки и т.д. Скидки постоянным покупателям предоставляются при наличии дисконтных или клубных карт. Клубные карты выпускаются, как правило, крупными торговыми организациями. Клиенты на эти карты перечисляют определенную сумму денег, которая потом расходуется на приобретение покупок. При расходовании всей суммы денег с этой карты покупателю может быть предоставлена скидка при оплате покупок, но уже наличными деньгами. Использование более гибкого механизма скидок позволяет заинтересовать покупателя и увеличить объем продаж.

7.3. Статистический анализ коммерческих цен на рынке товаров и услуг

Цены являются составным элементом коммерческой деятельности каждого предприятия торговли. Коммерсант, владеющий предприятием торговли с товарами широкого ассортимента, имеющим региональные филиалы, должен постоянно проводить анализ цен, сравнивая их со средними ценами товара в ассортименте и по территориям за период, с уровнем цен местных и региональных конкурентных фирм, а также со средними ценами на товары такого класса по отрасли, региону, стране. При этом необходимо делать сопоставление цен с доходами и покупательной способностью разных слоев населения конкретной территории. Данный анализ необходим для прогнозирования перспективы коммерческой деятельности предприятия торговли на рынке и создания условий для стабильной работы и дальнейшего расширения бизнеса.

Регулярное отслеживание и анализ изменений цен имеют первостепенное значение для выявления, учета и своевременного использования методов ценообразования с целью корректировки цен, которые должны постоянно соответствовать существующей рыночной тенденции.

Статистический анализ предусматривает следующие направления исследования поведения цен на рынке товаров и услуг:

- анализ уровня и структуры цен;
- исследование колеблемости и соотношений цен;

- анализ динамики изменения цен;
- оценка влияния инфляции на уровень цен.

Исследование и анализ цен могут проводиться в статике и динамике. Сделать вывод о характере изменения цен можно только оценив базу сравнения. Вследствие этого первым этапом в статистическом изучении цен является **оценка уровня цен.**

Уровень цен представляет собой обобщающий показатель, характеризующий состояние цен за определенный период времени по совокупности товаров и товарных групп с близкими потребительскими свойствами.

Показатель уровня цен выравнивает колеблемость цен и проявляется как средняя величина или тенденция. Различают индивидуальный (однотоварный) и средний (обобщающий) уровни цены.

Индивидуальный уровень – это моментная цена товарного вида или сорта товара-представителя. Иначе говоря, это сумма денег, уплаченная на рынке за товарную единицу.

Средняя цена необходима для характеристики совокупности однородных товарных единиц, варьирующих во времени и в пространстве, как географическом, так и экономическом. Средняя цена рассчитывается по следующим формулам:

а) средней арифметической:

$$\overline{p} = \frac{\sum_{i}^{n} p_i}{n},$$

где $\overline{p}$ – средняя цена;

p_i – цена i-го ассортиментного вида товара;

n – число видов товара;

б) средней арифметической взвешенной:

$$\overline{p} = \frac{\sum_{i}^{n} p_i q_i}{\sum_{i}^{n} q_i},$$

где q_i – количество i-го вида товара;

в) средней гармонической взвешенной:

$$\bar{p} = \frac{\sum_{i}^{n} p_i q_i}{\sum_{i}^{n} \frac{p_i q_i}{p_i}}.$$

Если предполагается, что единицы совокупности примерно равны, то расчет средней цены осуществляется по формуле средней арифметической. Формула средней арифметической взвешенной используется при наличии информации о продаже товаров в натуральном выражении. Формула средней гармонической взвешенной применяется, когда учет продажи товаров ведется в стоимостных единицах.

Оценка уровня цен, наряду с их констатацией на момент или за период времени и дифференциацией цен по ряду признаков, включает **характеристику структуры цены** и закономерностей поведения рыночных цен. Статистика изучает структуру цены и связи ее структурных элементов.

В случае твердых цен структурные элементы устанавливаются нормативно и жестко зафиксированы. При свободной рыночной цене пропорции между структурными элементами подчиняются рыночным закономерностям, на которые воздействуют такие факторы, как конъюнктура рынка, влияние государства на налоговую политику, административное регулирование уровня цен.

Рассмотрим структуру свободных розничных цен на товары при различных звеньях товародвижения.

1. Если товар от производителя поступает непосредственно в розничную торговлю, предприятие торговли расплачивается с поставщиком по свободной отпускной цене с учетом налога на добавленную стоимость (НДС), устанавливает к этой цене торговую надбавку и определяет розничную цену. Схематично структура свободной розничной цены при установлении прямых связей между производителем-поставщиком и розничной торговлей может быть представлена следующим образом (схема 7.1).

<table>
<tr><td>Себестоимость</td><td>Прибыль</td><td>Акциз</td><td>НДС</td><td>Торговая надбавка</td></tr>
<tr><td colspan="3">Свободная отпускная цена (без НДС)</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="4">Свободная отпускная цена (с НДС)</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="5">Свободная розничная цена</td></tr>
</table>

Схема 7.1. Структура свободной розничной цены при прямых связях

Акциз начисляется только по подакцизному товару.

2. В случае, когда товар поступает в оптовую торговлю, а оттуда в розничную, последняя закупает товар по цене, установленной оптовой торговлей с НДС (цене закупки) и делает к этой цене торговую надбавку. Таким образом формируется свободная розничная цена (схема 7.2).

<table>
<tr><td>Себестоимость</td><td>Прибыль</td><td>Акциз</td><td>Оптовая надбавка</td><td>НДС, установленный оптовой торговлей</td><td>Торговая надбавка</td></tr>
<tr><td colspan="3">Свободная отпускная цена (без НДС)</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="4">Цена оптового предприятия (без НДС)</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="5">Цена оптового предприятия (с НДС)</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="6">Свободная розничная цена</td></tr>
</table>

Схема 7.2. Структура свободной розничной цены с торговой надбавкой

3. Если товар от отечественного производителя поступает в оптовую, а затем в розничную торговлю через посредника, участвующего в расчетах, структура свободной розничной цены будет выглядеть следующим образом (схема 7.3).

<table>
<tr><td>Себестоимость</td><td>Прибыль</td><td>Акциз</td><td>Оптовая надбавка</td><td>Надбавка посредника</td><td>НДС, установленный посредником</td><td>Торговая надбавка</td></tr>
<tr><td colspan="3">Свободная отпускная цена (без НДС)</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="4">Цена передачи товара посреднику (без НДС)</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="5">Цена реализации товара посредником (без НДС)</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="6">Цена реализации товара посредником (с НДС)</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="7">Свободная розничная цена</td></tr>
</table>

Схема 7.3. Структура свободной розничной цены при наличии посредника

Наличие, соотношение и число структурных элементов цены зависят от таких факторов, как конъюнктура рынка, вид товара, число торговых посредников и др. *Статистика определяет влияние каждого элемента, условий производства, реализации в оптовом, розничном звене на систему цены и решает следующие задачи:*

- анализ структуры цены по составляющим ее элементам в статике и динамике;

- выявление связи между структурными элементами цены;
- исследование влияния структурных элементов цены, условий производства и реализации товаров на конечную цену и прибыльность торговой деятельности.

Основная часть промышленной продукции продается по оптовым ценам предприятий, которые определяют необходимый уровень прибыли и рентабельности. Главенствующую долю в структуре цены составляют издержки производства и обращения. Причем значительный вес занимают транспортные затраты и издержки хранения. В структуре цены значительная доля принадлежит налогам, которые подразделяются на обязательные федеральные (налог на прибыль, НДС, акциз, подоходный налог), республиканские, местные (на имущество граждан, плата за землю и т.д.). В структуре цены также можно выделить и другие составляющие, например, издержки на упаковку, весовые надбавки, весовые скидки, ценовые скидки и т.п.

Изучение структуры цен начинается с группировки товаров по потребительскому назначению и другим признакам, например, модные и морально устаревшие товары, а также товары детского и взрослого ассортимента, потребляемые населением с низкими, средними или высокими доходами и т.д. Следующим этапом исследования является выявление взаимозаменяемых и дополняющих товаров, одинаковых товаров различного качества, отличающихся по потребительским параметрам. Затем на основе выборочных или сплошных обследований товарных групп определяется характерная структура цен, которая, *во-первых*, показывает долю каждого элемента цены по формуле:

$$d = \frac{p}{P},$$

где d – удельный вес структурного элемента цены;
p – объем элемента цены в ее структуре;
P – уровень конечной цены,

и, *во-вторых*, определяет сопоставимые показатели соотношения структурных элементов цены в разрезе отдельных магазинов (j) по формуле:

$$d_j = \frac{p_1}{p_2},$$

где p_1, p_2 – объем различных элементов цены в ее структуре в j-м магазине.

В случае анализа структуры двух товаров, например А и В, строится цепочка соотношений абсолютных значений:

$$\frac{P^{А}_{розн.}}{P^{В}_{розн.}} \rightarrow \frac{P^{А}_{опт.}}{P^{В}_{опт.}} \rightarrow \frac{П^{А}}{П^{В}} \rightarrow \frac{Н^{А}}{Н^{В}}$$

и соотношений доли:

$$\left(\frac{P^{А}_{опт.}}{P^{В}_{розн.}} : \frac{P^{В}_{опт.}}{P^{В}_{розн.}}\right) \rightarrow \left(\frac{Н^{А}}{P^{А}_{розн.}} : \frac{Н^{В}}{P^{В}_{розн.}}\right) \rightarrow \left(\frac{П^{А}}{P^{А}_{розн.}} : \frac{П^{В}}{P^{В}_{розн.}}\right),$$

где Н – налоги;
П – прибыль.

Анализ процентного состава структурных элементов цены также предусматривает изучение влияния на него различных факторов, определяющих размер и соотношение элементов цены. Такое исследование осуществляется методами регрессионного моделирования и изучения корреляционной зависимости, причем в качестве результативного признака может выступать размер или соотношение структурных элементов цены. Например:

$$d = f(q, t),$$

где d – доля прибыли в цене продажи;
f – функция;
q – объем товарного предложения;
t – соответствующие периоды времени.

Одной из характеристик цены как элемента рыночного механизма, являются их постоянные колебания, которые отражают меняющуюся ситуацию на рынке, изменения спроса и предложения, дифференциацию в качестве товаров и технологии продажи, различий в покупательной способности отдельных социальных слоев населения, а также конкуренцию. Такие колебания рыночных цен в определенных пределах можно рассматривать как естественный инструмент обеспечения важных пропорций рынка товаров и услуг. При этом, чем сбалансированнее рынок, тем стабильнее размах колебаний цен и устойчивее средний уровень цены.

Статистический анализ колеблемости цен проводится по следующим направлениям:

- оценка дифференциации цен в пределах одного товара и товарной группы с однородными потребительскими свойствами;

- определение степени устойчивости (вариации) цен во времени;
- исследование колеблемости цен в зависимости от территории;
- определение различий цен одноименных товаров, реализуемых на различных субрынках.

Вариация цен используется в конъюнктурном анализе. Вариация цен опирается на основные статистические показатели и методы исследования колеблемости. К таким показателям относятся следующие.

1. **Размах вариации** характеризует разрыв между минимальными и максимальными ценами на товар. Данный показатель вычисляется по формуле:

$$\Delta p = p_{\max} - p_{\min},$$

где Δp – размах вариации;
$p_{\max}$ – максимальная цена на товар;
$p_{\min}$ – минимальная цена на товар.

2. **Среднее линейное отклонение** определяется по формуле:

$$d = \frac{\sum_i^n |p_i - \overline{p}| q_i}{\sum q_i},$$

где d – среднее линейное отклонение;
p_i – цена i-го ассортиментного вида товара;
$\overline{p}$ – средняя цена;
q_i – количество i-го вида товара;
n – число видов товара.

При этом средняя цена может рассчитываться по формулам средней арифметической взвешенной или средней гармонической взвешенной:

$$\overline{p} = \frac{\sum_i^n p_i q_i}{\sum_i^n q_i}; \quad \overline{p} = \frac{\sum_i^n p_i q_i}{\sum_i^n \frac{p_i q_i}{p_i}}.$$

Формула средней арифметической взвешенной используется при наличии информации о продаже товаров в натуральном выражении, формула средней гармонической взвешенной – когда учет продажи товаров ведется в стоимостных единицах.

3. **Среднее квадратическое отклонение** (σ) рассчитывается по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_i^n (p_i - \overline{p})^2 q_i}{\sum_i^n q_i}}.$$

При большом объеме продаж допустимо среднюю цену заменить на модальную цену, т.е. цену, соответствующую наибольшему объему реализации. Чем меньше значения показателей среднего линейного и среднего квадратического отклонений, тем однороднее совокупность, типичнее средняя цена и устойчивее явление.

4. **Коэффициент вариации** (V) оценивает меру вариации и рассчитывается по формуле:

$$V = \frac{\sigma}{\overline{p}} \cdot 100.$$

Коэффициент вариации позволяет определить колеблемость цены только одного, а не совокупности разных товаров.

Рыночные цены значительно различаются по территории страны. Поэтому возникает необходимость исследования колеблемости цен в зависимости от территории. Такой анализ территориальной колеблемости осуществляется на основе индексного метода путем определения территориальных индексов цен, которые рассчитываются по следующим формулам:

$$I_A = \frac{\sum_i^n p_{iA} Q_i}{\sum_i^n \overline{p}_i Q_i}; \quad I_B = \frac{\sum_i^n p_{iB} Q_i}{\sum_i^n \overline{p}_i Q_i},$$

где I_A и I_B – территориальные индексы цен для регионов А и В;
p_{iA} и p_{iB} – цена i-го товара в регионах А и В;
$\overline{p}_i$ – средняя цена i-го товара по регионам;
Q_i – объем продаж по регионам.

Данные индексы отражают отклонение цен каждого региона от среднего уровня и сопоставимы между собой, поэтому позволяют непосредственно сравнить цены двух регионов:

$$I_{A/B} = \frac{\sum_i^n p_{i_A} Q_i}{\sum_i^n p_{i_B} Q_i} = \frac{\sum_i^n p_{i_A} Q_i}{\sum_i^n \overline{p}_i Q_i} : \frac{\sum_i^n p_{i_B} Q_i}{\sum_i^n \overline{p}_i Q_i}.$$

Эти индексы можно использовать для расчета коэффициентов вариации общего уровня цен, включать в территориальные модели спроса и товарооборота.

Индексный метод также используется при *анализе динамики изменения цен.* **Индексами цен** называются обобщающие показатели, характеризующие изменение или соотношение цен за разные периоды времени. При сравнении цен одного товара за различные периоды времени получают индивидуальные или однотоварные индексы цен:

$$i_p = \frac{p_1}{p_0},$$

где i_p – индивидуальный индекс цен;
p_1 – цена за отчетный период;
p_0 – цена за базисный период.

В качестве базисной цены могут выступать цены конкурентов. При условии, если необходимо изучить изменение цены по товарным группам или цены одного товара в различных регионах, используется индекс средних цен:

$$i_{\overline{p}} = \frac{\overline{p_1}}{\overline{p_0}} = \frac{\sum_i^n p_{i_1} q_{i_1}}{\sum_i^n q_{i_1}} \cdot \frac{\sum_i^n p_{i_0} q_{i_0}}{\sum_i^n q_{i_0}} = \frac{\sum_i^n p_{i_1} q_{i_1}}{\sum_i^n p_{i_0} q_{i_0}} : \frac{\sum_i^n q_{i_1}}{\sum_i^n q_{i_0}},$$

где $\overline{p}$ – средняя цена товарной группы;
p_i, q_i – цена и количество проданного i-го вида товара, $i = 1, n$.

С помощью индексов можно провести анализ структурных сдвигов товарооборота. При этом учитывается два вида структурных сдвигов продаж: за счет изменения качества товара и за счет изменения средней цены. Для изучения данного процесса используется система индексов средних цен:

$$\frac{\sum_i^n p_{i_1} q_{i_1}}{\sum_i^n p_{i_0} q_{i_0}} : \frac{\sum_i^n q_{i_1}}{\sum_i^n q_{i_0}} = \frac{\sum_i^n p_{i_1} q_{i_1}}{\sum_i^n p_{i_0} q_{i_1}} \cdot \left[\frac{\sum_i^n p_{i_0} q_{i_1}}{\sum_i^n p_{i_0} q_{i_0}} : \frac{\sum_i^n q_{i_1}}{\sum_i^n q_{i_0}} \right].$$

Иначе данную формулу можно трактовать так: индекс средних цен (переменного состава) равен индексу цен постоянного (фиксированного) состава, умноженному на индекс влияния структурных сдвигов на динамику средних цен. Так как

$$\frac{\sum_i^n p_{i_1} q_{i_1}}{\sum_i^n p_{i_0} q_{i_0}} : \frac{\sum_i^n q_{i_1}}{\sum_i^n q_{i_0}} = \frac{\sum_i^n p_{i_1} q_{i_1}}{\frac{\sum_i^n p_{i_0} q_{i_0}}{\sum_i^n q_{i_0}} \cdot \sum_i^n q_{i_1}} = \frac{\sum_i^n p_{i_1} q_{i_1}}{\sum_i^n \overline{p}_0 q_{i_1}},$$

то формула преобразуется в следующий вид:

$$\frac{\sum_i^n p_{i_1} q_{i_1}}{\sum_i^n \overline{p}_0 q_{i_1}} = \frac{\sum_i^n p_{i_1} q_{i_1}}{\sum_i^n p_{i_1} q_{i_1}} \cdot \frac{\sum_i^n p_{i_0} q_{i_1}}{\sum_i^n \overline{p}_0 q_{i_1}}.$$

Индекс цен постоянного состава представляет собой агрегатную форму индекса и применяется как для анализа цен однотипных товаров, так и для совокупности разнородных товаров. При оценке разнородных товаров, складывать цены которых бессмысленно, следует использовать индексы Ласпейреса ($I_Л$) и Пааше ($I_П$):

$$I_Л = \frac{\sum_i^n p_{i_1} q_{i_0}}{\sum_i^n p_{i_0} q_{i_0}}; \quad I_П = \frac{\sum_i^n p_{i_1} q_{i_1}}{\sum_i^n p_{i_0} q_{i_1}}.$$

Индекс Ласпейреса фиксирует показатели количества на базисном уровне и поэтому, в основном, используется для расчета индекса потребительских цен. Индекс Пааше фиксирует показатели количества на отчетном уровне. Результат расчета индекса Пааше показывает, во сколько раз сумма фактических затрат на покупку товаров больше (меньше) суммы денег, которую население должно было бы

заплатить за эти товары, если бы цены оставались на уровне базисного периода.

В зарубежной практике используется индекс Фишера:

$$I_{\Phi} = \sqrt{I_{Л}^{p} \cdot I_{П}^{p}}.$$

Индекс Фишера позволяет оценить как набор товаров базисного периода по ценам текущего, так и набор текущего периода по ценам базисного. Он используется в случае значительного изменения количества проданных товаров в базисном и отчетном периодах.

Основными факторами динамики свободных цен являются конъюнктурные колебания спроса, изменения качества товара и инфляция. Конъюнктурные колебания спроса иногда связаны с сезонностью спроса.

В течение года наблюдаются месячные или квартальные изменения продажи отдельных товаров, которые постоянно повторяются из года в год. Устойчивое сокращение продажи в одни месяцы и рост продажи в другие называется **сезонностью,** а сами устойчивые внутригодичные колебания – сезонными колебаниями. Они в основном связаны со спецификой производства (продукты сельского хозяйства) или сезонностью спроса на конкретный товар.

При выявлении сезонности продаж можно широко использовать дифференциацию торговых скидок на некоторые товары, что будет стимулировать регулирование спроса и предложения.

Статистический анализ сезонности сводится к выявлению постоянных и исключению случайных колебаний продажи в течение года. На этой основе каждое предприятие торговли может определить периоды роста и сокращения продажи товара.

При статистическом анализе сезонность продажи рассматривают за ряд лет (не менее трех лет). Чаще всего для анализа используют метод средних величин, поскольку в средних величинах в значительной степени погашены случайные колебания. При этом данные по каждому месяцу суммируются за ряд лет, а затем определяется многолетняя средняя каждого месяца.

Для построения сезонной волны рассчитывают относительные показатели, т.е. их отклонения от общей средней за весь рассматриваемый период. Они называются индексами сезонности ($i_{сез.}$) и рассчитываются по формуле:

$$i_{сез.} = \frac{\overline{p_i}}{\overline{p}},$$

причем

$$\overline{p_i} = \frac{\sum_{i}^{n} p_i}{m}; \ \overline{p} = \frac{\sum_{i}^{n} p_i}{n},$$

где m – число лет;
n – число месяцев за все годы ($n = m \cdot 12$);
p_i – уровень цен i-го месяца.

Амплитуда колебаний в разные годы неодинакова, а средняя сглаживает эти различия и показывает сезонные тенденции.

Графически сезонную волну представим следующим образом.

1. Если в течение изучаемого периода не было существенного изменения среднегодового уровня цен (рис. 7.1):

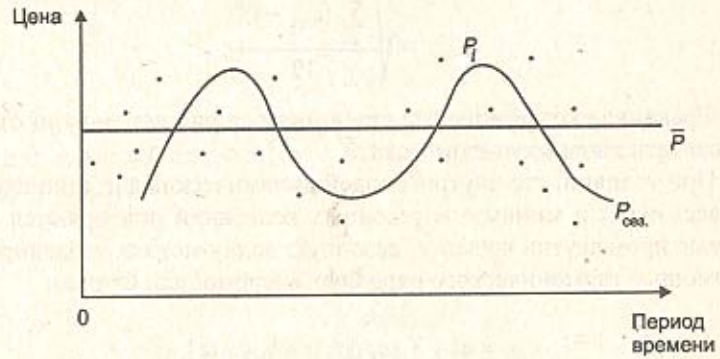

Рис. 7.1. Сезонные колебания уровня цен вокруг $\overline{P}$

На рис. 7.1 $\overline{P}$ обозначает средний уровень цен, P_i – фактические цены, а $P_{сез.}$ – теоретический уровень.

2. Когда имеется постоянная тенденция к росту или уменьшению цены (рис.7.2).

В первом случае на рис.7.1 общая оценка колеблемости цены товара осуществляется по формуле среднего квадратического отклонения (взвешенного или нет).

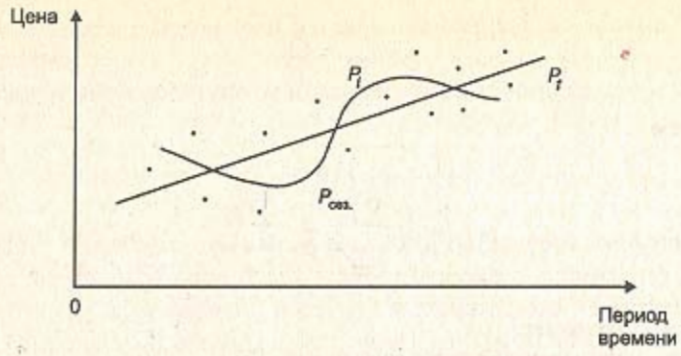

Рис. 7.2. Сезонные колебания уровня цен с выраженной тенденцией P_t

Во втором случае на рис. 7.2 колеблемость цены за год из-за сезонных колебаний можно оценить с помощью коэффициента сезонности ($K_{сез.}$):

$$K_{сез.} = \sqrt{\frac{\sum_{i}^{n=12} (i_{сез.} - 1)^2}{12}}.$$

Сравнивая коэффициенты сезонности за ряд лет, можно охарактеризовать динамику сезонности.

При условии, что внутригодовой динамический ряд стационарен, а максимумы и минимумы сезонных колебаний повторяются через равные промежутки времени, сезонную волну можно смоделировать с помощью гармонического ряда Фурье (гармоники Фурье):

$$p_t = a_0 + \sum_{i}^{k} (a_k \cos kt + b_k \sin kt),$$

где k – номер гармоники (1, 2, 3, 4);

$$t = (0 \ \ldots \ \frac{11}{6}\pi);$$

$$a_0 = \overline{p};$$

$$a_k = \frac{2}{n} \sum_{i}^{n} p \cos kt \ ; \ b_k = \frac{2}{n} \sum_{i}^{n} p \sin kt.$$

Если нет тенденции к изменению цен внутри рассматриваемого периода, можно рассчитать общую оценку колеблемости цены товара по формуле среднего квадратического отклонения, взвешенного или нет, при условии, что объемы продажи мало изменялись во времени.

Одним из важных условий успешной политики цен предприятия торговли является отслеживание и **учет инфляционного роста цен**.

Под **инфляцией** понимается повышение общего уровня цен и обесценение денег, вызванное нарушением равновесия между денежной массой и товарным покрытием. Подобная диспропорция возникает в результате таких причин, как возникновение инфляционного спроса, который обусловлен выпуском необеспеченных товарами денег, и ростом уровня издержек, вызванных повышением цен на сырье и транспорт.

Инфляция проявляется в росте общего уровня цен. Оценка инфляции осуществляется с помощью системы статистических показателей, которая включает: индекс потребительских цен (ИПЦ); дефлятор валового внутреннего продукта (ДВВП), уровень инфляции.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) позволяет оценить уровень инфляции на потребительском рынке и рассчитывается по формуле Ласпейреса:

$$I_q = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}.$$

В период интенсивной инфляции ИПЦ исчисляется за каждый месяц с нарастающим итогом с начала года по модифицированной формуле Ласпейреса:

$$I_p = \frac{\sum_{i=1}^{n} \frac{p_t}{p_{t-1}} \cdot p_{i\,t-1} q_{i0}}{\sum_{i=1}^{n} p_{i0} q_{i0}}.$$

Дефлятор валового внутреннего продукта (ДВВП) оценивает степень инфляции по всей совокупности благ, производимых и потребляемых в стране, включая экспорт, импорт и т.п. ДВВП рассчитывается по формуле Пааше:

$$I_{деф.} = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0},$$

где $\Sigma q_1 p_1$ – ВВП текущего периода в текущих ценах;

$\Sigma q_1 p_0$ – ВВП текущего периода в базисных ценах.

Наряду с обобщающими показателями инфляции (ИПЦ и ДВВП) исчисляются показатели уровня инфляции в отдельных секторах экономики, т.е. индекс цен производителей, индекс оптовых цен на отдельные товары, сырье и материалы и т.д.

Уровень инфляции определяется как темп увеличения (прирост) уровня цен по сравнению с предыдущим годом. Для определения уровня инфляции используются индексы потребительских цен следующим образом:

$$I_{\text{инфл}} = \frac{(I_{\text{ИПЦ}_1} - I_{\text{ИПЦ}_0}) \cdot 100}{I_{\text{ИПЦ}_0}},$$

где $I_{\text{инфл}}$ – уровень инфляции в процентах;

$I_{\text{ИПЦ}_1}$ и $I_{\text{ИПЦ}_0}$ – индексы потребительских цен в текущем и базисном периодах.

Размер инфляции показывает, на сколько процентов увеличились цены, и определяется по формуле:

$$(I_p - 1) \cdot 100.$$

Чтобы оценить динамику инфляции, определяется процентная норма инфляции по формулам:

$$N = \frac{I_t - I_{t-1}}{I_t}, \text{ или } N = \frac{I_t - I_{t-1}}{I_{t-1}},$$

где I_t и I_{t-1} – индексы смежных периодов.

Данный показатель характеризует, на сколько процентов изменился уровень инфляции за данный период времени. Различают несколько уровней инфляции: низкую, ползучую, галопирующую, гиперинфляцию, суперинфляцию. При изменении N от 1 до 3% инфляция является низкой, от 3 – 9% – ползучей, от 10 – 99% – галопирующей, при $N > 50\%$ – гиперинфляция. Если цены растут со скоростью, при которой расхождение между заработной платой и ценами велико, то разрушается благосостояние обеспеченных слоев общества и присутствуют характерные черты суперинфляции.

Для измерения инфляции употребляется показатель – индекс покупательной способности рубля ($I_{\text{ПСР}}$), который показывает во сколько раз обесценились деньги и определяется по формуле:

$$I_{\text{ПСР}} = \frac{1}{I_p}.$$

Анализ влияния инфляции на коммерческую деятельность предприятия торговли включает расчет сводных индексов цен всей номенклатуры собственных товаров, индексов цен товаров и товарных групп и элиминирование инфляционного роста цен, который публикуется государственной статистикой для соответствующего сектора экономики ($I_{\text{инфл}}$).

Элиминирование инфляционного роста цен показывает изменение цен, обусловленное не инфляционными процессами, к которым относятся изменение конъюнктуры рынка или изменение качества товара. Данные процессы оцениваются с помощью индекса $I_{\text{К}}$ по формуле:

$$I_{\text{К}} = \frac{I_p}{I_{\text{инфл}}}.$$

Влияние инфляции, конъюнктурного роста индивидуальных цен товара и структурных сдвигов в его реализации на рост средних цен товарной группы или товара по регионам, или по магазинам, рассчитывается следующим образом:

$$I_{\bar{p}} = I_{\text{инфл.}} \cdot I_{\text{К}} \cdot I_{\text{стр.}},$$

где $$I_K = \frac{\sum p_1 p_0}{\sum p_0 q_0}; I_{\text{инфл}}; I_{\text{стр}} = \left[\frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_1 q_0} : \frac{\sum q_1}{\sum q_1}\right].$$

Оценочная характеристика составляющих динамики цен товара определяется на основе экспертного коэффициента изменения качества товара ($I_{\text{кач.}}$) по формуле:

$$I_p = I_{\text{кач}} \cdot I_{\text{инфл}} \cdot I_{\text{К}}.$$

Главным условием адекватного представления о работе предприятия торговли в период инфляции является пересчет всех стоимостных показателей в сопоставимые цены, т.е.:

$$I_{\bar{p}} = \frac{\sum p_1 q_1}{I_p}.$$

Иногда используют способ пересчета показателей в твердую валюту. Однако такой способ не дает точных результатов, поскольку не учитывает влияние конъюнктуры валютного рынка. Для анализа влияния инфляции на цены также прибегают к экспертным методам.

7.4. Эластичность цен

Одним из факторов политики ценообразования является реакция покупателя на цену. Такую реакцию можно определить путем расчета коэффициента ценовой эластичности спроса, который показывает процентное изменение спроса, приходящееся на каждый процент изменения цены. Общая формула коэффициента эластичности выглядит следующим образом:

$$Э = \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{x}{y}, \text{ или } Э = \frac{\Delta y}{\Delta x} : \frac{y}{x},$$

где x – факторный признак (цена);
y – результативный признак (спрос);
Δ – знак прироста.

Данная формула определяет эластичность спроса в зависимости от изменения цен и показывает изменение результативного признака (в процентах) при изменении факторного признака на 1%.

В случае, когда $|Э| > 1$, результат отражает ультраэластичность, т.е. сильную эластичность, если $|Э| < 1$ – инфраэластичность, т.е. цена неэластична, при $Э = 1$ наблюдается процесс слабой эластичности, т.е. снижение цены неэффективно для коммерческой деятельности.

Изменение цен товаров может быть вызвано изменением цен базовых товаров. В этом случае появляется перекрестная эластичность цен, которая показывает изменение в процентах цены одного из взаимозависимых товаров вследствие изменения цены другого товара на 1%. Перекрестная эластичность улавливается с помощью эмпирического коэффициента перекрестной эластичности:

$$Э = \frac{p_{А_1} - p_{А_0}}{p_{Б_1} - p_{Б_0}} : \frac{p_{А_0}}{p_{Б_0}},$$

где $p_{А_1}, p_{Б_1}, p_{А_0}, p_{Б_0}$ – цены товаров А и Б в базисном и отчетном периодах.

На изменение цены на товар также могут влиять различные социально-экономические факторы, например, уровень доходов населения при фиксированном уровне предложения и др. Коэффициент эластичности цены по доходу представляет собой процентное изменение цены товара, вызванное изменением дохода на 1%. При этом эмпирический коэффициент эластичности исчисляется по следующим формулам:

$$Э = \frac{\Delta p}{\Delta Д} : \frac{p}{Д}, \text{ или } Э = \frac{\Delta p}{\Delta Д} \cdot \frac{Д}{p}, \text{ или } Э = \frac{\Delta p}{p} : \frac{\Delta Д}{Д},$$

где Δp – изменение цены товара;
$\Delta Д$ – изменение дохода населения;
p, Д – базовые значения цены товара и дохода населения.

В некоторых случаях рассчитывается цепной или базисный эмпирический коэффициент эластичности по соответствующим формулам:

$$Э_{t/t-1} = \frac{p_t - p_{t-1}}{Д_t - Д_{t-1}} : \frac{\overline{p}}{\overline{Д}}; \quad Э_{t/0} = \frac{p_t - p_0}{Д_t - Д_0} : \frac{\overline{p}}{\overline{Д}}.$$

Кроме того, коэффициент эластичности исчисляется в динамике и статике, отражая изменение во времени или по сравнению со сгруппированными признаками, например по доходам различных социальных групп населения, регионов. Тогда расчет ведется по формулам:

$$Э = \frac{p_1 - p_0}{Д_1 - Д_0} : \frac{\overline{p}}{\overline{Д}}, \text{ или } Э = \frac{p_n - p_{n-1}}{Д_n - Д_{n-1}} : \frac{\overline{p}}{\overline{Д}},$$

где $p_1, p_0, Д_1, Д_0$ – цена товара и доход населения базисного и текущего периодов;
$P_n, p_{n-1}, Д_n, Д_{n-1}$ – цена товара и доход населения в соответствующей и предшествующей группах;
$\overline{p}$, $\overline{Д}$ – средние по всем группам показатели.

Наряду с вышеперечисленным рассчитывается общий по всем группам коэффициент эластичности как средняя арифметическая из групповых коэффициентов ($Э_j$), взвешенных по частотам (частостям) или размерам покупки каждой группы (W_j) по следующей формуле:

$$Э = \frac{\sum_{j}^{n} Э_j W_j}{\sum_{j}^{n} W_j},$$

где n – число групп.

Для коммерческих цен, распределенных по территории, рассчитывается теоретический коэффициент эластичности по формуле:

$$Э = \tilde{P}' \cdot \frac{Д}{P_t},$$

где $\tilde{P}'$ – первая производная уравнения зависимости цены товара (P) от дохода населения (Д) : $\tilde{P} = f(Д)$;

P_t – выравненные значения цены товара.

С помощью данной формулы можно определить эластичность в каждой точке кривой. При необходимости определения средней эластичности в этой формуле необходимо употребить средние значения $\overline{P}$ и $\overline{Д}$.

Эластичность цен товара зависит от уровня агрегированности товара и наличия товаров-заменителей, т.е. чем ближе их технические и потребительские свойства и их больше, тем эластичнее цена товара. Коэффициент эластичности заслуживает доверия при более или менее устоявшихся уровнях цен.

Контрольные вопросы к главе 7

1. Какие виды цен применяются в коммерческой деятельности?
2. Каковы основные методы ценообразования?
3. Как осуществляется расчет цены методом надбавки к цене?
4. Как рассчитать цену методом торговой скидки?
5. Назовите основные направления исследования поведения цен на рынке товаров и услуг.
6. Какими методами осуществляется статистический анализ уровня и структуры цен?
7. Как рассчитать показатели колеблемости и соотношения цен?
8. Каким образом производится статистическое исследование динамики изменения цен?
9. Как оценить влияние инфляции на уровень цен?
10. Что такое эластичность цен?

ГЛАВА 8 СТАТИСТИКА ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

8.1. Сущность статистики финансов предприятий общественного питания

Общественным питанием называется подотрасль торговли, которая специализируется на производстве и реализации готовой к потреблению пищи и на обслуживании процесса потребления пищи населением. К общественному питанию также относится процесс обеспечения потребления пищи на соответствующих предприятиях, а именно в столовых, ресторанах, кафе, буфетах, закусочных и т.п.

Переход к рыночным отношениям предполагает развитие конкуренции, создание условий, препятствующих монопольной деятельности путем разгосударствления предприятий, в том числе и в сфере общественного питания. Для достижения этой цели в соответствии с Указом Президента России «О коммерциализации деятельности торговли в РСФСР» № 232 от 25 ноября 1991 г. была проведена реорганизация предприятий и организаций розничной торговли и общественного питания независимо от ведомственной принадлежности путем выведения последних из состава структурных единиц, в том числе столовых, кафе, ресторанов, буфетов, закусочных и т.д. Все эти предприятия наделены правами юридического лица, самостоятельно осуществляют хозяйственную и экономическую деятельность, включая планирование, определение структуры управления и штатов, организацию и стимулирование труда, использование прибыли и т.д.

Таким образом, наряду с торговыми в общественном питании сочетаются производственные функции, а также функции обслуживания процесса потребления. Эти функции взаимосвязаны и взаимообусловлены. Общественное питание, несмотря на производственную деятельность, относится к сфере товарного обращения, торговле, поскольку конечный результат ее деятельности заключается в реализации товаров населению и выражается в форме товарооборота.

В настоящее время только в Москве насчитывается более 5000 предприятий общественного питания, в том числе столовые и буфеты при школах, техникумах, ПТУ–1342, вузах – 165, по месту работы – 1400, для малообеспеченного населения – 79, рестораны, бары, кафе – 1900, рестораны при гостиницах – 100, предприятия быстрого питания – 100. Данная подотрасль торговли постоянно развивается.

Особенности финансов предприятий общественного питания определяются их спецификой, а именно тем, что они совмещают функции производства, реализации и обслуживания. Вследствие этого финансы предприятий общественного питания имеют черты финансов предприятий промышленности и торговли.

Следует отметить, что специфичен сам производственный процесс на предприятиях общественного питания, так как он не носит серийного характера. Предприятия общественного питания реализуют разнообразный, часто меняющийся ассортимент изделий. Продукция общественного питания не выдерживает длительного хранения и реализуется непосредственно после изготовления, поэтому она выпускается небольшими партиями. Именно короткие сроки изготовления и продажи продукции определяют особенности формирования фондов, скорость оборота средств, систему денежных расчетов.

В общественном питании фактически реализуются не отдельные товары, а обеденная продукция, единицей измерения которой служит блюдо. Компонентами каждого блюда являются различные продукты питания. В результате этого объем продажи определенного товара рассчитать довольно сложно. Поэтому учитывается расход продуктов питания для производства собственной продукции, исходя из ежедневного отпуска продуктов со склада на кухню и возвращаемого в конце каждого дня на склад остатка неиспользованных продуктов.

Таким образом, расход продуктов в натуральном выражении может быть представлен следующей формулой:

$$Р = П - О,$$

где Р – расход продуктов в натуральном выражении;
П – отпуск продуктов со склада на кухню;
О – остаток неиспользованных продуктов.

С целью перевода в стоимостное выражение расхода продуктов питания необходимо его величину пересчитать по продажным ценам.

Особенности финансов предприятий общественного питания также определяются характером продукции общественного питания, различной трудоемкостью производства и реализации изделий. Уровень расходов на изготовление и продажу различных видов продукции неодинаков, что вызывает большие различия в их рентабельности и реализации.

Принципиальным отличием общественного питания от других отраслей является система ценообразования на продукцию.

Эффективность работы предприятий общественного питания во многом зависит от финансовой политики и от того, насколько активно финансы стимулируют рост рентабельности, производительности труда, эффективное использование основных и оборотных средств, снижение затрат, повышение качества выпускаемой продукции и культуры обслуживания населения.

Влияние финансов на эффективность работы предприятий общественного питания в первую очередь проявляется в процессе формирования финансовых ресурсов.

8.2. Статистика основного и оборотного капитала предприятий общественного питания

Для осуществления хозяйственной деятельности предприятий и организаций общественного питания необходимы материальные ценности и денежные средства или фонды. К ним относятся основные средства, оборотные фонды и фонды обращения.

Основные средства, или **основной капитал,** представляют собой материальные ценности, которые в процессе потребления не изменяют свою натуральную форму и переносят стоимость на произведенную продукцию постепенно по мере износа. Как уже говорилось выше, к ним относятся здания, сооружения, транспортные средства, оборудование и другие средства труда, а также объекты длительного непроизводственного использования.

Основные средства участвуют в процессах производства, реализации и организации потребления продукции общественного питания и имеют срок службы более одного года. Основные средства последовательно проходят три стадии, совершая кругооборот. *Первая стадия* характеризуется производительным использованием основных средств, которое заключается в постепенном перенесении

стоимости объектов основных средств на произведенный продукт. *Вторая стадия* предусматривает формирование амортизационного фонда, т.е. денежного резерва, предназначенного для возмещения износа и восстановления объектов основных средств. На *третьей стадии* осуществляется возмещение основных средств с помощью амортизационного фонда.

Следует отметить, что основные средства переносят на произведенную продукцию не полную стоимость, а только ее часть, соответствующую их износу. Эта часть стоимости основных средств фиксируется в издержках производства и обращения предприятий общественного питания.

Денежные средства, соответствующие износу основных средств, накапливаются в амортизационном фонде в виде отчислений от стоимости основных средств и за счет этих средств, в свою очередь, осуществляются финансирование капитальных вложений, капитального ремонта и их модернизация.

Расчет движения основных средств и величины амортизационного фонда были рассмотрены выше.

Оборотные фонды однократно участвуют в процессе производства кулинарных изделий. Поэтому их стоимость целиком переносится на изделие. В состав оборотных фондов включаются *предметы труда*, а именно сырье, полуфабрикаты, тара, материалы, топливо, и *средства труда*, т.е. малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. К оборотным фондам также относятся расходы будущих периодов.

Фонды обращения представляют собой произведенную, но не реализованную продукцию и полуфабрикаты, тару, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, денежные средства на счетах в банке, в кассах предприятия, в расчетах с поставщиками и покупателями. В отличие от оборотных фондов, фонды обращения предприятия торговли участвуют не в процессе производства, а в процессах реализации и организации потребления продукции общественного питания. Фонды обращения обеспечивают непрерывность оборота фондов, бесперебойность воспроизводства и распределения.

Оборотные средства или оборотный капитал предприятий общественного питания организуются по тем же принципам, что и в розничной и оптовой торговле и состоят из денежных средств, вложенных в оборотные фонды и фонды обращения. При этом предприятия торговли, как правило, производят затраты авансом. Предварительно для производства приобретаются сырье, полуфабрикаты, материалы, топливо, малоценный и быстроизнашивающийся инвентарь, тара, а затем они затрачиваются на производство пищевой продукции. После реализации продукции предприятие торговли возмещает авансированные им денежные средства и получает определенные накопления. Таким образом, происходит кругооборот оборотных средств.

Длительность одного цикла кругооборота составляет время движения оборотных средств в процессе производства и процессе обращения. В течение данного времени средства находятся в денежной форме, запасах и незавершенном производстве, товарной форме. В кругооборот оборотных средств также включается время, необходимое для расчетов с поставщиками и покупателями. Объем оборотных средств в значительной степени зависит от периода их кругооборота.

Оборотные средства классифицируются по трем признакам:

- месту в процессе воспроизводства;
- принципу организации;
- источникам финансирования.

По признаку места в процессе воспроизводства оборотные средства предприятия общественного питания подразделяются на:

- оборотные средства в сфере производства;
- оборотные средства в сфере обращения.

Исследования показывают, что на предприятиях общественного питания более 70% оборотных средств находятся в сфере производства и около 30% – обслуживают процессы обращения.

По принципам организации оборотные средства делятся на:

- нормируемые;
- ненормируемые.

Нормируемые оборотные средства предназначены для обеспечения бесперебойного производства, реализации и организации потребления продукции питания. К ним относятся сырье, полуфабрикаты, покупные товары, денежные средства в кассе и в пути, топливо, тара, малоценный и быстроизнашивающийся инвентарь, спецодежда, материалы для хозяйственных служб, расходы будущих периодов.

Наибольшую долю среди нормируемых оборотных средств общественного питания составляют запасы товаров, полуфабрикатов и

сырья. Однако структура оборотных средств зависит от типа предприятий общественного питания. Например, в ресторанах вследствие повышенных требований к обслуживанию потребителей, сервировке столов, оформлению залов наиболее высокий уровень имеют оборотные средства, вложенные в малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

При определении норматива по элементам оборотных средств исходят из среднесуточного расхода сырья и товаров и нормы их запасов в днях. Среднедневной оборот принимается в расчет по продажным ценам за вычетом валового дохода. Совокупная норма запаса равна сумме норм производственно-торгового запаса, запаса на доставку, приемку и страхового запаса.

По большей части запасов и сырья, к которым относятся мясо, фрукты, молочные и другие продукты, устанавливаются небольшие нормы запасов от 5 до 7 дней, по остальным – более высокие нормы запасов. На величину норм запаса существенное влияние оказывает организация снабжения.

По нормам запасов отдельных видов товаров и сырья определяется средняя норма по предприятию общественного питания. Она рассчитывается как произведение нормы запаса на расход продуктов по каждой группе, а затем сумму этих произведений делят на оборот по товарам и сырью в целом по предприятию.

Для расчета норматива оборотных средств по запасам сырья и товаров в денежном выражении нужно среднедневной расход сырья и товаров умножить на среднюю норму запасов в днях. Норматив денежных средств в кассе и в пути рассчитывается так же, как и на розничных предприятиях торговли. Нормируются оборотные средства по запасам порожней тары и тары под товаром. Нормативы оборотных средств по предметам материально-технического снабжения, топлива, хозяйственным материалам и расходам будущих периодов рассчитываются также, как и на предприятиях розничной торговли.

В состав **ненормируемых оборотных средств** включаются денежные средства на расчетных счетах, средства, вложенные в отгруженную продукцию, средства в расчетах, дебиторская задолженность и прочие активы. Такие средства не могут нормироваться, поскольку они возникают или в результате высвобождения средств из оборота на какое-то время, или вследствие отклонения от нормальных условий хозяйствования.

В зависимости от источников образования оборотные средства делятся на:

- собственные;
- заемные или привлеченные.

К **собственным оборотным средствам** относятся средства, являющиеся собственностью предприятия, а именно чистая прибыль и амортизационный фонд.

Заемными или привлеченными средствами являются кредиты и ссуды банков, а также кредиторская задолженность.

Условием эффективного использования оборотных средств является непрерывность и ускорение движения фондов в процессах производства и обращения. Ускорение движения оборотных средств приводит к их сокращению и высвобождению из оборота. Таким образом, при неизменном размере оборотных средств за тот же период времени объем производства и реализации продукции общественного питания возрастает. С другой стороны, это способствует снижению материальных и трудовых затрат на единицу изделий и повышению рентабельности предприятия.

Оборотные средства предприятий общественного питания оборачиваются быстро, особенно в столовых, где производственная продукция реализуется в тот же день. Некоторое замедление оборачиваемости оборотных средств наблюдается в ресторанах и кафе, где в запасы сырья и малоценный инвентарь вкладывается больше средств.

Эффективность использования оборотных средств на предприятиях общественного питания определяется с помощью таких показателей, как коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, продолжительность одного оборота в днях, количество оборотов оборотных средств, коэффициент закрепления, размер оборотных средств, высвободившихся из обращения в результате ускорения их оборачиваемости. Таким образом, на предприятиях общественного питания для определения эффективности использования оборотных средств применяются те же показатели, что и на предприятиях розничной торговли. Все эти показатели были рассмотрены выше (см. гл. 5). Однако рассчитывается еще один показатель – сумма оборотных средств, приходящаяся на 1 руб. реализованной продукции собственного производства.

Для получения конкретных данных, свидетельствующих о том, за счет каких элементов происходит высвобождение или вовлечение в оборот оборотных средств, необходимо анализировать оборачиваемость по отдельным элементам оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств по товарам, полуфабрикатам и сырью рассчитывается путем отношения средней суммы оборотных средств, вложенных в запасы товаров, полуфабрикатов и сырья к однодневному товарообороту. При укрупнении предприятия общественного питания и расширении ассортимента товаров увеличиваются объемы оборотных средств, вложенных в запасы товаров, полуфабрикатов и сырья. К такому же результату приводят увеличение количества поставщиков и усложнение хозяйственных связей. В этих условиях возможно ускорение оборачиваемости оборотных средств по товарам, полуфабрикатам и сырью при наличии более высоких темпов роста выпуска продукции и товарооборота по сравнению с темпами увеличения объема запасов. Важными факторами также являются оптимизация процессов товародвижения, налаживание ритмичности и равномерности поставки сырья, полуфабрикатов, кулинарной продукции и покупных товаров, внедрение на предприятиях прогрессивных форм обслуживания потребителей, сокращающих время реализации товаров.

Оборачиваемость оборотных средств, вложенных в запасы тары, определяется путем отношения средней суммы оборотных средств по таре на однодневный расход тары. Однодневный расход тары рассчитывается путем суммирования объема тары, сданной поставщикам и тарособирающим предприятиям, и тары, списанной в течение соответствующего периода. Оборачиваемость данного элемента оборотных средств имеет тенденцию к замедлению в тех случаях, когда темпы роста объема поступающей на предприятия общественного питания тары выше темпов роста объема сдаваемой и списываемой тары. Для ускорения оборачиваемости оборотных средств, вложенных в запасы тары, необходимо организовать более рациональную систему ведения тарного хозяйства, предполагающую систематический своевременный возврат тары, а также регулярный сбыт разовой тары.

Таким образом, для того, чтобы установить, как распределена общая оборачиваемость оборотных средств между их составными частями, необходимо удельные веса элементов в составе всех оборотных средств умножить на общую оборачиваемость оборотных средств. Сумма оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств должна быть равна общей оборачиваемости оборотных средств.

Рассмотрим пример такого расчета (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Структура оборотных средств предприятия общественного питания

Показатели	Тыс. руб.	Процент к итогу
Сырье и товары	20,12	50,3
Тара	4,84	12,1
Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы	8,0	20,0
Топливо	1,0	2,5
Хозяйственные материалы	1,64	4,1
Денежные средства	3,68	9,2
Расходы будущих периодов	0,72	1,8
Общая средняя сумма оборотных средств	40,0	100,0

На предприятии торговли квартальный товарооборот составляет 160 тыс. руб. Общая оборачиваемость оборотных средств на данном предприятии общественного питания составляет 22,5 дня $\left(\frac{40 \cdot 90}{160}\right)$. Оборачиваемость отдельных элементов оборотных средств следующая: по сырью и товарам – 11,32 дня $\left(\frac{22,5 \cdot 50,3}{100}\right)$; таре – 2,72 дня $\left(\frac{22,5 \cdot 12,1}{100}\right)$; малоценным и быстроизнашивающимся предметам – 4,5 дня $\left(\frac{22,5 \cdot 20,0}{100}\right)$; топливу – 0,56 дней $\left(\frac{22,5 \cdot 2,5}{100}\right)$; хозяйственным материалам – 0,92 дня $\left(\frac{22,5 \cdot 4,1}{100}\right)$; денежным средствам – 2,07 дня $\left(\frac{22,5 \cdot 9,2}{100}\right)$; расходам будущих периодов – 0,41 дня $\left(\frac{22,5 \cdot 1,8}{100}\right)$.

Сумма оборачиваемости элементов оборотных средств равна 22,5 дня (11,32 + 2,72 + 4,5 + 0,56 + 0,92 + 2,07 + 0,41).

При ускорении оборачиваемости оборотных средств осуществляются их абсолютное и относительное высвобождения из оборота.

Абсолютное высвобождение оборотных средств – это сумма уменьшения размера оборотных средств в отчетном периоде по сравнению с базисным.

Относительное высвобождение оборотных средств осуществляется в результате роста товарооборота и уменьшения потребности в дополнительных оборотных средствах. Данный показатель рассчитывается как разность между потребностью в оборотных средствах при фактическом товарообороте и базисной оборачиваемости в днях и фактической суммой оборотных средств. Объем потребности в оборотных средствах определяется как произведение фактического однодневного товарооборота и базисной оборачиваемости оборотных средств.

Например, предприятие общественного питания имеет следующие показатели за базисный и отчетный годы (табл. 8.2).

Таблица 8.2

Показатели развития предприятия общественного питания

Показатели	Базисный год	Отчетный год
Товарооборот, тыс. руб.	390	420
Средняя сумма оборотных средств, тыс. руб.	35	32
Оборачиваемость оборотных средств, дней	$\left(\frac{35 \cdot 360}{390}\right) = 32,3$	$\left(\frac{32 \cdot 360}{420}\right) = 27,4$
Средняя сумма оборотных средств при фактическом товарообороте отчетного года и их оборачиваемости в базисном году, тыс. руб.	–	$\left(\frac{420 \cdot 32,3}{360}\right) = 37,7$
Абсолютное высвобождение оборотных средств, тыс. руб.	–	$(35,0 - 32,0) = 3,0$
Относительное высвобождение оборотных средств, тыс. руб.	–	$(37,7 - 32,0) = 5,7$

8.3. Ценообразование на предприятиях общественного питания

В общественном питании цены называются продажными. При этом цены должны покрывать затраты по производству и реализации продукции и обеспечивать получение прибыли.

Уровень издержек в общественном питании значительно выше, чем в розничной и оптовой торговле. Для покрытия довольно высоких затрат предприятиями общественного питания предусмотрены наценки на собственную продукцию. Однако рост удельного веса собственной продукции, как правило, ведет к ухудшению финансового состояния предприятия ввиду больших затрат.

В общественном питании действует особая, присущая только ему система ценообразования, которая также влияет на финансы предприятия. Особенностью ценообразования на предприятиях общественного питания является использование системы торговых скидок и наценок.

Продажная цена включает стоимость расходуемого сырья и наценку предприятия общественного питания.

В соответствии с «Методическими рекомендациями по формированию и применению свободных цен и тарифов на продукцию, товары и услуги», утвержденными письмом Министерства экономики РФ № СИ-487/7-982 от 6 декабря 1995 г., на предприятиях общественного питания цены на реализуемую продукцию и товары формируются исходя из свободных отпускных цен, или цен закупки на эту продукцию (товары) и единой наценки (вместо торговой надбавки и наценки), или торговой надбавки и наценки.

Размеры наценок определяются с учетом возмещения издержек производства, обращения и реализации, налога на добавленную стоимость, отчисляемого в бюджет, кроме продукций предприятий, освобожденных от уплаты налогов с этого дохода. К последним относится продукция собственного производства студенческих и школьных столовых, столовых других учебных заведений, больниц, детских дошкольных учреждений, а также столовых социально-культурной сферы, финансируемых из государственного бюджета.

Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации имеют право вводить государственное регулирование наценок на продукцию и товары, реализуемые на предприятиях общественного питания при общеобразовательных школах, ПТУ, техникумах, вузах.

Цена на готовую продукцию общественного питания определяется методом калькуляции. При этом исчисляется не себестоимость продукции, а ее продажная стоимость, которая состоит из стоимости сырья по розничным ценам и наценки на сырье или продукты.

Предприятия общественного питания определяют стоимость сырья по продажной цене на основании цены сырья и норм его расхода на изделие. Стоимость сырья, поступающего из централизованных фондов, может включаться в продажную цену по средневзвешенным розничным ценам. При этом наиболее целесообразным считается использование именно средневзвешенных цен, поскольку это упрощает контроль за сохранностью материальных ценностей. Однако внедрение средневзвешенных цен требует четкой организации снабжения предприятия сырьем по сортам и кондиции, предусмотренным при расчете цен.

Стоимость продукции, поступающей из децентрализованных фондов (например, мясо и молоко), оплачивается по закупочным ценам, а картофель и овощи – по розничным ценам (за вычетом торговой скидки). В цене блюд стоимость этой продукции учитывается по розничным ценам.

Стоимость зерновых сельскохозяйственных продуктов, закупаемых на рынках, включается в продажную цену по фактической стоимости, но не выше розничных цен, за вычетом торговой скидки.

Рестораны и кафе учитывают стоимость таких продуктов в продажной цене по ценам закупки. Предприятия общественного питания, закупая на рынках свежую зелень (лук, салат, редис, огурцы, помидоры и т.д.), включают их стоимость в продажные цены по ценам закупки.

Другая составная часть продажной цены – наценка также оказывает непосредственное влияние на цену, выручку и валовой доход. Наценки дифференцированы по категориям предприятий общественного питания. По размеру наценок предприятия питания делятся на пять категорий: люкс, высшую, первую, вторую и третью. Низкие наценки установлены на предприятиях третьей категории, к которым относятся столовые предприятий, учебных заведений, работающих по методу самообслуживания и предлагающих посетителям довольно узкий ассортимент блюд. Для предприятий высших категорий введены более высокие наценки.

Предприятия высшей категории, к которым относятся рестораны, устанавливают наценки на сырье в зависимости от назначения изделия, т.е. обеденные или заказные блюда. Наценки на кофе, кондитерские изделия, фрукты и ягоды вводятся отдельно.

Предприятия второй и третьей категорий устанавливают дифференцированные наценки по группам сырья и продуктов независимо от того, для приготовления каких блюд они употребляются. На этих предприятиях на заказные блюда вводятся дополнительные наценки.

Без наценок реализуется хлеб, хлебобулочные изделия, соки, мороженое, табачные изделия, спички, соль, специи. В школьных столовых и буфетах без наценок продаются молоко, молочнокислые продукты, фрукты, цитрусовые, сосиски, сардельки, покупные котлеты.

Торговая наценка представляет собой сумму, на которую продавец может увеличить цену товара по сравнению со стоимостью этого товара для него самого.

В данном случае расчет цены осуществляется на основе следующей формулы:

$$P_S = P_P \cdot (1 + M_P),$$

где P_S – цена продажи товара;
P_P – цена приобретения сырья;
M_P – торговая наценка на цену приобретения сырья.

Торговая наценка может быть представлена в следующем виде:

$$M_P = \sum n \cdot p \cdot q,$$

где n – уровень наценки общественного питания в процентах к розничной цене;
p – розничные цены общественного питания;
q – количество товаров, реализованных в общественном питании.

Сумма наценки отражает количественный фактор развития производства предприятия общественного питания. Поэтому статистика уделяет большое внимание оценке динамики уровня наценки. Динамика развития производства исследуется с помощью индексного метода. Индекс суммы наценки ($i_{\Sigma npq}$) может быть представлен следующей формулой:

$$i_{\Sigma npq} = \frac{\sum n_1 \cdot p_1 \cdot q_1}{\sum n_0 \cdot p_0 \cdot q_0}.$$

Индекс суммы наценки отражает динамику того объема расходов или выручки, который предназначен для покрытия объема издержек предприятия общественного питания и образования прибыли.

На изменение суммы наценки влияет несколько факторов, в том числе объем реализованной продукции; уровень розничных цен; величина нормы наценки. Влияние данных факторов можно оценить с помощь следующих индексов:

- изменение суммы наценки вследствие динамики объема продаж:

$$I_{\Sigma npq\,(pq)} = \frac{\sum n_0 \cdot p_1 \cdot q_1}{\sum n_0 \cdot p_0 \cdot q_0};$$

- изменение суммы наценки вследствие динамики норм наценки и количества реализованных товаров:

$$I_{\Sigma npq\,(nq)} = \frac{\sum n_1 \cdot p_0 \cdot q_1}{\sum n_0 \cdot p_0 \cdot q_0};$$

- изменение количества реализованных товаров или индекса физического объема наценки:

$$I_{\Sigma npq\,(q)} = \frac{\sum n_0 \cdot p_0 \cdot q_1}{\sum n_0 \cdot p_0 \cdot q_0}.$$

В тоже время следует учитывать, что на динамику количественного фактора также влияет изменение структуры изучаемого явления. С этой целью исчисляется относительный уровень наценки, который является средней величиной, складывающейся из норм наценки отдельных товаров по следующей формуле:

$$\bar{n} = \frac{\sum n \cdot p \cdot q}{\sum n \cdot q}.$$

Индекс физического объема наценки также отражает структурные сдвиги и может быть выражен с помощью следующей мультипликативной модели:

$$I_{\substack{\text{среднего}\\ \text{уровня}\\ \text{наценки}}} = I_{\substack{\text{норм наценки}\\ \text{в неизменной}\\ \text{структуре}\\ \text{товарооборота}}} \cdot I_{\substack{\text{влияния структурных}\\ \text{сдвигов на динамику}\\ \text{среднего уровня}\\ \text{наценки}}}$$

или

$$\frac{\dfrac{\sum n_1 \cdot p_0 \cdot q_1}{\sum n_0 \cdot p_0 \cdot q_0}}{\dfrac{\sum p_0 \cdot q_1}{\sum p_0 \cdot q_0}} = \frac{\sum n_1 \cdot p_0 \cdot q_1}{\sum n_0 \cdot p_0 \cdot q_1} \cdot \left(\frac{\dfrac{\sum n_0 \cdot p_0 \cdot q_1}{\sum n_0 \cdot p_0 \cdot q_0}}{\dfrac{\sum p_0 \cdot q_1}{\sum p_0 \cdot q_0}} \right).$$

Однако индекс физического объема наценки по представленной агрегатной форме рассчитать достаточно сложно, поскольку, в основном, продажа товаров учитывается в стоимостной форме. Поэтому на практике используется способ расчета на основе индивидуальных (групповых) индексов ценностных факторов наценки:

$$i_{np} = i_n \cdot i_p = \frac{n_1}{n_0} \cdot \frac{p_1}{p_0} = \frac{n_1 \cdot p_1}{n_0 \cdot p_0},$$

где i_{np} – индекс физического объема наценки в стоимостном выражении;
i_n – индивидуальный индекс норм наценки;
i_p – индивидуальный индекс цен.

Исходя из представленной формулы получаем:

$$n_0 \cdot p_0 = \frac{1}{i_{np}} \cdot n_1 \cdot p_1.$$

Таким образом, формула индекса физического объема наценки имеет следующий вид:

$$I_{\Sigma npq\,(q)} = \frac{\sum \dfrac{1}{i_{np}} \cdot n_1 \cdot p_1 \cdot q_1}{\sum n_0 \cdot p_0 \cdot q_0}.$$

На основе вышеприведенных формул можно рассчитать показатель динамики удельного веса наценки в товарообороте в сопоставимых ценностных факторах.

Система торговых скидок также используется в ценообразовании продукции в общественном питании.

Торговая скидка – это доля цены конечной продажи, право на получение которой имеет организация, обеспечившая эту продажу.

Торговые скидки являются частью цены на продукцию общественного питания. Причем изменение размера торговых скидок не влияет на продажную цену, однако, от них зависит величина валового дохода. Они возмещают издержки обращения, а иногда и часть издержек производства, например в столовых при школах и учреждениях.

В розничной и оптовой торговле цена товара на основе торговых скидок определяется по следующей формуле:

$$P_S = \frac{P_P}{1 - M_S},$$

где P_S – цена продажи товара, руб.;
P_P – цена приобретения товара, руб.;
M_S – торговая скидка, доли ед.

Уровень торговой скидки определяется исходя из следующих факторов:

- величины торговых затрат, т.е. собственных затрат продавца, без которых он не может обеспечить продажи данного товара покупателю;
- уровня рентабельности, который продавец хотел бы получить на свой капитал;
- объема продаж, например, для хлеба или молока, даже пониженная величина торговой скидки может обеспечить продавцу получение большой прибыли и достижение высокой рентабельности капитала.

Следует отметить, что торговая скидка по величине всегда меньше норматива рентабельности, хотя он может иметь любое значение и даже существенно превышать 100 %. Торговая скидка всегда находится в диапазоне между 0% < M_S < 100%, иначе представленная формула теряет смысл.

8.4. Статистический анализ финансовых результатов деятельности предприятий общественного питания

Доходы, прибыль и рентабельность являются основными критериями оценки хозяйственной деятельности столовых, кафе, ресторанов и других предприятий питания.

Основным источником средств предприятий общественного питания является **валовой доход**. Он состоит из суммы торговых скидок и наценок, соотношение между которыми зависит от категории предприятий общественного питания. На предприятиях люкс, высшей и первой категорий наибольший удельный вес в валовых доходах занимают наценки, а на предприятиях второй и третьей категорий – торговые скидки.

Сумма валового дохода рассчитывается на основании объема товарооборота, его ассортиментной структуры, уровня торговых скидок, наценок, удельного веса собственной продукции и др.

Уровень валового дохода по отдельным видам блюд или товаров определяется как отношение суммы наценок и торговых скидок к продажной цене.

Из полученного дохода предприятия общественного питания покрывают свои издержки. В связи с тем, что предприятия питания выполняют три функции (производство собственной продукции, реализацию выпущенной продукции, покупных товаров и организацию потребления пищи) издержки общественного питания включают затраты на производство продукции, расходы по ее реализации и затраты по организации потребления собственной продукции и покупных товаров. По данным проведенных исследований, свыше 50% всех расходов предприятий питания приходится на издержки производства, примерно 30% – расходы по организации потребления пищи, до 20% – на затраты по реализации продукции.

Расходы на предприятиях общественного питания называют **издержками производства и обращения**.

В издержках производства выделяются расходы на топливо, электроэнергию, ремонт производственного оборудования и инвентаря, содержание помещений и др. В состав издержек производства входят: транспортные расходы; затраты на содержание помещений и рекламу; сумма износа торгового оборудования и инвентаря.

На уровень издержек производства и обращения влияют ряд факторов, в том числе выпуск продукции и объем товарооборота, а также состав товарооборота. Уровень издержек производства, как правило, невысок даже на крупных предприятиях общественного питания. Однако при росте удельного веса собственной продукции он увеличивается. Заметное воздействие на этот показатель оказывает структура выпускаемой продукции, особенно при приготовлении блюд из рыбы, картофеля и овощей.

Влияние структурных изменений состава товарооборота предприятий питания на средний уровень издержек производства и обращения может быть измерено с помощью поправочного коэффициента (К) на основе формулы

$$К = \frac{У_И \cdot (А_И - 1)}{Д_С \cdot (А_И - 1) + 100},$$

где $У_И$ – средний уровень издержек производства и обращения (базисный);
$Д_С$ – доля собственной продукции в общем объеме товарооборота (базисная);
$А_И$ – отношение уровня издержек по производству и продаже собственной продукции к уровню издержек по реализации покупных товаров.

Поправочный коэффициент характеризует, на сколько процентов к обороту изменится уровень издержек, если доля собственного производства в товарообороте возрастет или уменьшится на 1%.

Перевод предприятий питания на работу с полуфабрикатами высокой степени готовности сокращает затраты на первичную обработку сырья приблизительно на 30% и ведет к снижению уровня издержек на 1,7–3,2% к обороту. Однако на эти данные оказывает влияние удельный вес собственного производства в общем товарообороте предприятия.

Уровень издержек изменяется под воздействием таких общеэкономических факторов, как размещение и специализация предприятий, степень технического оснащения и состава посетителей.

Основная задача статистики в анализе издержек предприятий общественного питания состоит в выявлении возможностей сокращения расходов и разработке мер по мобилизации резервов предприятия. При этом изучается степень выполнения плана и динамика издержек производства и обращения, выявляется и измеряется влияние факторов на их размер, изучаются структурные изменения различных статей расходов в составе издержек. Причем издержки изучаются с учетом и без учета расходов на оплату труда, что позволяет увязать их с конечными финансовыми результатами, их распределением и использованием.

В ходе статистического анализа издержек производства и обращения предприятия торговли в сфере общественного питания используются методы сравнительного и оперативного анализа.

На основе сравнения результатов хозяйственной деятельности различных предприятий общественного питания *сравнительный статистический анализ* позволяет выявить, обобщить и использовать возможности снижения издержек за счет изучения опыта работы лучших предприятий питания. При этом рассматриваются вопросы проведения режима экономии в расходах, улучшения экономической работы, повышения производительности труда, более эффективного использования производственных и финансовых ресурсов. Такой анализ проводится по однотипным предприятиям, путем составления группировочных таблиц. На основе этих таблиц изучается зависимость издержек производства и обращения от степени выполнения плана товарооборота, изменения его объема, состава и структуры, уровня производительности труда, фондоотдачи и других факторов.

Количественные характеристики, измеряющие влияние основных факторов на издержки общественного питания, можно получить на основе корреляционного и регрессионного статистического анализа.

Оперативный анализ издержек производства и обращения проводят по пятидневкам или за более длительный период времени, т.е. неделям или декадам. С этой целью на каждую пятидневку определяют плановые суммы расходов путем деления месячной их суммы на число рабочих дней месяца и умножения полученного итога на количество рабочих дней в каждой пятидневке. При этом на каждую пятидневку рассчитывают общую плановую сумму издержек с подразделением на условно-переменные и условно-постоянные расходы.

Таким образом, валовой доход предприятий общественного питания зависит от изменения объема, состава и структуры товарооборота, размера торговых надбавок и наценок, порядка получения сырья и покупных товаров. Увеличение или уменьшение объема товарооборота в прямой зависимости влияет на изменение суммы реализованных торговых надбавок и наценок. Такое влияние на валовой доход определяется аналогично как и в розничной торговле, т.е. путем умножения отклонения от плана по объему товарооборота на плановый средний уровень валового дохода и деления полученного итога на 100.

Таким же образом определяется влияние уровня товарооборота на динамику валового дохода.

Средний уровень валового дохода зависит от изменения состава товарооборота, т.е. доли в нем продукции собственного производства и покупных товаров, и уровней валового дохода от реализации собственной продукции и продажи покупных товаров. Ввиду того, что по покупным товарам наценки обычно устанавливаются в более низких размерах, чем на продукцию собственного производства, а иногда они продаются по розничным ценам, т.е. без наценок, уровень валового дохода по покупным товарам ниже, чем на продукцию собственного производства.

Влияние данных факторов на средний уровень валового дохода измеряется с помощью процентных чисел с применением метода цепных подстановок. Для использования этого метода необходимо, чтобы планирование и учет валового дохода осуществлялись раздельно по реализации продукции собственного производства и продаже покупных товаров.

В случае, если учет валового дохода ведется без разделения, то его уровень по реализации собственной продукции определяется по следующей формуле:

$$У_{ДС} = \frac{У_{ДО} \cdot А_Д \cdot 100}{Д_С \cdot (А_Д - 1) + 100},$$

где $У_{ДС}$ – уровень валового дохода по реализации собственной продукции;
$У_{ДО}$ – средний (общий) уровень валового дохода (базисный);
$А_Д$ – соотношение уровня валового дохода по продукции собственного производства к уровню валового дохода по покупным товарам;
$Д_С$ – доля (удельный вес) собственной продукции в товарообороте (базисный).

Соотношение $А_Д$ определяется по данным о фактическом соотношении уровней валового дохода по реализации собственной продукции и продаже покупных товаров за прошлый и отчетный годы.

Уровень валового дохода по покупным товарам ($У_{ДП}$) рассчитывается на основе следующей формулы:

$$У_{ДП} = \frac{У_{ДС}}{А_Д}.$$

Другими факторами, влияющими на изменение уровня валового дохода предприятия общественного питания являются: структурные сдвиги в реализации собственной продукции и покупных товаров; изменение места и времени продажи; изменение звенности товародвижения; изменение размеров или норм торговых надбавок и наценок и др. Анализ влияния данных факторов осуществляется аналогично, как и в розничной торговле.

Из дохода производятся отчисления в государственный бюджет по установленному нормативу, выполняются обязательства перед банками, направляются средства на покрытие других расходов, не включаемых в издержки производства и обращения. Остающиеся в распоряжении предприятий общественного питания средства направляются на образование фонда оплаты труда и специального развития по установленным нормативам.

Фонд производственного и социального развития образуется за счет следующих статей:

- отчислений от дохода, остающегося в распоряжении предприятия общественного питания, по нормативу, в процентах к нему;

- средств амортизационных отчислений, предназначенных на полное восстановление основных фондов;
- специальных средств, предусмотренных действующим законодательством на развитие материально-технической базы;
- выручки от реализации выбывшего и излишнего имущества за вычетом расходов, связанных с ликвидацией этого имущества;
- суммы высвободившихся средств при уменьшении норматива собственных оборотных средств;
- экономии (за год) фонда оплаты труда.

За счет этого фонда покрываются затраты на техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих предприятий, строительство новых объектов, прирост норматива оборотных средств и др.

Прибыль – это стоимость прибавочного продукта, создаваемого на предприятии общественного питания.

Прибыль рассчитывается как разность между валовым доходом предприятия торговли и его издержками. В общественном питании различают два вида прибыли: балансовую прибыль и прибыль от реализации.

Балансовая прибыль является конечным финансовым результатом деятельности предприятия торговли. Она по величине больше прибыли от реализации на сумму прибыли по другим видам деятельности и сальдо непланируемых доходов и потерь.

В общественном питании на величину прибыли оказывают влияние три фактора:

- торговая скидка;
- наценка;
- издержки производства и обращения.

В розничной торговле в отличие от общественного питания *на прибыль влияют только два фактора*:

- торговая скидка;
- издержки обращения.

Уровень прибыльности предприятия общественного питания определяется путем расчета показателя рентабельности.

Рентабельность предприятия общественного питания исчисляется как отношение прибыли к товарообороту и выражается в процентах. Специфика общественного питания как отрасли заключается в том, что для предприятия определяются два показателя рентабельности:

- *уровень рентабельности продукции:*

$$P = \frac{П_Р}{Q},$$

где P – уровень рентабельности продукции;
$П_Р$ – прибыль от реализации;
Q – объем валового товарооборота;

- *уровень рентабельности предприятия:*

$$P_П = \frac{П_Б}{O},$$

где $P_П$ – уровень рентабельности предприятия;
$П_Б$ – объем балансовой прибыли;
O – объем основного и оборотного капитала предприятия.

Причем при исчислении уровня рентабельности функционирующего капитала в расчет включаются все основные производственные средства, как собственные, так и арендованные и безвозмездно предоставленные, и все оборотные средства.

Рентабельность предприятий общественного питания в большой степени зависит от их категории. Наиболее высокий уровень рентабельности имеют предприятия люкс, высшей и первой категорий, при этом самыми прибыльными являются буфеты и специализированные предприятия. Это вызвано тем, что данные предприятия выпускают однородную продукцию, ввиду этого издержки их меньше, а потому и рентабельность выше.

Удельный вес продукции собственного производства находится в обратной зависимости от рентабельности. Различный уровень доходности отдельных групп товаров предопределяет убыточность производства и реализации продукции собственного производства на предприятиях основного типа и сравнительно высокую рентабельность при реализации покупных товаров.

Сезонность поступления отдельных видов сырья и колебания цен на продукты, перерабатываемые столовыми, кафе, ресторанами, оказывают существенное влияние на внутригодовую динамику результатов хозяйственной деятельности предприятий общественного питания. Такие колебания наблюдаются практически по всем группам продуктов, поэтому размер ежемесячно получаемой прибыли также колеблется в течение года.

Учет сезонных колебаний осуществляется с помощью коэффициента сезонности, который рассчитывается по формуле:

$$К_{сез.} = \frac{У_Ф}{\overline{У}},$$

где $К_{сез.}$ – коэффициент сезонности;
$У_Ф$ – фактический уровень рентабельности в среднем за месяц;
$\overline{У}$ – среднегодовой уровень рентабельности.

Используя коэффициент сезонности, можно прогнозировать месячный уровень рентабельности путем умножения среднегодовой плановой рентабельности на соответствующий коэффициент сезонности.

Резервы повышения роста рентабельности на предприятиях общественного питания можно подразделить на три группы:

- общепроизводственные резервы;
- резервы внедрения новых технологий;
- резервы, связанные со снижением не планируемых расходов и потерь.

Первая группа резервов связана с совершенствованием организации производства и внедрением эффективного коммерческого ценообразования.

Вторая группа предполагает использование в производстве полуфабрикатов, быстрозамороженной продукции, готовых охлажденных блюд и других совершенных технологий обработки продуктов и приготовления блюд.

В наибольшей степени повышение рентабельности связано со снижением издержек производства и обращения.

Контрольные вопросы к главе 8

1. Назовите особенности финансов предприятий общественного питания.

2. Осуществите классификацию оборотного капитала предприятий общественного питания.

3. Какова структура оборотных средств предприятия общественного питания?

4. Каким образом формируется продажная цена на продукцию предприятий общественного питания?

5. В чем состоит особенность ценообразования на предприятиях общественного питания?

6. Определите влияние структурных изменений состава товарооборота предприятий общественного питания на средний уровень издержек производства и обращения.

7. Расскажите, как можно определить валовой доход предприятия общественного питания?

8. Каким образом исчисляется рентабельность предприятия общественного питания?

9. Расскажите об учете сезонных колебаний поступления отдельных видов сырья и колебания цен на продукты?

ГЛАВА 9 СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

9.1. Задачи статистического анализа финансов предприятия торговли

Статистический анализ финансового состояния предприятий представляет собой метод оценки ретроспективного и перспективного состояния финансов предприятия торговли на основе изучения зависимости и динамики статистических показателей информации финансовой отчетности.

В условиях рыночной экономики роль статистического анализа финансов не только усилилась, но и качественно изменилась, т.е. данный анализ стал основным методом оценки функционирования как предприятий, так и экономики в целом.

Статистический анализ финансового состояния предприятия торговли представляет собой процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии предприятия и результатах его деятельности в прошлом с целью оценки будущих условий и результатов деятельности. Главной задачей статистического анализа является снижение неизбежной неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных в будущее.

Статистический анализ финансов предприятия позволяет оценить:

- имущественное состояние предприятия;
- степень предпринимательского риска, в частности, возможность погашения обязательств перед третьими лицами;
- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- потребность в дополнительных источниках финансирования;

- способность к наращению капитала;
- рациональность привлечения заемных средств;
- обоснованность политики распределения и использования прибыли;
- целесообразность выбора инвестиций и т.д.

В рыночной экономике роль статистического анализа финансовых операций не только усилилась, но и качественно изменилась. При этом анализ финансовой деятельности превратился в главный метод оценки всей хозяйственной деятельности любого хозяйствующего субъекта.

Любой вид хозяйственной деятельности начинается с вложения денег, которые находятся в постоянном движении, и заканчивается результатами, имеющими стоимостную оценку. Поэтому только статистический анализ движения денег способен в комплексе исследовать и оценить все аспекты и результаты движения денежных средств, уровень отношений, связанных с денежными потоками, и определить финансовое состояние предприятия.

С другой стороны, финансовое состояние предприятия торговли является характеристикой его конкурентоспособности, т.е. платежеспособности и кредитоспособности. Оно определяет эффективность использования финансовых ресурсов и капитала, выполнение обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. Движение любых товарно-материальных ценностей, трудовых и материальных ресурсов сопровождается движением денег, т.е. образованием и расходованием денежных средств. Таким образом, финансовое состояние предприятия отражает все стороны его торговой деятельности.

Статистический анализ финансового состояния предприятия торговли включает:

- анализ доходности;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ кредитоспособности;
- анализ использования капитала;
- анализ уровня финансовой самостоятельности;
- анализ валютных самоокупаемости и финансовой самостоятельности.

9.2. Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия торговли

Финансовую устойчивость предприятия характеризуют надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров.

В международной практике под **платежеспособностью** понимается достаточность ликвидных активов для погашения в любой момент времени предприятием всех краткосрочных обязательств перед кредиторами. Превышение ликвидных активов над обязательствами данного вида означает финансовую устойчивость. Итак, основным признаком устойчивости является наличие чистых ликвидных активов, определяемых как разность между всеми ликвидными активами и всеми краткосрочными обязательствами на определенный момент времени.

Причем все показатели, которые используются при оценке финансового состояния предприятия торговли, тесно связаны со статьями бухгалтерского баланса, его активами и пассивами.

Ликвидными активами называются мобильные платежные средства, которыми можно расплатиться с кредиторами при наступлении срока платежа или по досрочному требованию без промедления. К ним относятся денежные средства в кассе, на расчетном счете в банке, валютных счетах, аккредитивы, чековые книжки, а также легкореализуемые финансовые активы, т.е. депозиты в банках, государственные казначейские обязательства, облигации и другие ценные бумаги, аналоги которых свободно продаются, покупаются и котируются на бирже.

Краткосрочные (текущие) обязательства представляют собой сумму краткосрочных кредитов банков, прочих краткосрочных займов и кредиторской задолженности, которая объединяет задолженность по расчетам с поставщиками, подрядчиками и покупателями, задолженность перед дочерними и зависимыми обществами, векселя к уплате, задолженность по оплате труда, социальному страхованию, налогам, выплатам дивидендов и прочие текущие обязательства со сроком погашения менее одного года.

Анализ финансовой устойчивости предприятий, принятый в развитых странах, а также в России, включая официальную методику ФУДН (Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий), опирается на статьи и разделы бухгал-

терских балансов, которые содержат данные на начало и конец отчетного периода и поэтому являются статической характеристикой деятельности предприятия торговли.

Финансово устойчивым считается такое предприятие торговли, которое за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные средства, нематериальные активы, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженностей и расплачивается в срок по своим обязательствам. Основой финансовой устойчивости являются рациональная организация и использование оборотных средств предприятий торговли.

При анализе финансового состояния предприятия особое внимание уделяется:

- составу и размещению активов предприятия торговли;
- динамике и структуре источников финансовых ресурсов;
- наличию собственных оборотных средств;
- объему кредиторской задолженности;
- наличию и структуре оборотных средств предприятия торговли;
- объему дебиторской задолженности;
- уровню платежеспособности.

Одним из основных показателей оценки финансовой устойчивости является темп прироста реальных активов. Под **реальными активами** подразумевается реально существующее собственное имущество и финансовые вложения по их действительной стоимости. К реальным активам не относятся нематериальные активы, износ основных средств и материалов, использование прибыли, заемные средства.

Темп прироста реальных активов предприятия торговли характеризует интенсивность наращивания имущества и определяется по формуле:

$$A=\left(\frac{Ф_1+З_1+Д_1}{Ф_0+З_0+Д_0}-1\right)\cdot 100,$$

где A – темп прироста реальных активов, %;

$Ф_0$, $Ф_1$ – основные средства и вложения без учета износа, торговой наценки по нереализованным товарам, нематериальных активов, использованной прибыли соответственно за базисный и отчетный периоды;

$З_0$, $З_1$ – запасы и затраты соответственно за базисный и отчетный периоды;

$Д_0$, $Д_1$ – денежные средства, расчеты и прочие активы без учета использованных заемных средств соответственно за базисный и отчетный периоды.

Следующим шагом анализа является изучение динамики и структуры источников финансовых ресурсов. С целью оценки финансовой устойчивости предприятия торговли используются коэффициент автономии и коэффициент финансовой устойчивости.

Коэффициент автономии характеризует независимость финансового состояния предприятия торговли от заемных источников средств. Он показывает долю собственных средств в общей сумме источников финансирования и рассчитывается по формуле:

$$K_A=\frac{C_K}{\Sigma И},$$

где K_A – коэффициент автономии;

C_K – собственные средства, руб.;

$\Sigma И$ – общий объем источников капитала или сумма активов.

Минимальное значение коэффициента автономии принимается на уровне $K_A = 0{,}6$. Если $K_A \geq 0{,}6$, все обязательства предприятия торговли могут быть покрыты его собственными средствами. Причем рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости и снижении риска финансовых затруднений.

Коэффициент финансовой устойчивости представляет собой соотношение собственных и заемных средств предприятия торговли и вычисляется по формуле:

$$K_У=\frac{C_K}{З_K+K_З},$$

где $K_У$ – коэффициент финансовой устойчивости;

C_K – объем собственных средств;

$З_K$ – объем заемных средств;

$K_З$ – кредиторская задолженность и другие пассивы.

Превышение собственных средств над заемными средствами означает, что предприятие торговли обладает достаточным запасом финансовой устойчивости и относительно независимо от внешних финансовых источников.

Следующим этапом анализа является изучение динамики и структуры собственных оборотных средств и кредиторской задолженности. Источниками образования собственных средств являются уставный капитал, добавочный капитал (суммы от переоценки товарно-материальных ценностей и основных средств, комиссионного дохода), целевые поступления и финансирование, резервный капитал, фонды накопления, фонд социальной сферы, нераспределенная прибыль.

Целевые поступления и финансирование представляют собой источник средств предприятия торговли, предназначенный для осуществления мероприятий целевого назначения, например, на содержание детских учреждений и т.п. Причем средства для проведения таких мероприятий целевого назначения поступают как от физических, так и от юридических лиц.

Анализ наличия и движения собственных оборотных средств предприятия торговли предусматривает определение фактического размера средств и факторов, влияющих на их динамику. Так как за счет собственного капитала формируются как внеоборотные, так и оборотные средства, то разница между суммой собственного капитала и суммой долгосрочных заемных средств, а также стоимостью недвижимого имущества, представляет **величину собственных оборотных средств**, т.е.:

Собственные оборотные средства = *Собственный капитал* + *Долгосрочные обязательства* – *Внеоборотные активы (недвижимое имущество).*

Данный показатель также вычисляется следующим образом:

Собственные оборотные средства = *Текущие активы* – *Краткосрочные обязательства.*

С целью углубления анализа движения кредиторской задолженности и финансового состояния предприятия торговли необходимо выявить и проанализировать динамику неоправданной кредиторской задолженности. К *неоправданной кредиторской задолженности* следует отнести задолженность поставщикам по неоплаченным в срок расчетным документам. При этом кредиторская задолженность является краткосрочной или долгосрочной.

Далее анализируются динамика и состав оборотных средств. Причем сопоставляются объемы оборотных средств на начало и конец отчетного периода и выявляются законность и целесообразность отвлечения средств из оборота. В процессе анализа требуется сравнить фактические остатки оборотных средств с их нормативами. Наиболее важное значение имеет анализ использования средств, вложенных в товарные запасы и денежные средства в кассе предприятия торговли. На величину оборотных средств также влияют изменения выручки от реализации товаров и нормы запаса в днях.

Запасы могут формироваться как за счет собственных оборотных средств, так и за счет краткосрочных кредитов банков и займов, кредиторской задолженности по товарным операциям. Общая сумма источников формирования товарных запасов определяется так:

Источники формирования запасов = *Собственные оборотные средства* + *Краткосрочные кредиты банков и займы* + *Расчеты с кредиторами по товарным операциям*

В соответствии с соотношением величин показателей товарных запасов, собственных оборотных средств и источников формирования товарных запасов условно выделяются *три типа финансовой устойчивости*:

- абсолютная финансовая устойчивость;
- нормальная финансовая устойчивость;
- критическое финансовое положение.

Абсолютная финансовая устойчивость показывает, что все товарные запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами и предприятие торговли не зависит от внешних кредиторов.

Товарные запасы < *Собственные оборотные средства.*

Нормальная финансовая устойчивость соответствует успешному функционированию предприятия торговли, которое для покрытия запасов использует как собственные, так и привлеченные источники средств.

Собственные оборотные средства < *Товарные запасы* < *Источники формирования запасов*

Критическое финансовое положение характеризуется тем, что сохраняется предыдущее неравенство, только в дополнение к нему предприятие торговли имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженности. Это предполагает, что предприятие торговли не в силах вовремя расплатиться со своими кредиторами.

В ходе аналитической работы также следует изучить объем дебиторской задолженности, установить ее законность и сроки возникновения. При этом необходимо выявить нормальную и неоправданную дебиторскую задолженность. Кроме того, на финансовое состояние предприятия торговли влияет не само наличие дебиторской задолженности, а ее размер, движение и форма, т.е. факторы появления данной задолженности.

Нормальная дебиторская задолженность служит объектом банковского кредитования и не влияет на платежеспособность предприятия торговли. **Неоправданная дебиторская задолженность** включает задолженность по претензиям, возмещению материального ущерба, т.е. недостачи, хищения, порчи материальных ценностей и др. Она представляет собой форму незаконного отвлечения оборотных средств и нарушения финансовой дисциплины.

Следующим шагом анализа финансового состояния предприятия является изучение правильности использования собственных оборотных средств и выявление их иммобилизации. К *иммобилизации собственных оборотных средств* относится процесс использования средств не по назначению, а именно их вложение в основные средства, нематериальные активы и финансовые долгосрочные вложения.

Последним этапом статистического анализа является выявление платежеспособности предприятия торговли. Он осуществляется путем соизмерения наличия и поступления средств с платежами первой необходимости. Наиболее представителен анализ платежеспособности за относительно короткий период, т.е. неделю, полмесяца.

Уровень платежеспособности выражается через **коэффициент платежеспособности**, представляющий собой отношение имеющихся в наличии денежных средств к сумме срочных платежей на определенную дату или на предстоящий период. Если коэффициент платежеспособности равен или больше единицы, то предприятие торговли является платежеспособным. Если коэффициент платежеспособности меньше единицы, то в процессе анализа следует установить причины недостатка платежных средств, а именно снижение роста суммы выручки, доходов, прибыли; неправильное использование оборотных средств, например, увеличение товарных запасов и т.п.

Управлять финансовой устойчивостью значит осуществлять постоянный поиск рационального сочетания между собственным и заемным капиталом, денежной и неденежной формами собственных средств для покрытия обязательств, направлениями использования собственных средств, т.е. на покупку сырья и материалов в ущерб обеспечению рабочих мест или на своевременную выплату заработной платы при неполной загруженности предприятия. Причем, придерживаясь области финансового равновесия, можно установить предельные значения ряда показателей, соблюдение которых гарантирует устойчивость и платежеспособность во времени, накопление собственных средств в текущем отчетном периоде и обоснование перспектив на будущее.

9.3. Анализ кредитоспособности предприятия торговли

Кредитоспособность предприятия торговли – это наличие предпосылок для получения кредита и его возврата в указанный срок. Кредитоспособность также характеризуется соблюдением аккуратности при расчетах по ранее полученным кредитам, текущим финансовым состоянием и возможностью мобилизовать свои денежные средства из различных источников.

Кредитоспособность заемщиков оценивается набором показателей, определяющих их самостоятельность, которые рассчитываются на основе данных, содержащихся в бухгалтерском балансе предприятия торговли. К таким показателям относятся ликвидность баланса, удельный вес собственных средств, рентабельность хозяйственной деятельности предприятия торговли и др. Прежде чем предоставить кредит, банк определяет степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен.

Анализ кредитоспособности предприятия торговли предполагает исследование следующих характеристик:

- своевременность расчетов по ранее полученным кредитам;
- уровень доходности предприятия торговли;
- направление использования наиболее крупных денежных средств;
- объемы кредитуемых средств;
- способы погашения кредита;
- обеспеченность кредита.

Вторым этапом оценки кредитоспособности предприятия торговли является расчет таких статистических показателей, как норма прибыли на вложенный капитал и ряд показателей ликвидности.

Норма прибыли на вложенный капитал рассчитывается как отношение суммы прибыли к общей сумме пассива по бухгалтерскому балансу, т.е.:

$$N = \frac{П}{\Sigma К},$$

где N – норма прибыли;
П – сумма прибыли за отчетный период, руб.;
ΣК – общая сумма пассива, руб.

Увеличение данного показателя характеризует тенденцию прибыльной деятельности предприятия торговли как заемщика, т.е. его доходность.

С точки зрения уровня кредитоспособности финансовое положение предприятия торговли характеризуется на краткосрочную перспективу. При этом оцениваются платежеспособность и ликвидность предприятия. Причем понятия "ликвидность" и "платежеспособность" не тождественны друг другу.

Ликвидность предприятия торговли – это способность предприятия быстро погашать свою задолженность. Данный показатель исчисляется путем соотношения величины задолженности и ликвидных средств, т.е. средств, которые могут быть использованы для погашения долгов. К ним относятся наличные деньги, депозиты, ценные бумаги, реализуемые элементы оборотных средств и т.п.

Ликвидность любого актива предполагает способность его трансформироваться в денежные средства. Степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида актива.

Платежеспособность означает наличие у предприятия торговли денежных средств или их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Данный показатель характеризуется наличием в достаточном объеме средств на расчетном счете и отсутствием просроченной кредиторской задолженности.

Сущность ликвидности предприятия торговли заключается в ликвидности его баланса и выражается степенью покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения данных обязательств. Ликвидность предполагает абсолютную платежеспособность предприятия торговли и означает постоянное равенство между активами и обязательствами по общему объему и по срокам платежа.

Процедура анализа ликвидности финансового баланса предприятия торговли включает сравнение средств по активу, которые сгруппированы по степени их ликвидности и расположены в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, которые в свою очередь сгруппированы по срокам их погашения (в порядке возрастания сроков).

Степень ликвидности определяется скоростью превращения активов предприятия торговли в денежные средства, которые подразделяются на следующие группы:

- наиболее ликвидные активы;
- быстро реализуемые активы;
- медленно реализуемые активы;
- трудно реализуемые активы.

К наиболее ликвидным активам (A_1) относятся все денежные средства предприятия торговли, как наличные, так и на счетах в банках, и краткосрочные финансовые вложения, т.е. ценные бумаги. Быстро реализуемые активы (A_2) включают дебиторскую задолженность и прочие активы. Медленно реализуемые активы (A_3) отражают запасы и затраты, кроме расходов будущих периодов, долгосрочных финансовых вложений и расчетов с учредителями. К трудно реализуемым активам (A_4) можно отнести объем основных средств, нематериальных активов, незавершенных капитальных вложений и средств на оборудование к установке.

Пассивы финансового баланса предприятия торговли группируются в зависимости от степени срочности их оплаты следующим образом:

- наиболее срочные пассивы;
- краткосрочные пассивы;
- долгосрочные пассивы;
- постоянные пассивы.

К наиболее срочным пассивам ($П_1$) относятся кредиторская задолженность и прочие пассивы. Краткосрочные пассивы ($П_2$) представлены краткосрочными кредитами и заемными средствами. Долгосрочные пассивы ($П_3$) состоят из долгосрочных кредитов и заемных средств. Постоянные пассивы ($П_4$) включают совокупность источников собственных средств.

С целью определения ликвидности баланса необходимо сопоставить итоги перечисленных групп по активу и пассиву. Таким образом, баланс предприятия торговли считается абсолютно ликвидным при следующих условиях:

$$A_1 \geq П_1; \quad A_3 \geq П_3$$
$$A_2 \geq П_2; \quad A_4 \leq П_4.$$

Кроме того, существует группа критериев оценки ликвидности, в которую входят три основных показателя.

1. **Коэффициент общей (текущей) ликвидности** ($К_{ТЛ}$):

$$К_{ТЛ} = \frac{\textit{Оборотные активы}}{\textit{Краткосрочные пассивы}}.$$

Показатель $К_{ТЛ}$ дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия торговли приходится на 1 руб. текущих обязательств. Предприятие погашает краткосрочные обязательства, в основном, за счет текущих активов, поэтому, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, то предприятие торговли может рассматриваться как успешно функционирующее. Нормативное значение данного показателя отсутствует, однако, наиболее приемлемое его значение находится в пределах $1{,}2 < К_{ТЛ} < 2{,}5$.

2. **Коэффициент срочной (оперативной) ликвидности**:

$$К_{ОЛ} = \frac{\textit{Оборотные средства за вычетом запасов}}{\textit{Краткосрочные пассивы}}.$$

Показатель $К_{ОЛ}$ практически аналогичен показателю $К_{ТЛ}$. Однако он исчисляется по более узкому кругу текущих активов. Наиболее оптимальным считается значение $К_{ОЛ} = 1$. Однако на практике значение этого показателя немного меньше единицы.

3. **Коэффициент срочной (абсолютной) ликвидности** или коэффициент платежеспособности

$$К_{СЛ} = \frac{\textit{Денежные средства}}{\textit{Краткосрочные пассивы}}$$

или

$$К_{СЛ} = \frac{Д + Б}{З_К + К_З},$$

где $К_{СЛ}$ – коэффициент абсолютной ликвидности предприятия торговли;
Д – денежные средства (в кассе, на расчетном счете, валютном счете, в расчетах, в пути, прочие денежные средства);
Б – ценные бумаги и краткосрочные вложения;
$З_К$ – кредиторская задолженность и прочие пассивы;
$К_З$ – краткосрочные кредиты и заемные средства.

Это наиболее жесткий критерий ликвидности предприятия торговли, поскольку он показывает, какая часть краткосрочных заемных средств может быть погашена немедленно. Примерная нижняя граница данного показателя равна 0,2.

Фактически предприятие торговли может быть кредитоспособным при $К_{СЛ} > 1{,}5$; ограниченно кредитоспособным при $1 < К_{СЛ} < 1{,}5$; некредитоспособным при $К_{СЛ} < 1{,}0$.

Кроме того, ликвидность предприятия торговли может характеризоваться коэффициентом финансовой устойчивости и коэффициентом привлечения средств. Первый коэффициент был рассмотрен выше.

Коэффициент привлечения средств представляет собой отношение задолженности к сумме текущих активов или их составных частей, т.е.:

$$К_{ПС} = \frac{З}{А},$$

где $К_{ПС}$ – коэффициент привлечения средств;
З – задолженность, руб.;
А – текущие активы, руб.

Показатель $К_{ПС}$ отражает степень финансовой независимости предприятия торговли от заемных источников. Причем чем ниже

уровень данного коэффициента, тем выше кредитоспособность предприятия торговли.

Основными причинами необеспеченности ликвидности и кредитоспособности предприятия торговли являются наличие дебиторской задолженности, особенно неоправданной, нарушение обязательств перед поставщиками товаров, низкая эффективность хозяйственной деятельности, замедление оборачиваемости оборотного капитала.

9.4. Анализ уровня финансовой самостоятельности

Существуют два источника финансирования предприятия: внутренний и внешний. Финансовая самостоятельность предполагает использование собственных, т.е. внутренних ресурсов для обеспечения хозяйственной деятельности предприятия.

Рассмотрим классификацию внутренних источников финансовых ресурсов, образуемых за счет собственных и приравненных к ним средств.

Доходы:

- прибыль от основной деятельности;
- прибыль от внереализационных операций;
- прибыль от финансовых операций;
- другие виды поступлений.

Поступления:

- амортизационные отчисления;
- выручка от реализации выбывшего имущества;
- мобилизация внутренних ресурсов;
- другие виды поступлений.

Принцип финансовой самостоятельности заключается в стремлении накопления собственных денежных источников, рациональной организации торгового процесса, постоянном обновлении основного капитала, быстрой реакции на изменение потребительского рынка. Комплекс этих методов создает наилучшие условия для организации финансовой самостоятельности, т.е. аккумулирования собственных денежных ресурсов для финансирования своих потребностей.

В процессе статистического анализа изучается уровень финансовой самостоятельности, поскольку он является одним из индикаторов финансовой стабильности предприятия торговли.

Уровень финансовой самостоятельности можно оценить с помощью:

- коэффициента финансовой устойчивости;
- коэффициента финансовой самостоятельности;
- коэффициента устойчивости процесса финансовой самостоятельности;
- рентабельности процесса обеспеченности собственными финансовыми средствами.

Коэффициент финансовой устойчивости исчисляется путем соотношения собственных и внешних источников средств по формуле:

$$К_У = \frac{С_К}{З_К + К_З},$$

где $К_У$ – коэффициент финансовой устойчивости;
$С_К$ – объем собственных средств;
$З_К$ – объем заемных средств;
$К_З$ – кредиторская задолженность и другие привлеченные средства.

Источниками образования собственных средств являются:

- уставный капитал;
- отчисления от прибыли в фонды накопления, социальной сферы, резервный фонд;
- целевые финансирование и поступления;
- вклады учредителей и арендные обязательства.

Чем выше величина коэффициента финансовой устойчивости, тем сильнее финансовая устойчивость предприятия торговли.

Коэффициент финансовой самостоятельности показывает соотношение источников финансовых ресурсов, т.е. раскрывает, во сколько раз объем собственных источников средств превышает объем заемных и привлеченных средств, и вычисляется по формуле:

$$К_С = \frac{П + А}{З_К + К_З},$$

где $К_С$ – коэффициент финансовой самостоятельности;
П – объем прибыли, направляемой в фонд накопления;
А – амортизационные отчисления.

Величина числителя (П + А) показывает собственные средства, направленные на финансирование расширения объема продаж, поэтому этот коэффициент говорит о том, во сколько раз данные собственные средства превышают внешние средства, привлекаемые на увеличение объема товарооборота. Показатель $К_С$ характеризует запас финансовой прочности предприятия торговли, поэтому, чем выше его величина, тем больше уровень финансовой самостоятельности.

С другой стороны, коэффициент финансовой самостоятельности характеризует уровень вовлечения в хозяйственный процесс заемных и привлеченных средств, что позволяет предприятию торговли принимать соответствующие решения на изменение в соотношении собственных и внешних источников финансирования.

Коэффициент устойчивости процесса финансовой самостоятельности показывает долю собственных средств, направляемых на финансирование увеличения объема товарооборота, и вычисляется по формуле:

$$К_{УС} = \frac{К_С}{К_У} = \frac{(П + А)\cdot(З_К + К_З)}{(З_К + К_З)\cdot С_К} = \frac{П + А}{С_К},$$

где $К_{УС}$ – коэффициент устойчивости процесса финансовой самостоятельности.

Чем больше величина показателя $К_{УС}$, тем устойчивее поставлен процесс финансовой самостоятельности на предприятии торговли.

Рентабельность процесса обеспеченности собственными финансовыми средствами показывает величину совокупного чистого дохода, получаемого с 1 руб. вложения собственных финансовых средств, который в дальнейшем может быть использован на финансирование хозяйственной деятельности. Этот показатель исчисляется по формуле:

$$R = \frac{А + ЧП}{С_К}\cdot 100,$$

где R – рентабельность процесса обеспеченности собственными финансовыми средствами;

ЧП – чистая прибыль.

Чистая прибыль – это разность между валовой балансовой прибылью и налогом на прибыль. Более точно чистую прибыль

можно определить, если из балансовой прибыли кроме вышеперечисленной разности вычесть и другие платежи.

Показатель рентабельности процесса обеспеченности собственными финансовыми средствами характеризует рентабельность использования этих средств.

Проанализируем уровень финансовой самостоятельности на примере (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Финансовые показатели предприятия торговли, тыс. руб.

Показатели	Базисный год	Отчетный год	Изменение
Уставный капитал	300	300	–
Резервный капитал	50	100	+ 50
Фонды социальной сферы	25	50	+ 25
Итого собственные средства	375	450	+ 75
Чистая прибыль	200	300	+ 100
Прибыль, направляемая в фонды накопления	150	200	+ 50
Амортизационные отчисления	96	105	+ 9
Заемные средства	50	40	– 10
Кредиторская задолженность и другие привлеченные средства	20	15	– 5

По приведенным данным определяется коэффициент финансовой устойчивости за базисный и отчетный годы. В результате расчета получаем, руб.:

$$К_{У(0)} = \frac{375}{50+20} = 5{,}36; \quad К_{У(1)} = \frac{450}{40+15} = 8{,}18.$$

Таким образом, коэффициент финансовой устойчивости в отчетном году по сравнению с базисным годом возрос на 2,82 ед., т.е., если в базисном году на 1 руб. заемных и привлеченных средств приходилось 5,36 руб. собственных средств, то в отчетном году их приходится 8,18 руб. Следовательно, собственные средства в расчете на 1 руб. привлеченных средств возросли на 2,82 руб.

Превышение собственных средств над привлеченными показывает, что предприятие торговли обладает достаточным запасом фи-

нансовой устойчивости и процесс финансирования относительно независим от внешних финансовых источников.

Следующим этапом анализа финансового состояния предприятия торговли является расчет коэффициента финансовой самостоятельности в базисном и отчетном годах:

$$К_{С(0)} = \frac{150+96}{50+20} = 3,51; \quad К_{С(1)} = \frac{200+105}{40+15} = 4,69.$$

Коэффициент финансовой самостоятельности в отчетном году составил 4,69. Следовательно, объем собственных источников финансирования хозяйственной деятельности предприятия торговли в 4,69 раза превышает объем привлеченных средств (если в базисном году на 1 руб. привлеченных средств приходилось 3,51 руб. собственных средств, то в отчетном году эта величина достигла 4,69 руб. или больше на 1,18 руб.). Таким образом, коэффициент финансовой самостоятельности по сравнению с базисным периодом вырос на 33,62% $\left[\left(\frac{1,18}{3,51}\right)\cdot 100\right]$.

Затем рассчитывается коэффициент устойчивости процесса финансовой самостоятельности, который для базисного и отчетного периодов составит:

$$К_{УС(0)} = \frac{150+96}{375} = 0,66; \quad К_{УС(1)} = \frac{200+105}{450} = 0,68.$$

Данный коэффициент в отчетном году по сравнению с базисным возрос на 0,02. Это означает, что доля собственных средств, направленных на финансирование расширенного воспроизводства, возросла на 2% [(0,68 – 0,66) · 100]. Следовательно, устойчивость процесса финансовой самостоятельности достаточно стабильна.

Уровень рентабельности процесса обеспеченности собственными финансовыми средствами определяется с помощью соответствующего коэффициента, который принимает следующие значения:

$$R_0 = \left(\frac{96+200}{375}\right)\cdot 100 = 78,9\%; \quad R_1 = \left(\frac{105+300}{450}\right)\cdot 100 = 90\%.$$

Расчет показывает, что в базисном году предприятие торговли с 1 руб. вложенных собственных средств получало 78,9 руб. совокупного чистого дохода, а в отчетном – 90 руб., т.е. совокупный чистый доход вырос на 11,1% [90 – 78,9].

Таким образом, сумма дополнительных средств, которые могут быть впоследствии использованы для осуществления процесса финансирования, составляет 49,95 тыс. руб. $\left(\frac{11,1\cdot 450}{100}\right)$.

На основе произведенных расчетов можно сделать вывод, что деятельность предприятия торговли с точки зрения финансовой самостоятельности достаточно благополучна.

Предприятие торговли также может иметь валютные средства. В таком случае следует осуществлять анализ валютного финансирования хозяйственной деятельности предприятия за счет собственных валютных средств.

Финансовая самостоятельность в области валютного резервирования средств предполагает, что предприятие торговли за счет прибыли в валюте, полученной от реализации товаров, работ и услуг, на валюту, за счет валютных доходов от других валютных операций, а также за счет амортизационных отчислений от основных фондов, купленных за валюту и выраженных в валюте, покрывает все свои текущие и единовременные затраты в валюте.

Для определения объема валютных отчислений в амортизационный фонд необходимо рассчитать сумму и долю затрат на приобретение основных средств и соотношение затрат в валюте и в рублях по каждой группе объектов основных средств. Так, если стоимость оборудования, приобретенного на валюту, равна 30% общей стоимости, то доля амортизационных отчислений на реновацию данного оборудования в валюте также должна составлять 30% амортизационного фонда. При этом начисление в валюте осуществляется по курсу на дату начисления амортизации.

Наряду с собственными источниками валютных средств, связанных с торговой деятельностью, имеются и другие источники, например, кредит, покупка валюты за рубли. Кроме метода валютной финансовой самостоятельности в процессе функционирования каждое предприятие торговли должно учитывать принцип накопления валютных средств для развития хозяйственной деятельности. Таким образом, за счет имеющихся валютных средств предприятие должно покрывать все необходимые затраты в валюте. Принцип накопления валютных средств выражается в превышении поступления валютных средств над расходами предприятия торговли в валюте, т.е. валютные средства должны постоянно пополняться.

Баланс движения валютных средств можно представить в виде следующей формулы:

$$О_Н + П - Р = О_К,$$

где $О_Н$ – остаток валютных средств на начало отчетного периода (в соответствующей валюте);
П – поступление валютных средств (в соответствующей валюте);
Р – расход валютных средств (в соответствующей валюте);
$О_К$ – остаток валютных средств на конец отчетного периода.

Уровень валютной финансовой самостоятельности зависит от соотношения собственных и заемных валютных средств, в том числе и от денежных средств в рублях, потраченных предприятием торговли на покупку валюты, и определяется путем вычисления **коэффициента финансовой самостоятельности в части валютного резервирования:**

$$К_{ВС} = \frac{П + А}{К + О_К},$$

где $К_{ВС}$ – коэффициент финансовой самостоятельности в части валютного резервирования;
П – прибыль, направляемая на развитие торговой деятельности;
А – амортизационные отчисления от стоимости основных средств, приобретенных на валютные средства;
К – объем валютного кредита.

Чем выше величина коэффициента валютной финансовой самостоятельности, тем выше его уровень.

Оценка уровня пополнения валютных средств осуществляется на основе расчета **коэффициента накопления валютных средств:**

$$К_В = \frac{О_Н + П}{Р},$$

где $К_В$ – коэффициент накопления валютных средств.

Коэффициент накопления валютных средств характеризует, во сколько раз объем валютных средств, находящийся в распоряжении предприятия торговли, превышает сумму их расхода. Таким образом, данный коэффициент позволяет дать оценку уровню валютной устойчивости предприятия торговли. Причем, чем выше величина данного коэффициента, тем выше уровень валютной устойчивости предприятия.

При $К_В > 1$ поддерживается необходимый уровень пополнения валютных средств. Если $К_В < 1$, предприятие торговли не соблюдает условия пополнения требуемого объема валютных средств.

Проанализируем движение валютных средств предприятия торговли на основе данных, приведенных в табл. 9.2.

Таблица 9.2

Показатели движения валютных средств предприятия торговли, тыс. долл. США

Показатели	Базисный год	Отчетный год	Изменение
1. Поступление валюты			
Остаток валюты на текущем счете на начало года	20	46	+ 26
Валютный депозит	10	20	+ 10
Выручка от реализации товаров, работ и услуг	50	70	+ 20
Проценты по валютным счетам	1,0	1,8	+ 0,8
Валютный кредит	15	20	+ 5
Доходы по ценным бумагам в валюте	–	–	–
Покупка валюты на бирже	–	–	–
Пожертвование	–	–	–
Итого	96	157,8	+ 61,8
2. Расходы валюты			
Затраты на приобретение материальных ценностей и на оплату текущих расходов	30	40	+ 10
Затраты на модернизацию	20	25	+ 5
Возврат ранее полученных кредитов и процентов по ним	–	5	+ 5
Прибыль, полученная иностранным партнером при совместной деятельности	–	–	–
Заработная плата иностранных работников	–	–	–
Валюта, переводимая за границу на пенсионное обеспечение иностранных работников	–	–	–
Комиссия за покупку валюты	–	–	–
Продажа валюты на бирже	–	–	–
Покупка ценных бумаг в валюте	–	–	–

Продолжение

Показатели	Базисный год	Отчетный год	Изменение
Отчисления на благотворительные цели и спонсорство	–	–	–
Итого	50	70	+ 25
3. Сальдо поступления и расхода валюты (остаток валюты на конец года)	46	87,8	+ 41,8
4.Совокупный чистый доход			
Прибыль, направляемая на развитие производственно-торгового процесса	7	10	+ 3
Амортизационные отчисления от стоимости оборудования, купленного за валюту	3	4	+ 1
Итого	10	14	+ 4

Предприятие торговли имеет положительное сальдо поступлений и расхода валюты, что свидетельствует о соблюдении условий принципа накопления валютных средств.

Коэффициент накопления валютных средств в базовом и отчетном годах составляет:

$$K_{B(0)} = \frac{96}{50} = 1,92; \quad K_{B(1)} = \frac{157,8}{70} = 2,25.$$

Величина этого коэффициента свидетельствует о достаточно стабильном положении валютной устойчивости предприятия торговли. За отчетный период он увеличился на 0,33.

Коэффициент финансовой самостоятельности в части валютного резервирования средств составляет:

$$K_{B(0)} = \frac{7+3}{15+46} = 0,163; \quad K_{B(1)} = \frac{10+4}{20+87,8} = 0,129.$$

Уменьшение коэффициента финансовой самостоятельности в части валютного резервирования на 0,034 ед. свидетельствует о понижении уровня финансовой самостоятельности по валюте предприятия на 20,86% $\left[\left(\frac{0,034}{0,163}\right)\cdot 100\right]$.

Финансовая служба предприятия торговли, систематически контролируя изменения оценочных финансовых показателей, обеспечивает возможность использования полученных результатов в процессе планирования и прогнозирования. Оптимальный набор анализируемых показателей позволяет также выявить существующие зависимости и установить закономерности, учет которых способствует эффективному управлению финансами предприятия торговли.

Контрольные вопросы к главе 9

1. Сформулируйте основные задачи статистического анализа финансов предприятия.

2. Какие элементы включает анализ финансового состояния предприятия торговли?

3. Каким образом рассчитываются статистические показатели, характеризующие независимость финансового состояния предприятия от заемных источников средств?

4. Дайте определения кредитоспособности, платежеспособности и ликвидности предприятия торговли.

5. Каковы основные соотношения между элементами капитала, которые требуется выдерживать для достижения финансовой устойчивости предприятия?

6. Назовите систему показателей оценки кредитоспособности предприятия торговли.

7. Каковы коэффициенты, измеряющие уровень финансовой самостоятельности предприятия?

ГЛАВА 10 СТАТИСТИКА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

10.1. Формы кредитования торговых операций

В результате кругооборота средств предприятия торговли в процессе его функционирования часто возникает ситуация, при которой появляется недостаток финансовых ресурсов и предприятие не в состоянии сразу рассчитаться с поставщиком. В данном случае предприятия торговли прибегают к использованию кредитных средств.

Деятельность предприятий торговли осуществляется таким образом, чтобы относительный уровень затрат на создание запасов товаров и денежных средств постоянно сокращался. Одним из способов воздействия на уменьшение оборотных средств является создание такой системы финансирования и кредитования, которая стимулировала бы этот процесс.

Потребность в дополнительных средствах возникает в связи с неравномерностью получения выручки за реализацию товаров и оплаты счетов поставщиков; необходимостью создания сезонных запасов товаров; возникновением затруднений со своевременной оплатой счетов поставщиков и выполнением финансовых обязательств, т.е. задержкой поступления средств за отгруженные товары; финансовыми затруднениями, вызванными упущениями в работе самого предприятия торговли, что ведет к недостатку собственных оборотных средств.

Кредитование организаций торговли на производственные и социальные нужды осуществляется при строгом соблюдении определенных принципов, которые являются главным элементом системы кредитования, так как отражают сущность и содержание кредита.

Кредитом является разновидность экономической сделки, принимающей форму ссуды, когда один партнер предоставляет другому партнеру деньги или имущество на условиях срочности, возвратности и платности.

Возвратность кредита – это обязательность выплаты кредитору суммы основного долга на оговоренных условиях.

Срочность кредита представляет собой возврат кредитору заемных средств в заранее оговоренные сроки. Причем срок кредитования является предельным временем, в течение которого ссудные средства находятся в распоряжении заемщика. Нарушение данного принципа за собой влечет применение определенных санкций к заемщику.

Платность кредита предусматривает не только возврат полученных от банка кредитных ресурсов, но и оплату права на их использование, что связано с платностью услуг, оказываемых банками при кредитовании в виде ссудного процента.

В мировой практике различают две основные формы кредита:

- коммерческий;
- банковский.

Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме продавцами товаров их покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары или предоставленные услуги. Он применяется с целью ускорения реализации товаров и оформляется долговым обязательством, т.е. векселем. В развитых странах данный вид кредита составляет 20–30% всех кредитных сделок. В России коммерческий кредит чаще всего принимает форму взаимного кредитования предприятиями друг друга.

Коммерческий кредит является основой рыночной экономики и вытекает из самого процесса воспроизводства. Различие во времени производства товаров и времени их обращения, а также сезонный характер производства и сбыта некоторых товаров, ведет к тому, что производители имеют возможность реализовать товары лишь путем продажи их в кредит. Таким образом, коммерческий кредит ускоряет реализацию товаров и весь процесс кругооборота капитала. Он также необходим и при возникновении отношений между промышленными предприятиями и предприятиями торговли.

Выделяют пять способов предоставления коммерческого кредита:

- использование векселя;
- использование открытого счета;
- скидка при условии оплаты в определенный срок;
- сезонный кредит;
- консигнация.

При использовании **векселя** для предоставления коммерческого кредита после поставки товаров покупатель вместо оплаты оформляет платежное обязательство в виде векселя с оплатой в определенный заранее оговоренный с продавцом срок.

Согласно договору об **открытом счете**, однажды принятому обеими сторонами, покупатель может делать периодические закупки без обращения за кредитом в каждом отдельном случае. Обычный порядок осуществления сделки таков: когда покупатель заказывает товар, он немедленно отгружается, а платеж за него осуществляется в установленные сроки после получения счета.

В настоящее время в развитых странах межфирменные расчеты и кредитование по открытому счету являются главным инструментом сбыта готовой продукции в оптовом звене торговли. Это связано с постоянным расширением прямых долговременных хозяйственных связей, охватывающих все большее число фирм и компаний, выступающих попеременно в роли продавцов и покупателей, необходимостью регулярного осуществления на двусторонней основе взаиморасчетов между ними по взаимным (встречным) товарным поставкам. При односторонних поставках кредитование и расчеты по открытому счету не применяются, так как велик риск неоплаты товара покупателем.

Другим способом кредитования является **предоставление скидки при условии оплаты в определенный срок**, который предусматривает, что если платеж будет произведен покупателем в течение оговоренного в контракте периода после выписки счета, то из цены будет вычтена скидка. В противном случае вся сумма должна выплачиваться в установленный срок.

Сезонный кредит обычно применяется в производстве товаров массового потребления. Этот способ разрешает предприятиям розничной торговли покупать товары в течение всего года с целью организации необходимых запасов перед пиком сезонных продаж и позволяет отсрочить платеж производителю до конца распродажи.

Консигнация представляет собой способ, при котором предприятие розничной торговли может получить товарно-материальные ценности без обязательства. Платеж производителю будет осуществлен в том случае, если товары будут проданы. Если товары не реализованы, то предприятие торговли может вернуть товар без выплаты неустойки. Консигнация обычно используется при реализации новых, нетипичных товаров, спрос на которые трудно предположить.

Однако коммерческий кредит может быть ограничен следующими факторами:

- объемом резервного капитала, т.е. каждое предприятие может продавать товары в кредит лишь в той мере, в какой у него имеется излишек капитала;
- скоростью обратного притока капитала, т.е. во время кризисов, когда регулярный обратный приток капитала нарушается, размеры коммерческого кредита резко сокращаются;
- строгой ограниченностью направленности, т.е. коммерческий кредит может предоставляться только предприятиями, которые производят товары для предприятий, их реализующих, но не наоборот.

Большую роль в кредитовании коммерческих сделок играют банки, их участие достаточно велико, так как фирменный кредит в той или иной степени опирается на банковский кредит и связан с ним.

Банковский кредит предоставляется в виде денежных ссуд коммерческими банками и другими финансовыми учреждениями; к которым относятся финансовые компании, банки взаимного кредита, сберегательные кассы и др.

В зависимости от назначения банковский кредит классифицируется на два вида: для текущей деятельности; инвестиционный кредит.

В соответствии со сроками выдачи кредита он может быть: краткосрочным (до 1 года); среднесрочным (от 1–3 лет); долгосрочным (свыше 3 лет); онкольным (особой срочности).

С целью кредитования текущей деятельности предприятий банки предоставляют следующие формы кредита:

- кредитование в форме учета коммерческих векселей;
- прочее кредитование текущих нужд;
- кредитование экспортно-импортной деятельности.

Для инвестиционной деятельности предоставляются кредиты предприятиям следующих видов:

- использование кредитов, рефинансируемых в центральном банке;
- предоставление среднесрочных кредитов;
- выдача долгосрочных кредитов.

Банковский кредит обеспечивается товарно-материальными ценностями или ценными бумагами, долговыми обязательствами. Для кредитора, в данном случае банка, они служат залогом полного и своевременного возврата выданной ссуды и получения процентов по ней. Среди форм обеспечения банковских кредитов выделяют: бан-

ковские гарантии, товарораспорядительные документы, товары, недвижимое имущество, наличные депозиты и векселя.

Долгосрочные ссуды, предоставляемые банком предприятию под залог, в качестве которого выступают земля и строения, называют **ипотечным кредитом.**

Между коммерческим и банковским кредитами имеются следующие различия:

во-первых, по объектам кредитования. Так, объектом кредитования коммерческого кредита является товарный капитал, а объектом банковского кредита – денежный капитал. При коммерческом кредите ссудный капитал находится на одной из стадий его кругооборота и представляет собой товарный капитал. В случае банковского кредита ссудный капитал обособлен от промышленного и торгового;

во-вторых, по участникам кредитных сделок. При коммерческом кредите как кредитор, так и заемщик выступают в качестве владельцев функционирующего капитала. При банковском кредите один из участников сделки, в частности, кредитное учреждение, не является владельцем функционирующего капитала, так как данный капитал является ссудным;

в-третьих, по динамике развития. В коммерческом кредите его развитие идет параллельно движению промышленного капитала, т.е. с ростом промышленного производства и товарооборота увеличивается как предложение коммерческого кредита, так и спрос на него. Движение ссудного капитала при банковском кредите не всегда отражает рост производства. Например, в периоды депрессий предложение ссудного капитала увеличивается ввиду значительного сокращения производства в результате кризиса, так как производство не может поглотить большую часть капитала, который был в нем занят. В этот период спрос на ссудный капитал также увеличивается, хотя размеры производства сокращаются;

в-четвертых, банковский кредит преодолевает ограничения коммерческого кредита. Таким образом, с помощью банковского кредита происходит передача свободных денежных средств предприятиям любой сферы деятельности и получение ими добавочного капитала за счет средств, привлеченных кредитными учреждениями от различных классов и слоев общества.

Однако коммерческий и банковский кредиты часто переплетаются, например, это происходит в системе потребительского и международного кредитов.

Потребительский кредит предоставляется населению для получения предметов личного потребления. При этом заемщиками выступают физические лица, а кредитором может быть как кредитное учреждение, так и предприятие.

Потребительский кредит может предоставляться как в денежной, так и в товарной формах. Если потребительский кредит имеет товарную форму, то товары приобретаются в кредит или в рассрочку на предприятиях розничной торговли. В случае получения денежной ссуды, кредит берут в банке для приобретения потребительских товаров. Данный кредит может быть оформлен в виде кредита с разовым погашением, либо с рассрочкой платежа.

Международный кредит затрагивает экономические отношения между государством и международными экономическими организациями и существует в формах коммерческого и банковского кредитов.

Одной из форм кредита является **государственный кредит**, при котором заемщиком или кредитором выступает государство или местные органы власти. В данном случае кредит приобретает вид государственного займа, реализуемого через кредитно-финансовые институты и, в первую очередь, через центральный банк.

Наряду с вышеназванной классификацией можно выделить следующие виды кредита.

Акцептный кредит предоставляется банками в форме акцепта переводных векселей (тратт), выставляемых экспортерами на банки. Данный вид кредита является одной из форм банковского кредитования внешней торговли.

Бланковый кредит представляет собой кредит, который выделяет банк без какого-либо обеспечения запасами товарно-материальных ценностей, дебиторской задолженностью, ценными бумагами и др. Ввиду этого бланковый кредит связан с повышенной степенью риска. Он предоставляется клиентам с надежным финансовым положением. Учитывая повышенный риск для кредитора, процент по данному займу может быть более высоким по сравнению с другими видами кредита.

Бланковый кредит предоставляется на короткий срок до 90 дней. Он может быть выдан путем зачисления средств на расчетный счет или оплаты предъявляемых платежных документов.

Ломбардный кредит является краткосрочным банковским кредитом под залог легкореализуемого имущества. В качестве залога используются товары, ценные бумаги. Причем стоимость залога превы-

шает стоимость кредита. В залог принимаются ценные бумаги, которые котируются на бирже, а сумма кредита варьируется от 50 до 90% их курсовой стоимости. Заемщик сохраняет право собственности на заложенное у кредитора имущество до момента возврата кредита.

Контокоррентный кредит берет свое название от единого текущего и ссудного счета, который открывается банком клиенту и служит для хранения средств и осуществления расчетов. По контокоррентному счету проходят как ссуды, так и средства, поступающие в банк от клиентов в виде вкладов, возврата ссуд и пр.

Онкольный кредит представляет собой краткосрочный кредит, который погашается по первому требованию. Иначе, онкольный кредит называется кредитом до востребования. Данный вид кредита предоставляется валютным брокерам, дилерам и клиентам.

Онкольный кредит выдается под обеспечение казначейскими, коммерческими и другими векселями, ценными бумагами и товарами. Процентные ставки по такому кредиту ниже, чем по срочным ссудам. Он используется для кредитования биржевой спекуляции ценными бумагами.

Пролонгированный кредит может продлеваться путем выдачи новой ссуды взамен старой или путем обмена старых облигаций на новые на выгодных кредитору условиях. Данный вид кредита бывает среднесрочным и долгосрочным. Причем срок погашения кредита разбивается на несколько временны́х отрезков. Для каждого отрезка времени устанавливается своя процентная ставка, которая определяется исходя из конъюнктуры на рынке краткосрочных капиталов, где кредитор изыскивает средства для предоставления ссуды заемщику.

Рамбурсный кредит представляет собой краткосрочное банковское кредитование торговых операций. Он осуществляется с помощью выставляемого предприятием-продавцом на банк, указанный предприятием-покупателем, переводного векселя и его учета в банке продавца до акцепта. В свою очередь банк, на который выставлен вексель, его акцептует и получает товаросопроводительные документы, которые передает покупатель против обязательства по уплате последним суммы, указанной в векселе.

Револьверный кредит – это автоматически возобновляемый кредит. Он предоставляется без дополнительных переговоров между сторонами кредитного соглашения, если остается в пределах установленного лимита задолженности и сроков погашения.

Цессионный кредит является разновидностью кредита, предоставление которого дает право кредитору – цеденту уступить требования по взиманию долга с цессионера третьему лицу – цессионарию.

Кредиты, предоставляемые заемщикам на более благоприятных условиях по сравнению со средними называются **льготными кредитами.** К данным условиям относятся: более низкие процентные ставки; более продолжительный срок кредита с оговоренной отсрочкой платежа или погашения ссуды и т.д.

Далее рассмотрим основные формы кредитования предприятий торговли.

10.2. Коммерческое кредитование с использованием векселя

В процессе хозяйственной деятельности предприятия осуществляют взаимное кредитование. Это связано с разницей во времени между отгрузкой продукции, товаров, выполнением работ, оказанием услуг и их фактической оплатой. Таким образом, в денежном обороте предприятий торговли присутствуют средства предприятий-поставщиков и деловых партнеров по коммерческим сделкам. Для оформления долга предприятия торговли используется вексель, который является платежным документом, ценной бумагой, свидетельствующей о предоставлении коммерческого кредита, обслуживающего движение товаров.

Вексель – это ценная бумага, представляющая собой составленное по утвержденной законом форме безусловное письменное долговое денежное обязательство, выданное одной стороной (векселедателем) другой стороне (векселедержателю).

Существует множество разновидностей векселей в зависимости от того, какой признак кладется в основу их классификации. Они отличаются по эмитенту, порядку оплаты, возможности передачи другому лицу, месту платежа, форме представления и другим признакам. Классификация векселей наиболее полно приведена на рис. 10.1.

Различают два основных вида векселей: простой и переводной вексель.

Простой вексель представляет собой ничем не обусловленное обязательство векселедателя уплатить при наступлении срока определенную сумму денег векселедержателю.

Рис. 10.1. Классификация векселей

Переводной вексель или тратта содержит письменный приказ векселедателя или трассанта, адресованный плательщику или трассату, об уплате указанной в векселе суммы третьему лицу, т.е. держателю векселя или ремитенту. Трассат становится должником по векселю только тогда, когда акцептует вексель, т.е. согласится на его оплату, для чего подписывает вексель.

Основным должником по векселю является акцептант переводного векселя в одном случае, и векселедатель простого векселя, в другом. Они несут ответственность за оплату векселя в установленный срок.

Особенностью векселя является то, что он одновременно сочетает в себе свойства долгового обязательства, ценной бумаги и расчетного средства. Причем *вексель должен иметь строго установленную законом форму и перечень всех необходимых реквизитов*. К таким реквизитам относятся:

- наименование «вексель»;
- ничем не обусловленное предложение уплатить определенную сумму;
- наименование плательщика;
- указание срока платежа;
- указание места, в котором должен быть совершен платеж;
- наименование того, кому или приказу кого платеж должен быть совершен;
- указание даты и места составления векселя;
- подпись векселедателя.

Отличительной чертой переводного векселя является то, что на вексельную сумму можно начислять проценты. Однако это возможно в случае, если вексель подлежит оплате сроком по предъявлении или во столько-то времени от предъявления. Процентная ставка записывается в векселе.

Индоссамент. Переводной вексель в некоторых случаях может быть передан третьему лицу посредством индоссамента. Лицо, передающее вексель по индоссаменту (индоссант), передает вексель лицу, получающему вексель (индоссанту).

Индоссамент пишется на переводном векселе путем подписи индоссанта или на дополнительном листе, присоединенном к векселю (аллонже). Если индоссамент не содержит указания лица, в пользу которого он сделан, и состоит из одной подписи индоссанта, то такой индоссамент называется *бланковым*. Индоссант отвечает за акцепт и за платеж. Причем, индоссамент может быть совершен и после срока платежа.

Акцепт векселя. Переводной вексель до наступления срока платежа иногда предъявляется векселедержателем или лицом, у которого вексель находится, для акцепта плательщику в месте его жительства. Причем вексель может быть предъявлен к акцепту с назначением или без назначения срока.

Переводные векселя, подлежащие оплате в определенный срок от предъявления, представляются к акцепту в течение одного года со дня их выдачи. Векселедатель может сократить этот срок или установить более продолжительный период. Данные сроки могут быть сокращены индоссантами.

Акцепт регистрируется на переводном векселе путем записи слова «акцептован», сделанной плательщиком, или его подписью. С помощью акцепта плательщик принимает на себя обязательство оплатить переводной вексель в срок. В случае неплатежа векселедержатель имеет право возбудить против акцептанта прямой иск.

Аваль – это вексельное поручительство, с помощью которого платеж по переводному векселю может быть обеспечен полностью или в части вексельной суммы. Это обеспечение дается третьим лицом или другим лицом, подписавшим вексель. Причем аваль дается на переводном векселе, на аллонже или на отдельном листе с указанием места его выдачи. При этом делается запись "считать за аваль".

Авалист отвечает так же, как и тот, за кого он дал аваль. После оплаты переводного векселя авалист приобретает права, вытекающие из переводного векселя, по отношению к тому, за кого он дал гарантию, и по отношению к лицам, за кого была дана гарантия.

Вексельные кредиты представляют собой банковские кредиты в форме учета векселей. Они подразделяются на векселедательские и представительские.

Векселедательские кредиты предоставляются предприятиям, которые выдают под эти кредиты векселя на оплату различных товарно-материальных ценностей, работ и услуг, оказываемых другими юридическими и физическими лицами. Данные лица представляют такие векселя в банк, который в свою очередь пересылает их для учета в банк векселедателя за счет открытого ему векселедателем кредита.

Векселя принимаются к учету только в размере свободного остатка кредита. Банки могут открывать предприятиям торговли специальные ссудные счета и выдавать по ним кредиты, принимая под их обеспечение векселя. Ссуды оформляются без установления срока или до наступления срока погашения принимаемых векселей. Как правило, векселя принимаются под обеспечение специального ссудного счета на 60–90% их суммы. Причем процентная ставка может изменяться в зависимости от размера кредитуемой суммы, кредитоспособности предприятия и качества представляемых им векселей.

Погашение кредита по специальному счету под векселя осуществляется предприятием или лицом, которым был выдан кредит. После этого им возвращаются предъявленные под обеспечение векселя на сумму, соответствующую платежам, перечисленным в погашение долга.

Специальный ссудный счет является счетом до востребования, поскольку бессрочность ссуды дает банку право в любой момент потребовать полного или частичного погашения или дополнительного обеспечения по ссуде. Погашение кредита может производиться с расчетного счета предприятия или путем зачета платежей, поступающих от векселедателя по векселям, находящимся в обеспечении кредита.

Неоплаченный в день платежа вексель должен быть в обязательном порядке на следующий день передан нотариусу для протеста. Опротестованные векселя возвращаются от нотариуса в банк с записью о протесте, после чего банк предъявляет векселедателю требование об оплате векселя. Если платеж поступит, то вексель возвращается банком должнику. Если платеж не будет произведен, то вексель возвращается кредитору, но с протестом по неплатежу. Данная операция является достаточно прибыльной для банка, поскольку за инкассо взимается комиссия.

Представительские кредиты открываются для учета векселей, передаваемых предприятиями банку. При этом векселедержатель передает векселя банку по индоссаменту до наступления срока платежа и получает за это вексельную сумму за вычетом определенного процента от этой суммы. Данный процент носит название учетного процента или дисконта.

К учету банки принимают векселя, выдаваемые только при товарных и коммерческих сделках.

При определении дисконта используют следующую формулу:

$$D = \frac{P \cdot T \cdot d}{100 \cdot 360},$$

где D – сумма дисконта;
T – срок до платежа;
P – сумма векселя;
d – учетная ставка.

Дружеский вексель выписывается тогда, когда одно предприятие торговли оказывает помощь другому предприятию, испытывающему финансовые затруднения. Первый векселедатель выписы-

вает вексель второму, первому векселедержателю, а он передает вексель третьему лицу в оплату своих обязательств. По наступлении срока платежа второй векселедержатель погашает долговое обязательство у векселедателя, а первый векселедержатель рассчитывается с векселедателем по договоренности, когда финансовое положение стабилизируется.

10.3. Контокоррентный кредит

Контокоррентный кредит характеризуется как классическая форма кредита. Это кредит банка, который предоставляется предприятию торговли в национальной или иностранной валюте и, в соответствии с потребностями предприятия, может использоваться в различном объеме, не превышающем установленную в договоре максимальную сумму.

Предприятие торговли состоит в коммерческих отношениях с большим числом партнеров, которые могут быть для него как поставщиками, так и получателями товаров. Это ведет к тому, что у данного предприятия постоянно возникают денежные обязательства и требования, причем их величина может постоянно изменяться. Коммерческий банк в целях рационализации платежного оборота предприятия торговли берет на себя осуществление расчетов по его текущим обязательствам и по кредиту. С этой целью открывается контокоррентный счет (от итал. – «*conto corrent*») или текущий банковский счет. На данном счете ежедневно фиксируются все поступления и списание средств, но так как при этом возможна ситуация, когда обязательства предприятия могут временно превысить его требования и на счете не будет средств для его покрытия, предприятие торговли договаривается с банком о предоставлении ему контокоррентного кредита.

Контокоррентный кредит может предоставляться в различных формах, в частности, в форме наличных денег, перевода, оплаты векселей, покупок ценных бумаг. Если при контокоррентном кредите оговорен срок кредита, то на практике это означает перманентную пролонгацию кредита, т.е. его срок удлиняется и превышает несколько лет. В качестве краткосрочного кредита контокоррентный кредит должен использоваться только для финансирования оборотных средств предприятия торговли.

Контокоррентный кредит может иметь следующие условия:

- дебиторские проценты, которые рассматриваются как компенсация издержек по мобилизации денежных средств для кредита;

- комиссионные платежи, которые являются платой за риск и согласие на предоставление кредита.

Проценты по контокоррентному кредиту относятся к разряду наиболее высоких в банковской практике. Такой кредит предоставляется обычно под обеспечение, в качестве которого может выступать залоговое имущество или предоставление гарантий третьими лицами.

Расчеты по контокоррентному кредиту проводятся через определенные промежутки времени, как правило, раз в квартал или полугодие, при этом сальдируются все произведенные на текущем счете за прошедший период платежи и поступления и рассчитывается фактическая сумма использованного кредита. Проценты по контокоррентному кредиту исчисляются на базе формулы простых процентов:

$$I = P \cdot i \cdot n,$$

где I – сумма процентов за расчетный период;
P – расчетная сумма кредита;
i – процентная ставка;
n – продолжительность расчетного периода.

Если учитывать, что контокоррентный кредит предоставляется для покрытия постоянно меняющегося сальдо счета в расчетный период, то на практике при исчислении процентов учитывается средняя продолжительность каждого кредита. При этом

$$n = \frac{t}{K} \text{ и } i = \frac{p}{100},$$

где t – срок кредита в днях;
K – временная база, равная году (в зависимости от метода расчета может быть равна 360 или 365 дней);
p – сумма процентных платежей.

На основе этой формулы, можно вывести конечную формулу расчета суммарной величины процентов:

$$I = P \cdot \frac{t}{360} \cdot \frac{p}{100}.$$

В мировой практике и России с учетом общих принципов ведения контокоррентного счета, была разработана следующая модель его использования. На первом этапе определяются условия кредито-

вания на основе анализа коэффициентов и показателей финансовой устойчивости и финансовой отчетности предприятия. В качестве условий выдачи кредита, банк в праве ввести требования предприятию о замене структуры ликвидных средств, соблюдении плановой оборачиваемости оборотных средств и кредита, сокращении запасов товарно-материальных ценностей и т.п. При невыполнении этих условий банк в качестве санкций может ввести более жесткий режим кредитования.

После заключения кредитного договора между банком и предприятием торговли последнему открывается контокоррентный счет, на котором ежедневно фиксируются все поступления и списания средств. Кредитование по контокорренту сочетается с предоставлением краткосрочных и долгосрочных ссуд с отдельных счетов. Выдача и погашение целевых ссуд корреспондируются с контокоррентным счетом.

Организация кредитования по контокорренту предусматривает плановый размер кредита. Он определяется на основе укрупненного расчета и представляет собой разницу между потребностью в оборотных средствах и имеющимися источниками их финансирования. Потребность складывается из остатка нормируемых активов, товаров отгруженных, срок оплаты которых наступил, и дебиторской задолженности. Расчет делается предприятием торговли за год с разбивкой по кварталам на основе баланса оборотных средств.

Плата за контокоррентный кредит складывается из средней платы за кредитные ресурсы, надбавки для покрытия издержек банка, риска и образования прибыли, а также штрафной надбавки при замедлении оборачиваемости ссуд. Плата за дебетовое сальдо по контокоррентному счету, как правило, выше процентов, начисляемых по кредитовому сальдо в пользу заемщика. Процент за контокоррентный кредит должен быть самым высоким в шкале процентных ставок по активным кредитным операциям рискового характера среди методов кредитования.

10.4. Ипотечный кредит

В настоящее время большое распространение получил банковский кредит под недвижимость. Иначе он называется **ипотечным кредитом**.

Ипотекой называется залог недвижимого имущества с целью получения ссуды.

Для привлечения денежных средств с целью развития коммерческой деятельности предприятия пользуются следующими схемами:

- выдача коммерческих кредитов под приватизацию предприятий;
- приобретение банковского кредита под залог объектов недвижимости;
- выпуск облигаций под конкретные объекты недвижимости;
- выбор коммерческого банка в качестве гаранта финансовой сделки по приобретению недвижимости.

При определении задолженности по ипотечной ссуде определяются два показателя:

- ежемесячные платежи должника;
- остаток задолженности на любой момент времени до полного погашения ссуды.

Сумма ежемесячного взноса вычисляется по формуле:

$$y = \frac{R}{12} = D \cdot \frac{\frac{i}{12}}{1-(1+\frac{i}{12})^{-n}},$$

где y – сумма ежемесячного взноса в покрытие долга;
R – вся сумма платежа;
D – сумма долга;
n – срок погашения (в месяцах).

Если погашение ссуды осуществляется поквартально, то вместо выражения $\frac{i}{12}$ берется выражение $\frac{i}{4}$ и тогда n означает число кварталов. Таким образом, коэффициент, на который умножается сумма долга, зависит только от продолжительности ссуды и процентной ставки.

Определение остатка задолженности на любую дату решается следующим образом.

1. Находится сумма погашения долга за месяц по формуле:

$$d_t = d_{t-1} \cdot \left(1+\frac{i}{12}\right) = d_1 \cdot \left(1+\frac{i}{12}\right)^{t-1},$$

где t – порядковый номер месяца.

Итак, сумма погашения долга в первом месяце

$$d_1 = y - D \cdot \frac{i}{12}.$$

2. Остаток долга на начало месяца вычисляется по формуле:

$$D_{t+1} = D_t - d_t.$$

3. Сумму погасительных платежей можно представить в виде формулы:

$$W_t = d_1 \cdot \Sigma \ (1 + \frac{i}{12})^j = d_1 \cdot S_t,$$

где $j = 1, 2, ..., t;$

$$S_t = \frac{(1 + \frac{i}{12})^{t-1}}{\frac{i}{12}}.$$

При этом остаток долга на начало следующего месяца составит:

$$D_{t+1} = D_1 - W_{t-1}.$$

Таким образом рассчитываются платежи по ипотечному кредиту.

10.5. Лизинг

В настоящее время в системе кредитования широкое развитие получили новые формы кредита, в частности, лизинговые операции.

Лизинг (от англ. – «*lease*») представляет собой аренду. В коммерции под лизингом понимается предпринимательская аренда, т.е. аренда оборудования, недвижимости (основных средств). Лизинг подразумевает долгосрочную аренду с возможным последующим выкупом арендуемого имущества по остаточной стоимости.

С другой стороны, лизинг – это финансовая операция, представляющая собой целевой кредит, который берет специализированная лизинговая компания в банке под закупку оборудования. Эта же компания сдает купленное оборудование предприятию в аренду и добивается от него возврата кредита, а также выплаты процентов и комиссионных.

Однако лизинг отличается от кредита тем, что после окончания его срока, объект лизинга остается собственностью лизингодателя, если договором не предусмотрен выкуп объекта лизинга. При кредите банк оставляет за собой право собственности на объект, выступающий залогом ссуды.

Лизинг может быть как внутренним, когда все субъекты лизинга являются резидентами одной страны, и международным, если один или несколько субъектов лизинга являются нерезидентами данной страны.

Различают также *два вида лизинга*:

- оперативный;
- финансовый.

Оперативный лизинг отличается кратко- и среднесрочными контрактами, как правило, короче амортизационного периода. В соответствии с контрактом лизингополучатель или арендатор имеет право расторгнуть контракт в любое время после окончания срока лизинга.

Финансовый лизинг представляет собой длительный контракт (от 5 до 10 лет) и включает амортизацию всей или большей части стоимости оборудования. Таким образом, финансовый лизинг фактически является долгосрочным кредитом.

Существуют различные виды и формы лизинга в зависимости от состава участников, типа предоставляемого имущества, срока аренды и объема услуг.

В зависимости от типа имущества лизинг классифицируется следующим образом:

- лизинг движимости;
- лизинг недвижимости;
- лизинг имущества, бывшего в употреблении.

По степени окупаемости имущества различают:

- лизинг с полной окупаемостью, когда в течение срока договора лизингополучатель полностью выплачивает стоимость оборудования;
- лизинг с неполной окупаемостью, когда в течение одного договора окупается только часть стоимости оборудования.

По объему оказываемых услуг лизинг подразделяется на:

- чистый лизинг, т.е. все обслуживание арендуемого имущества осуществляет лизингополучатель;
- лизинг с полным набором услуг, т.е. полное обслуживание имущества осуществляет лизингодатель;

• лизинг с частичным набором услуг, когда на лизингодателя возлагается частичное обслуживание имущества.

В зависимости от того, где совершаются операции, различают:

• внутренний лизинг, т.е. операция производится в одной стране;

• международный лизинг, когда хотя бы один из участников является представителем другой страны.

Существуют следующие виды лизинговых платежей:

• лизинг с денежным платежом при оплате аренды в денежной форме;

• лизинг с компенсационным платежом при оплате аренды товарами;

• лизинг со смешанным платежом, т.е. расчеты производятся комбинированным способом, используя вышеназванные платежи.

Имущество, переданное в лизинг, в течение всего срока действия договора лизинга является собственностью лизингодателя, кроме имущества, приобретенного за счет бюджетных средств. При этом для расчета объема амортизационных отчислений ко всем видам имущества может применяться механизм ускоренной амортизации.

Прибылью лизингодателя служит разница между общей суммой лизинговых платежей, которые перечисляет лизингополучатель за аренду оборудования, и общей суммой, возмещающей стоимость лизингового имущества.

Данная форма кредита в настоящее время развивается в России. Это объясняется тем, что она имеет ряд преимуществ по сравнению с другими формами приобретения оборудования с помощью кредита.

К преимуществам лизинга относятся:

• арендатор (лизингополучатель) фактически получает долгосрочный кредит на полную стоимость (100%) поставляемого оборудования, который не требует немедленного начала платежей;

• лизинговые операции осуществляются по фиксированной процентной ставке, что защищает арендатора (лизингополучателя) от инфляционных колебаний;

• арендатор не делает первоначального взноса;

• арендатор пользуется налоговыми льготами в результате использования ускоренной амортизации, при этом арендные платежи считаются эксплуатационными расходами и включаются в себестоимость продукции;

• предприятие торговли по лизингу получает необходимое оборудование, когда кредит на его закупку может быть использован не по назначению;

• в течение всего срока лизингового контракта лизингодатель является собственником оборудования, что повышает эффективность и надежность партнеров;

• с помощью лизинга предприятие торговли получает доступ к самому дешевому способу эксплуатации современного оборудования, включая последующую его наладку и сервисное обслуживание;

• по окончании срока аренды арендатор может приобрести данное оборудование в собственность по остаточной стоимости, а иногда оно может быть передано бесплатно;

• гибкая схема выполнения финансовых обязательств.

Оплата пользования лизинговым оборудованием осуществляется лизингополучателем в виде лизинговых платежей, общая сумма которых включает:

• сумму, возмещающую полную стоимость лизингового оборудования;

• сумму, выплачиваемую лизингодателем за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества по договору лизинга;

• комиссионное вознаграждение лизингодателю;

• сумму, выплачиваемую за страхование лизингового имущества;

• другие затраты лизингодателя, предусмотренные договором.

Лизинг в России начинает развиваться и считается достаточно перспективным, поскольку он существенно сокращает инвестиционные риски. Это объясняется тем, что, во-первых, получаемое по лизингу оборудование гораздо труднее использовать не по назначению, чем кредит и, во-вторых, в случае банкротства компании-лизингополучателя лизингодатель ничего не теряет, так как он может продать свою технику или передать ее другому лизингополучателю.

Однако в некоторых случаях лизинг может быть более дорогостоящим, чем банковский кредит на покупку такого же оборудования. Поэтому предварительно необходимо осуществить статистический анализ, включающий расчет уровня и построение графика выплаты лизинговых платежей. Перечислим этапы проведения статистического анализа.

1. Расчет величины амортизационных отчислений осуществляется по формуле:

$$А = \frac{Б \cdot N_А}{100} \cdot Т,$$

где А – сумма амортизационных отчислений;
Б – балансовая стоимость оборудования;
$N_А$ – норма амортизационных отчислений на полное восстановление;
Т – период действия лизингового соглашения.

2. Расчет суммы выплаты за используемые кредитные ресурсы:

$$П_{КР} = \frac{К_Р \cdot i_{КР}}{100},$$

где $П_{КР}$ – плата за пользование кредитными ресурсами;
$К_Р$ – сумма кредитных ресурсов, привлекаемых для проведения лизинговой операции;
$i_{КР}$ – ставка за пользование кредитными ресурсами.

Причем, величина кредитных ресурсов рассчитывается по формуле:

$$К_р = \sum^{Т}\left[\frac{(С_Н + С_К)}{2}\right],$$

где $С_Н$ – стоимость оборудования на начало года;
$С_К$ – стоимость оборудования на конец года;
Т – срок заключения лизингового соглашения в годах.

3. Расчет величины комиссионных выплат осуществляется по формуле:

$$П_{ком.} = \frac{К_р \cdot i_{ком.}}{100},$$

где $П_{ком.}$ – сумма комиссионных выплат;
$i_{ком.}$ – ставка комиссионных выплат.

4. Величина дополнительных услуг лизингодателя определяется по формуле:

$$П_У = Р_{ком.} + Р_У + Р_Р + Р_{др.},$$

где $П_У$ – плата за услуги лизингодателя;
$Р_{ком.}$ – командировочные расходы работников лизингодателя;
$Р_У$ – расходы на оплату услуг (юридические, по эксплуатации оборудования);

$Р_Р$ – расходы на рекламу;
$Р_{др.}$ – другие виды расходов на оплату услуг лизингодателю.

5. Расчет общей суммы выплат лизингодателю по лизинговому соглашению осуществляется по формуле:

$$П_Л = А + П_{КР} + П_{ком.} + П_У,$$

где $П_Л$ – общая сумма лизинговых платежей.

6. Расчет периодических лизинговых взносов производится следующим образом:

а) при ежегодной выплате взносов используется формула:

$$В_Л = \frac{П_Л}{Т},$$

где $В_Л$ – один лизинговый взнос;

б) при выплате взносов ежеквартально делается следующий расчет:

$$В_Л = \frac{П_Л}{\frac{Т}{4}};$$

в) при выплате взносов ежемесячно применяется формула:

$$В_Л = \frac{П_Л}{\frac{Т}{12}}.$$

После произведенных расчетов платы за лизинг необходимо сравнить полученный результат с суммой платы за банковский кредит и выбрать из них наиболее приемлемый.

10.6. Факторинговые операции

Специфическим методом кредитования краткосрочных сделок является факторинг.

Факторинг представляет собой переуступку факторинговой компанией (или банком) неоплаченных долговых требований (счетов-фактур и векселей), возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг на условиях коммерческого кредита, в сочетании с элементами бухгалтерского, информационного,

сбытового, страхового, юридического и другого обслуживания поставщика.

В факторинговых операциях принимают участие три стороны:

- факторинговая компания или факторинговый отдел банка, которые получают счета-фактуры у своих клиентов (кредиторов, поставщиков);
- клиент, т.е. кредитор или поставщик товара;
- заемщик, т.е. предприятие торговли – потребитель товара.

Следует отметить, что весь риск неплатежа по счетам берет на себя факторинговая компания. При этом она выплачивает клиенту до 80–90% всей суммы счетов, а остальные долги представляют резерв, который будет возвращен после погашения дебитором-должником всей суммы долга.

Факторинговые операции классифицируются по следующим видам:

- внутренние и международные;
- открытые и закрытые;
- с правом регресса или без права регресса;
- с условием кредитования или оплаты платежных требований.

Внутреннее факторинговое обслуживание осуществляется, как правило, сроком от одного года до четырех лет, при условии, когда поставщик, его клиент и факторинговая компания являются резидентами одной и той же страны. Его действие может быть прекращено по взаимному согласию сторон, желанию поставщика или факторинговой компании (банка), ввиду фактической или ожидаемой неплатежеспособности поставщика.

Кредитование в виде факторинга предусматривает три метода:

- установление возобновляемых или ежемесячных лимитов денежных средств для кредитования каждого клиента;
- страхование в пределах суммы отдельной сделки;
- кредитование отдельных сделок на крупные суммы.

При превышении суммы предоставляемых к оплате платежных требований установленным лимитам факторинговая компания (банк) имеет полное право отказаться от их оплаты.

Плата, взимаемая за факторинговые услуги, состоит из двух частей: платы за управление и платы за учетные операции. Плата за управление представляет собой комиссию за обслуживание, т.е. ведение учета и страхование от появления сомнительных долгов. Размер первой части данной комиссии составляет, как правило, 0,5–3%

годового оборота поставщика, объема работ, степени кредитного риска, кредитоспособности покупателей, специфики и конъюнктуры рынка финансовых услуг. Плата за учетные операции (учет векселей) взимается с суммы средств, предоставляемых предприятию торговли досрочно в форме предварительной оплаты переуступаемых долговых требований, за период между досрочным получением и датой инкассирования требований, обычно составляет на 2–4% больше текущей банковской ставки, используемой при краткосрочном кредитовании клиентов с аналогичным оборотом и кредитоспособностью.

На возникновение *факторинга во внешнеэкономической деятельности* повлияло несколько факторов, к которым относятся: увеличение объема внешней торговли; увеличение объемов требований экспортеров и импортеров; желание покупателей увеличить сроки платежей по импортным поставкам в условиях жесткой конкуренции; необходимость экспортеров увеличить вероятность получения средств и снижение риска неплатежа.

Факторинг называется **взаимным**, когда при международном факторинге факторинговая компания, обслуживающая экспортера, как правило, заключает договор с факторинговой компанией страны-импортера. В некоторых случаях экспортеру выгоднее заключить соглашение непосредственно с факторинговой компанией страны-импортера, тогда имеет место прямой импортный факторинг. Взаимному факторингу присущи высокие издержки, которые приводят к тому, что ряд факторинговых компаний отдают предпочтение прямому экспортному факторингу, т.е. берут на себя кредитный риск, ведение учета и инкассирование долговых требований к зарубежному покупателю.

Открытый факторинг предполагает уведомление должника об участии в сделке факторинговой компании. *Закрытые факторинговые* операции являются конфиденциальными.

Факторинг с правом регресса означает возможность обратного требования факторинговой компании (банка) к предприятию торговли возместить оплаченную сумму, т. е. поставщику могут быть возвращены платежные требования, переданные факторинговой компании (банку), в случае, если плательщик отказался от выполнения своих обязательств.

Факторинговые операции на условиях кредитования предполагают предварительную оплату коммерческой сделки до 80% общей суммы.

При факторинге фирма-фактор также может взять на себя обязательство оплаты настоящих и проработку будущих платежных требований, которые могут иметь место между деловыми партнерами.

Рассматриваемый вид финансовых операций, в основном, служит финансированию продаж потребительских товаров сроком от 1 до 3 месяцев. Факторинговая компания покупает платежные требования, однако, не принимает на себя все риски. В частности, она не берет риски, связанные с курсовыми потерями, риски по переводам (трансферты). Факторинг подразумевает единовременное взимание платы за услуги.

В соответствии с конвенцией о международном факторинге, принятой в 1988 г. Международным институтом унификации частного права, операция считается факторингом в том случае, если она удовлетворяет как минимум двум из четырех признаков: наличию кредитования в форме предварительной оплаты долговых требований; ведению бухгалтерского учета поставщика, прежде всего учета реализации; инкассированию его задолженности; страхованию поставщика от кредитного риска.

В нашей стране проведение факторинговых операций целесообразно возлагать на специально созданные в банках факторинговые отделы. При этом перед заключением договора факторинговый отдел анализирует бухгалтерский отчет и баланс, финансовые показатели хозяйственной деятельности предприятия, платежеспособность его должников, а также кредитоспособность самого поставщика. В расчет также принимаются вид, качество, конкурентоспособность поставляемой продукции, количество рекламаций и случаев возврата продукции. Для получения данной информации факторинговый отдел может заключать договор с соответствующим банком, аудиторскими и посредническо-консультативными организациями.

После проверки кредитоспособности поставщика и плательщиков факторинговый отдел должен определить сумму по операциям факторинга, в пределах которой поставка товаров или оказание услуг могут производиться без риска неполучения платежа. В договоре с предприятием торговли определяется, каким образом устанавливается предельная сумма по операциям факторинга и обстоятельства, при наступлении которых факторинговый отдел должен осуществить платеж в пользу поставщика.

В практике использования факторинговых операций обычно применяются три метода установления предельных сумм:

- *определение общего лимита.* Каждому плательщику устанавливается периодически возобновляемый лимит, в пределах которого факторинговый отдел автоматически оплачивает переуступаемые ему платежные требования. Если сумма задолженности плательщика перед поставщиком превысит сумму лимита, то согласно положениям факторингового договора в случае неплатежеспособности плательщика все платежи в счет погашения долга будут в первую очередь поступать факторинговому отделу до тех пор, пока он не компенсирует сумму платежей, осуществленных в пользу поставщика, и только затем поставщику;
- *определение ежемесячных лимитов отгрузок.* При использовании данного метода устанавливается сумма, на которую в течение месяца будет произведена отгрузка товаров одному плательщику. Поставщики могут передать права получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги факторинговому отделу банка после получения поставщиком от банка плательщика извещения об отсутствии средств у плательщика. В случае неуплаты клиентом в срок причитающихся сумм банк обязуется произвести платеж за свой счет. Иногда лимит устанавливается не по месяцам, а по неделям;
- *страхование по отдельным сделкам.* Данный метод используется в случае, когда специфика производственной деятельности поставщика предполагает ряд отдельных сделок на крупные суммы, а не серию поставок товаров одним и тем же предприятиям. Предельная сумма представляет собой всю сумму каждого заказа с поставкой товаров в течение определенного периода времени.

Выплата полной суммы долга в момент заключения факторинговой сделки допускается факторинговым отделом банка в исключительных случаях. При этом комиссионное вознаграждение отделу за совершение факторинговых операций поставщик перечисляет платежным поручением в сроки, обусловленные в договоре.

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий торговли, которые испытывают трудности из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования. Однако не всякое предприятие торговли может воспользоваться услугами факторинговой компании, поскольку *факторинговому обслуживанию не подлежат:*

- предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых имеет достаточно большой объем;

- предприятия, занимающиеся реализацией нестандартной или узкоспециализированной продукции;
- предприятия, реализующие продукцию на условиях послепродажного обслуживания, практикующие компенсационные сделки;
- предприятия, заключающие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляющие авансовые платежи;
- филиалы или отделения предприятий торговли (физические лица).

Преимуществом факторинга является то, что он предоставляет предприятию возможность сконцентрировать свое внимание на производственных функциях, ускоряет получение большей части платежей, гарантирует полное погашение задолженности и снижает расходы по ведению счетов. Это избавляет поставщика от необходимости получения сверхплановых кредитов в банке при исчерпании плановых кредитов, а гарантия своевременного поступления платежей позволит этому предприятию повысить уровень планирования и укрепить свое финансовое положение.

10.7. Форфейтинг

Одной из кредитных услуг, оказываемых банком клиентам, является операция форфейтинга. **Форфейтинг** или форфетирование – это банковская операция по приобретению финансовым агентом коммерческого обязательства заемщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, партнером), иными словами, форфейтинг – это отказ от прав. Данное коммерческое обязательство обеспечено простым или переводным векселем (траттой) без права регресса.

Под **регрессом** понимается право владельца тратты или векселя обратиться за возмещением к предыдущему владельцу обязательства по цене, определяемой уровнем учетной ставки на соответствующий период.

Операция форфейтинга по своей сути аналогична операции факторинга, но в отличие от последней, является однократной операцией, связанной с взиманием денежных средств посредством перепродажи приобретенных прав на товары и услуги. Чаще всего форфейтинг используют для кредитования внешнеэкономических операций в форме покупки у экспортера векселей, акцептованных импортером.

Продавцом форфетируемых коммерческих тратт или простых векселей чаще всего выступает экспортер, который:

во-первых, принимает указанные платежные обязательства в полную или частичную оплату стоимости поставляемых им товаров;

во-вторых, стремится переуступить все риски и ответственность за инкассацию (оплату) имеющейся задолженности финансовому посреднику (форфейтеру) на условиях оплаты наличными.

Причем предметом форфетирования может служить любая форма задолженности. При данной форме финансовых взаимоотношений преобладают простые и переводные векселя, что связано с простотой их оформления. В качестве сделок форфетирования также могут выступать счета дебиторов и рассрочки платежей по аккредитивной форме расчетов.

Таким образом, в обмен на приобретенные бумаги банк выплачивает экспортеру эквивалент их стоимости наличными за вычетом фиксированной учетной ставки, премии (*forfait*), взимаемой банком за принятие на себя риска неоплаты обязательств, и разового сбора за обязательство купить векселя экспортера.

В результате заключения торгового договора кредитор (экспортер, поставщик) уведомляет потенциального форфейтера обо всех элементах сделки, к которым относятся: вид валюты; объем кредита; контрагент; наименование товара; условия его поставки; условия страхования; вид банковского обеспечения; наименование банка гаранта и др. Как только форфейтер соглашается на условия финансовой сделки, кредитор обязан платить ему комиссионные. Комиссия устанавливается обычно в пределах от 0,75 до 1,25% годовых от суммы обязательства с авансовым платежом.

Следует выделить следующие особенности операций форфетирования:

- взаимосвязь с внешнеторговыми операциями;
- переуступаемая задолженность оформляется платежными обязательствами (простыми векселями или коммерческими траттами);
- кредитование осуществляется путем учета платежных обязательств;
- процентная ставка по кредитам является фиксированной;
- кредитование среднесрочное;
- применяется, в основном, при продаже товаров инвестиционного назначения.

Форфейтинг можно представить как форму трансформации коммерческого кредита в банковский.

Данная операция *имеет ряд преимуществ для кредитора*:

1) отсутствие рисков, связанных с деятельностью кредитных органов и взысканием денег по векселям и другим платежным документам; курсовыми колебаниями валют, путем установления фиксированной ставки и изменением финансового положения должника; колебаниями процентных ставок;

2) многократное ускорение поступления средств за экспортируемый товар, т.е. оборот всего капитала;

3) частичное освобождение от дебиторской задолженности;

4) отсутствие дорогостоящего экспортного страхования.

Форфейтинг применяется в России уже в течение ряда лет и имеет благоприятные перспективы для развития в современной кредитной практике.

10.8. Международный кредит

Международный кредит представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, которое связано с предоставлением товарных и валютных ресурсов. Он функционирует на принципах возвратности, срочности, платности, обеспеченности, целевого характера за счет внешних и внутренних источников.

Международный кредит классифицируется по следующим признакам:

- источникам получения;
- назначению;
- форме выдачи;
- валюте займа;
- обеспеченности;
- формам предоставления;
- срокам предоставления.

По источникам получения кредиты делятся на внутренние и внешние. По назначению кредиты подразделяются на коммерческие, финансовые и промежуточные. По форме выдачи кредиты бывают товарными и валютными. Валютные займы классифицируются на займы в валюте страны-должника, займы в валюте страны-кредитора, займы в валюте третьей страны, а также займы в международной счетной денежной единице (СДР и евро). Кроме того, кредиты делятся на обеспеченные и бланковые. С точки зрения формы предоставления кредиты бывают наличные, акцептные, в виде депо-

зитных сертификатов, облигационных займов, а также консорциальные. По срокам предоставления кредиты делятся на сверхсрочные, краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Коммерческие кредиты непосредственно связаны с внешней торговлей и услугами. *Финансовые кредиты* представляют собой: прямые капиталовложения в строительство объектов; приобретение ценных бумаг; погашение внешней задолженности; валютную интервенцию. *Промежуточные кредиты* – это кредиты для обслуживания смешанных форм вывоза капитала, товаров, услуг и выполнения подрядных работ.

Товарные кредиты предоставляются экспортерами импортерам в виде отсрочки платежа за проданные товары или оказанные услуги. *Валютные кредиты* выдаются банками в денежной форме.

Обеспеченные кредиты предоставляются под товарные документы, векселя, ценные бумаги, недвижимость и др. *Бланковые кредиты* выдаются под обязательства должника, например, соловексель с одной подписью.

Наличные кредиты зачисляются на счет и передаются в распоряжение должника. *Акцептными кредиты* являются при акцепте тратты импортером или банком.

Сверхсрочные кредиты предоставляются сроком на день, неделю или какой-либо другой период до трех месяцев, *краткосрочные* – до одного года, *среднесрочные* – от года до пяти лет, *долгосрочные* – свыше пяти лет.

Кредитование внешней торговли является одним из видов краткосрочного кредитования. Оно включает кредитование экспорта и импорта.

Кредитование экспорта проводится с использованием следующих форм:

- покупательских авансов, выдаваемых импортерами иностранным производителям или экспортерам;
- банковских кредитов под товары в стране-экспортере;
- предоставления ссуд под товары, находящиеся в пути под обеспечение транспортных документов (коносамент, железнодорожная накладная и др.);
- банковских кредитов под товары и товарные документы в стране-импортере;
- кредитов, не обеспеченных товарами, которые получают крупные фирмы-экспортеры от банков, имеющих с ними длительные деловые связи или участие в капитале.

Кредитование импорта имеет формы коммерческого и банковского кредитов и принимает следующие формы:

- кредит по открытому счету, предоставляемому на основе соглашения, по которому экспортер записывает на счет импортера в качестве его долга стоимость проданных и отгруженных товаров, а импортер обязуется погасить кредит в установленный срок;
- вексельный кредит.

Кредит по открытому счету применяется при регулярных поставках товаров с периодическим погашением задолженности в середине или конце месяца. При этом банки выполняют функцию технических посредников в расчетах торговых контрагентов.

Для уменьшения риска возможной неплатежеспособности иностранных покупателей создана система страхования кредитов по внешней торговле, которая выступает в форме частного страхования или государственных гарантий. При условии *частного страхования* страховые компании принимают на себя риск по экспортным кредитам и, в случае неплатежеспособности иностранных импортеров, оплачивают их долговые обязательства отечественным экспортерам. В форме *государственных гарантий* риск берет на себя государство.

Вексельный кредит используется в случаях, когда экспортер заключает сделку о продаже товара в кредит и выставляет тратту (переводной вексель) на импортера. В свою очередь импортер, получив товарные документы, акцептует тратту и таким образом берет на себя обязательство оплатить вексель в указанный срок.

10.9. Статистическая оценка наращения и выплаты процентов по кредитным операциям

В настоящее время в России в структуре кредитных вложений превалируют краткосрочные кредиты, которые обслуживают рынок товаров и услуг. Это связано с ориентацией коммерческих банков на получение прибыли и размещение средств на короткие сроки в связи с экономической нестабильностью в стране и достаточно высокой инфляцией.

Величина дохода от предоставления денег в долг в любой его форме (выдача ссуды, продажа товара в кредит, помещение денег на депозитный счет, учет векселя, покупка сберегательного сертификата или облигации) представляет собой процентные деньги или **проценты.**

Ссудные операции предполагают наличие кредитного договора, в котором оговорены все условия предоставления ссуды. Одним из основных условий такого договора служит уровень процентной ставки, поскольку именно процентная ставка является измерителем степени доходности любой финансовой операции.

Процентной ставкой считается относительная величина дохода за фиксированный период времени, или иными словами, отношение дохода к сумме долга за единицу времени. Существуют различные способы начисления процентов, которые зависят от условий контракта. В зависимости от базы начисления процентов различают простые и сложные процентные ставки.

Простые проценты начисляются при использовании постоянной базы для их начисления. Простые проценты, начисленные за весь срок кредита, рассчитываются так:

$$I = P \cdot n \cdot i,$$

где i – годовая ставка процентов (в виде десятичной дроби);
P – первоначальная сумма долга;
n – срок ссуды (в годах).

Наращенной суммой ссуды является первоначальная ее сумма с начисленными процентами к концу срока кредита. Наращенная сумма по простым процентам определяется по формуле

$$S = P + I = P \cdot (1 + n \cdot i),$$

где S – наращенная сумма, или сумма в конце срока.

В кредитных договорах часто предусматриваются дискретно изменяющиеся во времени процентные ставки. При условии начисления простых процентов наращенная сумма вычисляется по формуле:

$$S = P \cdot (1 + n_1 \cdot i_1 + n_2 \cdot i_2 + \ldots + n_m \cdot i_m) = P \cdot \left(1 + \sum n_t \cdot i_t\right),$$

где i – ставка простых процентов в периоде t, при $t = 1, 2, \ldots, m$;
n – продолжительность периода, $n = \Sigma n_t$.

Обычно к наращению по простым процентам прибегают при выдаче краткосрочных ссуд или в случаях, когда проценты периодически выплачиваются кредитору. Тогда используется формула:

$$n = \frac{t}{K},$$

где t – число дней ссуды;
K – число дней в году.

На практике в зависимости от точности подсчета количества дней выданной ссуды применяется три варианта расчета простых процентов:

- *точные проценты с точным числом дней ссуды*, когда $K = 365$ дней. Данный метод используется крупными коммерческими банками и центральными банками и записывается в договоре между предприятием и банком как (365/365);
- *обыкновенные проценты с точным числом дней ссуды*. Такой метод называют банковским. Это наиболее используемый метод в кредитных операциях, однако менее точный, чем первый и записывается в договоре как (365/360);
- *обыкновенные проценты с приближенным числом дней ссуды*. Этот метод применяется в случае, когда не требуется большой точности, и на практике используется редко. Запись в договоре имеет вид (360/360).

Для долгосрочных кредитных операций используется сложная ставка процентов. База для начисления сложных процентов постоянно изменяется, т.е. она увеличивается с каждым шагом начисления процентов. Таким образом, проценты не выплачиваются, а присоединяются к сумме долга для наращения.

Наращенная сумма по сложным процентам определяется по формуле:

$$S = P \cdot (1+i')^n,$$

где i' – сложная годовая процентная ставка.

Сумма процентов за период n равна:

$$I = S - P = P \cdot [(1+i')^n - 1].$$

Можно рассчитать сумму процентов за какой-либо промежуточный год по формуле:

$$I_t = S_{t-1} \cdot i' = P \cdot (1+i')^{t-1} \cdot i',$$

где $t = 1, 2, \ldots, n$.

При использовании плавающих сложных ставок на протяжении всего срока кредита сумма наращения определяется следующим образом:

$$S = P \cdot (1+i'_1)^{n_1} \cdot (1+i'_2)^{n_2} \cdot \ldots \cdot (1+i'_k)^{n_k},$$

где $i'_1, i'_2, \ldots, i'_k$, – последовательные во времени значения ставок сложных процентов;

$n_1, n_2, \ldots, n_k$, – периоды, в течение которых действуют соответствующие ставки.

Одним из видов финансовых операций является **дисконтирование**, которое предполагает приведение всех будущих сумм (доходов) к одному периоду времени. Применяется для сравнительного анализа доходности финансовых операций в зависимости от сегодняшней стоимости денег. Формулы дисконтирования показывают, как преобразуется сумма, которая будет получена через n лет к настоящему времени:

а) для простых процентов

$$P = S \cdot \frac{1}{1+n \cdot i};$$

б) для сложных процентов

$$P = S \cdot \frac{1}{(1+i')^n},$$

где $\frac{1}{1+n \cdot i}$ и $\frac{1}{(1+i')^n}$ – дисконтные множители соответственно для простых и сложных процентов.

Банковский или коммерческий учет используется, например, при учете векселя или другого какого-либо платежного документа. Это происходит тогда, когда банк до наступления срока платежа по платежному документу приобретает его у владельца по цене, которая меньше суммы, указанной в данном документе, т.е. покупает или учитывает его со скидкой или с дисконтом. При наступлении срока платежа по платежному документу банк получает дисконт.

Метод банковского учета предполагает, что проценты за пользование ссудой в виде дисконта начисляются на сумму, подлежащую уплате в конце срока. При этом используется учетная ставка (d).

Размер дисконта определяется по формуле:

$$D = S \cdot n \cdot d,$$

где d – годовая простая учетная ставка.

Таким образом, сумма, полученная при учете, вычисляется по формуле:

$$P' = S - S \cdot n \cdot d = S \cdot (1 - n \cdot d),$$

где n – срок от момента учета до даты погашения платежного документа;
P' – сумма, полученная при учете.

При использовании сложной учетной ставки процесс дисконтирования происходит с замедлением, поскольку на каждом этапе учетная ставка применяется не к первоначальной сумме, а к уже дисконтированной сумме. Тогда дисконтирование по сложной ставке рассчитывается по формуле:

$$P' = S \cdot (1 - d')^n,$$

где d' – сложная годовая учетная ставка.

Дисконт можно рассчитать следующим образом:

$$D = S - P',$$

где P' – величина, полученная путем дисконтирования величины S.

Если в течение одной финансовой операции размер ставки изменяется во времени, для того, чтобы определить эффективность этой операции, используют средние величины.

При начислении простых процентов используется средняя арифметическая взвешенная, весами которой является продолжительность отдельных периодов:

$$\bar{i} = \frac{\sum n_t \cdot i_t}{\sum n_t},$$

где $\bar{i}$ – средняя простая ставка;
$n_1, n_2, \ldots, n_t$ – периоды начисления простых процентов;
$i_1, i_2, \ldots, i_t$ – ставки простых процентов, соответствующие определенным периодам начисления.

Причем $\Sigma n_t = N$.

Аналогично рассчитывается средняя учетная ставка:

$$\bar{d} = \frac{\sum n_t \cdot d_t}{N},$$

где $\bar{d}$ – средняя учетная простая ставка.

Для определения средней ставки сложных процентов используется средняя геометрическая взвешенная по формуле:

$$\bar{i}' = \sqrt[N]{(1+i_1')^{n_1} \cdot (1+i_2')^{n_2} \cdot \ldots} - 1,$$

где $i_1', i_2', \ldots, i_t'$ – ставки сложных процентов, соответствующие определенным периодам начисления.

С помощью представленных формул проводятся финансово-экономические расчеты при решении конкретных задач, возникающих в условиях получения заемных средств или использования коммерческих кредитов.

Контрольные вопросы к главе 10

1. Какие формы кредитования хозяйственной деятельности может использовать предприятие торговли?

2. Назовите основные принципы кредитования предприятий.

3. Назовите характерные черты кредитования с использованием векселя.

4. Каковы особенности контокоррентного кредита?

5. В чем состоит преимущество ипотечного кредита и каким образом осуществляется расчет суммы погасительных платежей кредита?

6. Чем привлекателен лизинг в современных рыночных условиях?

7. В чем состоит специфика факторинговых операций?

8. В каких случаях следует использовать форфейтинг?

9. Назовите основные черты международного кредита.

10. Расскажите о наращенной сумме по простой и сложной процентным ставкам.

11. Каким образом определяется сумма денег, полученная предприятием торговли, при учете векселя в банке?

ГЛАВА 11 ОРГАНИЗАЦИЯ РАСЧЕТОВ В ТОРГОВЛЕ

11.1. Системы и формы безналичных расчетов предприятий торговли

Все финансовые операции по обслуживанию платежей и расчетов предприятий торговли подразделяются на два вида, представляющих две системы расчетов, которые составляют денежный оборот страны. К ним относятся наличные и безналичные расчеты.

Денежные расчеты по товарным и хозяйственным операциям осуществляются, в основном, безналичным путем. Безналичные расчеты производятся на основе Положения о безналичных расчетах в РФ № 120-П от 8 сентября 2000 г.

Классификация форм безналичных расчетов по товарным операциям производится в зависимости от различных признаков.

По *факту свершения торговой операции,* т.е. относительно отгрузки и получения товаров, безналичные расчеты бывают:

- с предварительной оплатой продукции (товаров, работ и услуг), иными словами авансовый платеж;
- с оплатой по факту получения товаров.

В *зависимости от выбранных условий платежа* различают следующие формы безналичных расчетов:

- акцептная форма;
- безакцептная форма;
- аккредитивная форма;
- плановые платежи;
- клиринговые расчеты (взаимозачеты).

По *виду используемых платежных документов* выделяют такие формы безналичных расчетов, как:

- расчеты платежными требованиями;
- расчеты платежными поручениями;
- расчеты с помощью чеков;
- вексельная форма расчетов.

В зависимости от *источников средств для финансирования операций* безналичные расчеты могут проводиться за счет:

- собственных средств предприятия торговли;
- кредитов банков и других заемных средств;
- средств контрагента.

Предварительная оплата, т.е. авансовые или плановые платежи осуществляются посредством использования различных документов.

Безналичные расчеты осуществляются на основании расчетных документов определенной формы с соблюдением соответствующего документооборота. Имеются следующие формы расчетных документов: платежные поручения; платежные требования-поручения; чеки.

Формы расчетов между контрагентами устанавливаются контрактом, договором или соглашением. Выбор формы расчетов определяется следующими факторами:

- характером хозяйственных связей между предприятиями;
- особенностью поставляемой продукции и условиями ее приемки;
- местонахождением сторон сделки;
- способом транспортировки грузов;
- финансовым положением контрагентов.

Расчеты платежными поручениями

Наиболее распространенной формой безналичных расчетов являются расчеты платежными поручениями.

Платежное поручение – это форма оплаты при помощи поручения предприятия обслуживающему его банку по перечислению какой-либо денежной суммы со своего счета. Платежное поручение расчетов используется для расчетов: с поставщиками и подрядчиками в случае предоплаты; органами внебюджетных фондов; бюджетными организациями; работниками при переводе заработной платы на их счета в другие банки; при налоговых и других платежах; уплате банку комиссионных и т.д.

Платежные поручения действительны в течение 10 дней со дня их выписки и принимаются от плательщика к исполнению только при наличии у предприятия средств на расчетном счете. При этом день выписки в расчет не принимается.

Расчеты платежными поручениями представлены на рис.11.1.

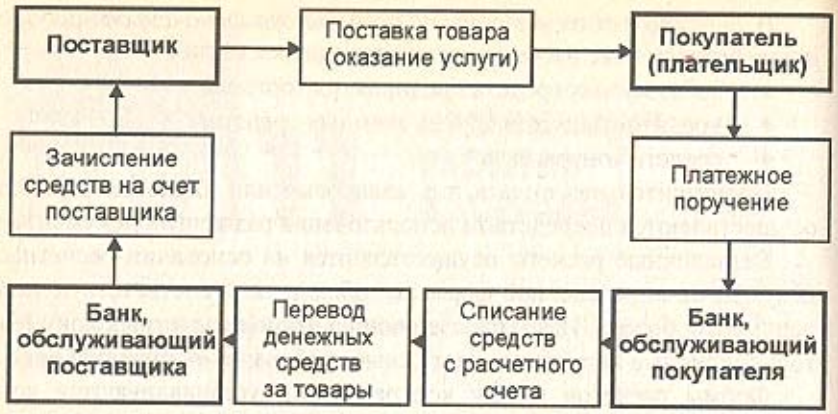

Рис. 11.1. Расчеты платежными поручениями

По договоренности сторон платежи поручениями могут быть срочными, долгосрочными и отсроченными.

Срочный платеж осуществляется в трех случаях:

- при авансовых платежах, т.е. до отгрузки товара;
- после отгрузки товара (путем прямого акцепта);
- при частичных платежах в крупных сделках.

Досрочный и отсроченный платежи осуществляются в рамках договорных отношений без ущерба для финансового положения сторон. С целью гарантии платежа иногда поставщик вносит в условия договора акцепт платежного поручения. *Акцепт* – это согласие на оплату. При этом платежное поручение акцептуется банком путем депонирования (бронирования) суммы платежа на отдельном балансовом счете. На акцептованном поручении делается определенная отметка, которая подтверждает депонирование средств для оплаты. Акцептованные платежные поручения принимаются к исполнению только в полной сумме. Недостатком данной формы расчетов платежными поручениями является значительное усложнение и удлинение документооборота и отвлечение денежных средств из хозяйственного оборота.

Расчеты в порядке плановых платежей

При равномерных и постоянных поставках товаров между поставщиками и покупателями расчеты могут осуществляться в порядке плановых платежей на основании договора с использованием в расчетах платежных поручений.

По условиям договора поставщик обязуется отгружать продукцию покупателю в установленные сроки и в определенных размерах исходя из графика поставок. В свою очередь покупатель берет на себя обязательство в определенные договором сроки производить плановые платежи на основе периодичности платежей и планового объема поставок.

При расчетах плановыми платежами стороны сделки направляют в обслуживающие их банки копии соглашений с реквизитами контрагента сделки, указанием длительности расчетных периодов, сроков перечисления платежей, номеров счетов, с которых будут производиться платежи и на которые будут зачисляться денежные средства, сроки выверки расчетов и порядок их завершения.

Причем на каждый плановый платеж покупатель выписывает и передает банку отдельное платежное поручение. Контрагенты ежемесячно проверяют правильность осуществления платежей и их соответствие стоимости фактически отгруженной продукции или оказанных услуг. Перерасчеты осуществляются в зависимости от результатов уточнения расчетов, отдельным платежным поручением (при недоплате) или зачислением разницы в счет будущих платежей (при переплате).

Плановые платежи применяются в следующих случаях:

- контрагентов не устраивают ни предоплата, ни оплата по факту свершения сделки;
- сделка реализуется на протяжении длительного периода времени и оплата ее осуществляется в течение данного периода, как правило, равными долями в независимости от ритма поставок;
- объем сделки при заключении договора известен только приблизительно и уточняется в ходе ее реализации.

Плановые платежи способствуют минимальному разрыву во времени между отгрузкой продукции и поступлением денежных средств за нее, упрощают технику расчетов, а также дают возможность сторонам более четко регулировать финансовую деятельность.

Акцептная форма расчетов

До 1992 г. при расчетах за товарно-материальные ценности и услуги основной формой безналичных расчетов была акцептная форма с применением платежных требований. В 1988 г. данная форма составляла около 66,2% общего объема оплаченных счетов за товары и услуги.

При акцептной форме расчетов получатель средств представляет в обслуживающий его банк на инкассо расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы через банк. К платежному требованию должны прилагаться товарно-транспортные документы, в которых содержится характеристика поставки, т.е. наименование товара, его количество, цена и стоимость, способ отправки, дата поставки, номер договора.

Акцепт означает согласие плательщика на оплату платежных документов. Имеется положительный и отрицательный акцепты. При *положительном акцепте* плательщик письменно уведомляет банк о своем согласии на оплату. Если такое уведомление отсутствует в течение трех дней, это означает, что плательщик отказывается от акцепта. При *отрицательном акцепте* молчание плательщика означает его согласие на оплату, а отказ от акцепта оформляется письменно.

В зависимости от хронологической последовательности акцепта и совершения платежа различают последующий и предварительный акцепты.

При *последующем акцепте* оплата проводится в течение операционного дня по мере поступления платежного требования в банк плательщика (при положительном акцепте) или на следующий рабочий день после истечения срока акцепта (три дня, не считая дня поступления платежного требования в банк). Если банк получает отказ от акцепта, то в день поступления отказа сумма платежа восстанавливается на том же счете плательщика, с которого была списана.

Если по договору контрагентов был установлен *предварительный акцепт*, то в верхней части платежного требования на полях проставляется штамп или отличительная надпись «Предварительный акцепт». Предварительный акцепт применяется в качестве санкции к неаккуратному плательщику. При таком виде оплаты требуется письменное уведомление банка о согласии на оплату. Если оно отсутствует в течение трех дней, платежное требование считается неакцептованным и возвращается в банк поставщика.

Акцептная форма расчетов широко применялась в безналичном обороте до 1992 г., когда расчеты платежными требованиями были отменены и не действовали до июня 1994 г. Для расчетов, связанных с оплатой сделки по факту ее свершения, стали использоваться платежные требования-поручения.

Расчеты платежными требованиями-поручениями

Платежное требование-поручение является требованием поставщика к покупателю оплатить на основании направленных в обслуживающий банк плательщика расчетных и отгрузочных документов стоимость поставленной по договору продукции, выполненных работ, оказанных услуг и поручение плательщика списать средства с его счета.

Платежные требования-поручения оформляются поставщиками и вместе с коммерческими документами направляются в банк покупателя, который передает данный платежный документ плательщику. Плательщик, получивший платежное требование-поручение, обязан в течение трех дней дать согласие на платеж. Списание со счета денежных средств производится при наличии на счете покупателя необходимой суммы.

В случае отказа полностью или частично оплатить платежное требование-поручение, плательщик обязан уведомить обслуживающий его банк также в течение трех дней. Тогда требования-поручения вместе с приложенными отгрузочными документами и извещениями об отказе в оплате возвращаются непосредственно поставщику.

Расчеты посредством платежных требований-поручений представлены на рис. 11.2.

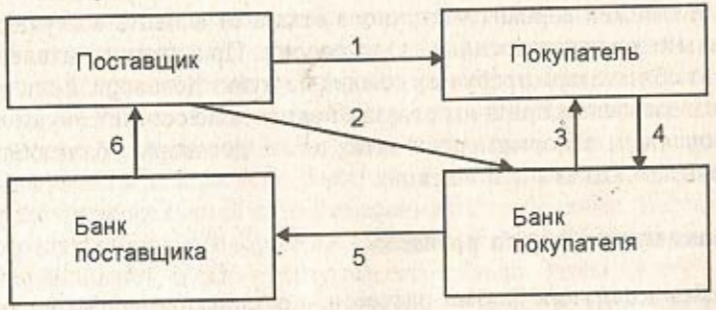

Рис. 11.2. Расчеты платежными требованиями-поручениями

Этапы проведения расчетов платежными требованиями-поручениями следующие (рис. 11.2):

1) поставка товара или оказание услуг;

2) оформление платежного требования-поручения и передача его в банк покупателя;

3) банк передает покупателю расчетные документы для акцепта;

4) покупатель осуществляет акцепт расчетных документов, которые затем возвращаются в банк для списания средств со счета покупателя;

5) перевод средств со счета покупателя в банк поставщика и их зачисление на счет поставщика;

6) уведомление банком поставщика о зачислении средств за отгруженные товары на его банковский счет.

При такой форме расчетов важным условием выполнения сделки является право плательщика отказаться от акцепта платежного требования-поручения (полностью или частично) при нарушении поставщиком определенных положений договора, зафиксированных в нормативных актах.

При условии, если товар документально принят, отказы от акцепта по мотивам «не заказан» или «нарушены условия договора» банком не принимаются. Любой отказ от акцепта должен быть мотивирован с указанием причин и товаров, по которым пришел отказ. При отказах по причинам плохого качества, некомплектности, пониженной сортности или отсутствия надлежащей маркировки или упаковки товаров в заявлении об отказе от акцепта требуется указать номер и дату акта приемки по качеству, приказа или извещения органа по надзору. Один экземпляр акта приемки должен быть направлен поставщику не позднее дня отправки отказа от акцепта.

Возможен вариант частичного отказа от акцепта в случаях, специально предусмотренных в договорах. При этом в заявлении на отказ обязательно требуется ссылка на пункт договора. Если указанные в заявлении причины отказа от акцепта не соответствуют зафиксированным в нормативных актах или в договорах, банк обязан не принимать отказ к исполнению.

Безакцептная форма расчетов

Безакцептная форма расчетов, т.е. списание средств с расчетного счета плательщика без согласия предприятия, производится в соответствии с действующим законодательством в следующих случаях:

1) штрафные санкции к предприятию торговли со стороны налоговых органов, внебюджетных фондов;

2) штрафные санкции к предприятию торговли по решению суда;

3) оплата железнодорожных тарифов, электроэнергии, водоснабжения и т.п.;

4) оплата услуг банка за расчетно-кассовое обслуживание.

Однако в настоящее время при расчетах между предприятиями по хозяйственным договорам, составленным для проведения товарных операций, данная форма не используется.

Зачет взаимных требований

В системе хозяйственных связей существует возможность появления встречных потоков движения товарно-материальных ценностей и услуг. Ее основой является применение такой специфической формы безналичных расчетов, как зачет взаимных требований.

Зачет взаимных требований или клиринговые расчеты – это перечисление со счета одной организации на счет контрагента не всей суммы, а только разницы (сальдо) встречных требований.

К зачету могут быть представлены различные расчетные документы, например, платежные требования-поручения, платежные поручения, расчетные чеки и др. При клиринговых расчетах происходит резкое сокращение движения средств. Другим преимуществом данной формы безналичных расчетов является их относительная простота и экономичность.

Зачеты взаимных требований делятся на постоянно действующие и разовые. *Постоянно действующие периодические расчеты по сальдо* производятся, в основном, один раз в десять дней между двумя предприятиями на основе встречных, примерно равных поставок. Два участника зачетов ведут у себя счета взаимных расчетов, на которых учитываются все суммы к платежам. При этом расчетные документы не сдаются в банк, а сразу направляются покупателю с отражением их суммы на счете взаимных требований. Периодически представители предприятий выверяют счета взаимных расчетов и устанавливают, в чью пользу имеется сальдо. Затем на эту сумму выписывают либо платежное поручение, либо другой расчетный документ, который сдается в банк.

Разовые зачеты взаимных требований осуществляются в том случае, если одна из сторон при совершении платежа в пользу другой стороны имеет к ней встречные требования и претензии. Причем незачтенный остаток средств погашает сторона, которая должна больше заплатить. Разовые групповые зачеты проводит банк на определенную дату, например, на конец квартала или начало года, для

устранения образовавшейся взаимной просроченной задолженности предприятий по расчетам друг с другом.

В настоящее время предприятия могут проводить взаимозачеты через клиринговые палаты или центры. Банки также могут организовывать свои клиринговые центры для совершения расчетов между своими клиентами, проводить в них зачетные операции взаимных требований, а также открывать корреспондентские субсчета в других банках или их учреждениях.

Расчеты чеками

При расчетах чеками владелец счета, или чекодатель, дает ничем не обусловленное письменное поручение обслуживающему его банку перечислить определенную сумму, указанную в чеке, с его счета на счет получателя средств (чекодержателя).

Чек используется в случаях, если плательщик не желает делать платеж до получения товара, а поставщик не хочет передавать товар до получения гарантии платежа, или когда продавец заранее не известен. Чек является ценной бумагой. Чековая книжка представляет собой сброшюрованные бланки чеков "Расчетный чек" по 10, 25 или 50 листов. Бланки чековых книжек являются документами строгой отчетности и их форма устанавливается Центральным банком Российской Федерации (ЦБ РФ).

Для получения чековой книжки предприятие торговли должно представить в обслуживающий его банк заявление. При этом банк депонирует средства заявителя на отдельном счете, с которого оплачиваются чеки. Предприятие получает в банке чековую книжку с указанием суммы, депонированной банком, в пределах которой он может выписывать чеки. Некоторым клиентам с устойчивым финансовым положением и стабильной платежной дисциплиной банк может выдать чековую книжку под гарантию банка без депонирования средств.

Чек предъявляется к оплате в банк в течение десяти дней, не считая дня его выдачи.

Закупая товары или получая услуги, предприятие торговли через своего полномочного представителя выписывает расчетный чек и передает его поставщику – получателю средств. Чеки, поступившие в платеж, должны сдаваться чекодержателем в банк на следующий день со дня выписки. После соответствующей проверки банк зачисляет сумму, указанную в чеке, на счет получателя денежных средств,

списав ее со счета, на котором депонированы средства, или с расчетного или ссудного счетов, если книжка выдана под гарантию банка.

В зависимости от того, кто является получателем платежа, чеки делятся на именные, ордерные и предъявительские. По *именному чеку* платеж может быть произведен только в пользу лица, указанного в чеке. По *ордерному чеку* платеж осуществляется как в пользу лица, указанного в чеке, так и по его приказу, оформленному на обороте чека, другому лицу. *Предъявительский чек* позволяет совершить платеж в пользу любого лица, предъявившего данный чек в банк.

Расчеты с помощью чеков представлены на рис. 11.3.

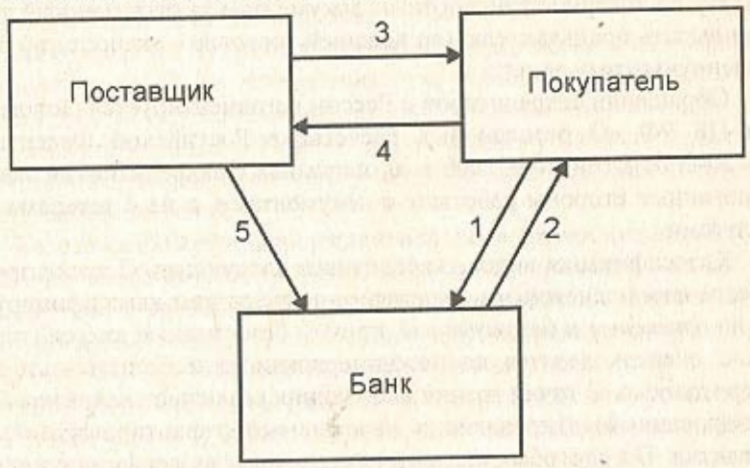

Рис. 11.3. Расчеты чеками

Расчеты чеками производятся в следующей последовательности (рис. 11.3):

1) покупатель предъявляет в банк заявление на выдачу чековой книжки;

2) банк выдает покупателю чековую книжку или разовый чек;

3) поставщик осуществляет отгрузку товара, выполнение работ, оказание услуг;

4) покупатель оплачивает товар (работы, услуги) чеком;

5) поставщик предъявляет в банк чек к оплате, по которому производится списание средств со счета покупателя и зачисление их на счет поставщика.

При расчетах чеками с депонированием средств гарантируется платеж поставщику. Однако средства отвлекаются из хозяйственного оборота плательщика на достаточно длительный период.

Аккредитив

На современном финансовом рынке аккредитив выступает в качестве средства платежа и как инструмент кредитования торговых операций.

Аккредитив является письменным поручением одного кредитного учреждения другому (во внешней торговле – поручение импортера банку) произвести за счет специально забронированных средств оплату по товарно-транспортным документам за отгруженный товар или выдать предъявителю (во внешней торговле – экспортеру) определенную сумму денег.

Обращение аккредитивов в России регламентируется Положением ЦБ РФ «О безналичных расчетах в Российской Федерации» №120-П от 8 сентября 2000 г. В операциях с аккредитивами заинтересованные стороны работают с документами, а не с товарами или услугами.

Классификация видов аккредитивов следующая. С точки зрения обеспечения денежными средствами аккредитивы классифицируются на *отзывные и безотзывные*, причем безотзывные аккредитивы в свою очередь делятся на неподтвержденные и безотзывные подтвержденные. С точки зрения исполнения различают *покрытый* (депонированный) аккредитив и *непокрытый* (гарантированный) аккредитив. По способам платежа аккредитивы классифицируются на аккредитивы:

- с платежом по предъявлении;
- со срочными траттами;
- с отсроченным платежом;
- с негоциацией;
- с авансовым платежом;
- револьверный.

Отзывный аккредитив представляет собой аккредитив, который в любое время может быть отозван или аннулирован открывшим его банком (банком-эмитентом) без предварительного уведомления того, в чью пользу он открыт (бенефициара). Такой вид аккредитива возможен только в случае, если партнеры по договору работают на условиях полного доверия. Одним из преимуществ отзывного аккредитива является то, что с его помощью можно быстро и просто осуществить платеж по месту нахождения банка-продавца. В случае, если в договоре не указано, является аккредитив отзывным или безотзывным, считается, что он безотзывный.

Безотзывный аккредитив не может быть отозван или изменен ранее окончания срока его действия без согласия бенефициара (экспортера). Данный вид аккредитива используется в расчетах между продавцом и покупателем как дополнительная гарантия покупателя в оплате за поставленные товары или оказанные услуги.

Покрытый (депонированный) аккредитив – это аккредитив, при открытии которого банк перечисляет собственные средства плательщика или предоставленный ему кредит в распоряжение исполняющего банка на отдельный счет.

Непокрытый (гарантированный) аккредитив, как правило, открывается в банке поставщика при условии корреспондентских отношений между банком-эмитентом, открывающим аккредитив, и исполняющим банком. Причем исполняющему банку предоставляется право списывать всю сумму аккредитива с корреспондентского счета банка-эмитента.

Безотзывный неподтвержденный аккредитив характеризуется тем, что банк-эмитент, т.е. банк покупателя, принимает на себя по отношению к продавцу обязательство осуществить платеж при предоставлении в установленный срок предусмотренных аккредитивом документов и при выполнении прочих условий аккредитива.

Безотзывный подтвержденный аккредитив предусматривает, что банк-эмитент и банк-подтверждающий принимают на себя обязательство осуществить платеж при выполнении условий аккредитива. Для продавца при этом исключаются все риски, существующие в условиях неподтвержденного аккредитива. К таким рискам относятся политический риск и риск трансферта.

Банк-подтверждающий может принять на себя такие обязательства только при наличии следующих условий:

- открытие безотзывного аккредитива;
- аккредитивный договор должен предусматривать получение или передачу полномочий банка-эмитента банку-корреспонденту;
- аккредитив должен быть использован и оплачен в подтвержденном банке;
- исключение каких-либо оговорок (стоп-оговорок), позволяющих стороне покупателя воспрепятствовать выполнению условий аккредитива.

Подтвержденный аккредитив имеет очень высокое обеспечение и может в определенных случаях использоваться как инструмент кредитования в связи с операцией перевода аккредитива.

Аккредитивная форма расчетов с предварительным депонированием денежных средств представлена на рис. 11.4.

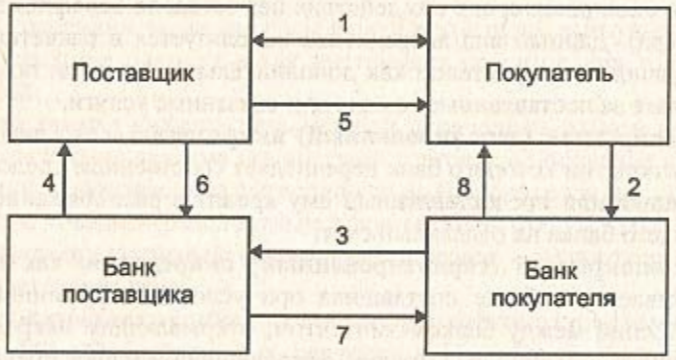

Рис. 11.4. Аккредитивная форма расчетов

Аккредитивная форма расчетов осуществляется в следующей последовательности (рис. 11.4):

1) заключается договор о расчетах с использованием аккредитива с предварительным депонированием средств на отдельном счете в банке;

2) передаются в банк заявление на открытие аккредитивной формы расчетов и платежное поручение о депонировании денежных средств, а затем списываются средства со счета покупателя;

3) переводятся денежные средства в банк поставщика и зачисляются средства на счет «Аккредитивы»;

4) поставщику сообщается об открытии аккредитива;

5) поставка товара или оказание услуг;

6) в банк поставщика передаются расчетные документы, подтверждающие отгрузку товара или оказание услуг по условиям договора, в соответствии с которыми осуществляются списание средств со счета «Аккредитивы» и зачисление их на счет поставщика;

7) уведомление банка покупателя об использовании аккредитива;

8) уведомление покупателя об использовании аккредитива.

При осуществлении аккредитивной формы расчетов полностью соблюдаются все основные правила расчетов, а именно: продукция оплачивается после ее отгрузки; оплата производится с согласия

плательщика; плательщику предоставляется право отказаться от оплаты, если обнаружены нарушения условий договора; аккредитив открывается за счет средств покупателя или кредита банка.

Основным преимуществом аккредитивной формы расчетов является гарантия платежа. Однако имеются и недостатки, такие как: средства покупателя в сумме аккредитива отвлекаются из его хозяйственного оборота на срок действия аккредитива; замедляется товарооборот, поскольку поставщик до извещения об открытии аккредитива не может отгрузить уже готовую продукцию и несет дополнительные затраты по ее хранению.

Вексельная форма расчетов

В условиях дефицита свободных денежных средств нередко предприятия прибегают к неденежным формам расчетов, например, используют векселя. Их могут выдавать либо для того, чтобы отсрочить платеж за поставленные товары, выполненные работы или оказанные услуги, либо в качестве предоплаты под предстоящие поставки продукции.

Следует отметить, что если в качестве предоплаты предприятие получило товарный вексель, то его стоимость включается в облагаемый налогом на добавленную стоимость (НДС) оборот либо в момент погашения векселя покупателем, либо в день передачи этого векселя по индоссаменту.

Индоссамент – это передаточная надпись, посредством которой вексель и права, связанные с ним, передаются новому лицу.

В качестве предоплаты покупатель может передать продавцу *финансовый вексель*. Это означает, что покупатель погасил свою задолженность перед продавцом, т.е. фактически перечислил ему аванс. В данном случае продавец должен начислить в бюджет НДС в тот момент, когда финансовый вексель был получен от покупателя.

Наиболее подробно расчеты векселями рассмотрены в п. 10.2.

11.2. Кассовые операции

Основную долю расчетных операций в торговле составляют **кассовые операции**, которые предполагают налично-денежную форму расчетов.

Кассовые операции регламентируются инструкцией Центрального банка РФ №18 от 4 октября 1993 г. и Положением ЦБ РФ №14-П

от 5 января 1998 г. Данные нормативные акты устанавливают, что предприятия должны хранить свободные денежные средства в банках на соответствующих счетах на договорных условиях. Что касается наличных денежных средств, поступающих в кассы предприятий, то они подлежат сдаче в банк для последующего зачисления на счета этих предприятий.

Наличные деньги могут сдаваться предприятиями торговли на договорных условиях через инкассаторские службы банков или специализированные инкассаторские службы, имеющие лицензию ЦБ РФ.

Порядок и сроки сдачи наличных денег устанавливаются банком, обслуживающим данное предприятие по согласованию с ним, исходя из необходимости ускорения оборачиваемости денег. *Сроки сдачи наличных денежных средств могут устанавливаться в следующем порядке:*

- для предприятий торговли, расположенных в населенном пункте, где имеются учреждения банков или предприятия Госкомсвязи России, необходимо сдавать наличность ежедневно в день ее поступления;
- для предприятий торговли, которые по режиму работы не имеют вечернюю инкассацию и не могут ежедневно в конце рабочего дня сдавать наличность – на следующий день;
- для предприятий, расположенных в населенном пункте, где нет учреждений банков или предприятий Госкомсвязи России или они находятся на большом расстоянии, срок сдачи наличных денежных средств составляет один раз в несколько дней.

В кассах предприятий торговли могут храниться наличные деньги только в пределах лимитов, которые устанавливаются обслуживающим их банком по согласованию с самим предприятием. Лимит остатка наличных денег в кассе устанавливается каждый год и зависит от объема товарооборота предприятия торговли. С этой целью каждое предприятие делает расчет на установление лимита остатка кассы и оформляет разрешение на расходование наличных денег из выручки, поступающей в кассу.

По предприятиям торговли, в состав которых входят несколько подразделений, не имеющих самостоятельного баланса и счетов в банках, устанавливается единый лимит остатка кассы с учетом этих структурных подразделений.

При наличии у предприятия торговли нескольких счетов в различных коммерческих банках, оно может обратиться в один из банков с расчетом на установление лимита остатка наличных денег в кассе.

Лимит остатка кассы определяется исходя из следующих факторов:

- объемов налично-денежного оборота предприятия;
- режима деятельности предприятия торговли;
- сроков сдачи наличных денег в банк;
- сохранности и сокращения встречных перевозок ценностей.

Размер лимита остатка денежных средств в кассе для различных категорий предприятий рассчитывается по-разному, а именно:

- для предприятий, имеющих выручку и сдающих наличность в банк или в предприятия Госкомсвязи России ежедневно в конце рабочего дня, лимит остатка соответствует размеру денежных средств, необходимых для обеспечения нормальной работы предприятия с утра следующего дня;
- для предприятий, имеющих выручку и сдающих наличность в банк на следующий день, этот размер примерно соответствует среднедневной наличной выручке;
- для предприятий, сдающих наличную выручку не ежедневно, размер лимита устанавливается в зависимости от сроков сдачи и суммы дневной денежной выручки;
- для предприятий, не имеющих денежной выручки, лимит устанавливается в пределах среднедневного расхода наличных денежных средств, кроме расходов на заработную плату и выплат социального характера.

Лимит остатка денежных средств устанавливается сроком на один год, однако по требованию предприятия он может быть пересмотрен в течение года в установленном порядке на основе предоставления обоснованных расчетов. Если предприятие не представляет расчет на установление лимита остатка наличных денег в кассе ни одному из обслуживающих его банков, то лимит остатка кассы считается нулевым, и денежная наличность, не сданная предприятием в банк, является сверхлимитной.

Предприятия обязаны сдавать в банк все наличные деньги сверх установленных лимитов остатков кассы. Они могут хранить в своих кассах наличные деньги сверх лимитов только для выдачи на заработную плату, выплаты социального характера и стипендии не свыше 3 рабочих дней (для предприятий, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, – до 5 рабочих дней).

Следует учитывать, что предприятия не имеют права накапливать в своих кассах наличные деньги для осуществления предстоящих расходов, в том числе и на заработную плату и другие выплаты. Данные средства предприятия получают в банках. Решение о расходовании предприятиями денежной выручки из кассы принимается учреждениями банков ежегодно на основании письменных заявлений предприятий и представленного расчета.

Для проведения расчетов наличными деньгами каждое предприятие имеет кассу и ведет кассовую книгу по установленной форме. Прием наличных денег предприятиями при осуществлении расчетов с населением производится с обязательным применением контрольно-кассовых машин.

В зависимости от объема налично-денежного оборота и имеющейся в банке информации о соблюдении предприятиями установленного порядка работы с денежной наличностью, банк осуществляет проверку предприятий по соблюдению ими порядка ведения кассовых операций.

11.3. Валютные операции предприятий торговли

Ликвидация государственной монополии внешней торговли и постепенное снятие различного рода ограничений на проведение отдельных видов внешнеэкономической деятельности открыли возможности доступа на внешний рынок любых субъектов хозяйственной деятельности. Данная область деятельности является довольно специфической и требует минимальных знаний по широкому кругу вопросов.

Первым радикальным шагом к изменению действовавшего ранее порядка явился Указ Президента РСФСР №213 от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР», который разрешил проводить внешнеэкономические операции всем зарегистрированным предприятиям и объединениям независимо от их форм собственности.

Следует иметь в виду, что при заключении контрактов на поставку в Россию продукции, она в обязательном порядке должна быть сертифицирована и иметь подтверждение о ее соответствии установленным требованиям. Сертификация товаров, ввозимых на территорию РФ, должна производиться до их поставки в Россию. На территории Российской Федерации действительны только сертификаты, выданные только по правилам Системы сертификации ГОСТ Р.

Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» №3615-1 от 9 октября 1992 г. всем предприятиям предоставлено право иметь валютные счета в уполномоченных банках и без ограничений осуществлять текущие валютные операции.

К текущим валютным операциям относятся:

- переводы в Россию или из нее иностранной валюты для осуществления расчетов без отсрочки платежа по экспорту и импорту товаров, работ и услуг, а также для осуществления расчетов, связанных с кредитованием экспортно-импортных операций;
- получение и предоставление финансовых кредитов;
- переводы в Россию и из нее процентов, дивидендов и иных доходов по вкладам, инвестициям, кредитам и прочим операциям, связанным с движением капитала;
- переводы неторгового характера в Россию и из нее, включая переводы сумм заработной платы, пенсий, алиментов, наследства, а также другие аналогичные операции.

Вся иностранная валюта, получаемая предприятиями торговли, подлежит обязательному зачислению на их валютные счета в уполномоченных банках на территории России. Наличие валютных счетов в банках за пределами Российской Федерации допускается только с разрешения ЦБ РФ.

Для проведения валютных операций уполномоченный банк, обслуживающий экспортера, открывает ему два параллельных валютных счета:

- *транзитный счет*, для зачисления всех валютных поступлений в полном объеме, включая выручку от продажи товаров, работ и услуг;
- *текущий счет*, для учета валютных средств, остающихся в распоряжении предприятия после обязательной продажи части валютной выручки.

Экспортная валютная выручка поступает на транзитный счет экспортера, после чего он должен совершить обязательную продажу части валютной выручки на межбанковской валютной бирже или обслуживающему его банку. Выручка в рублях от продажи валюты поступает на расчетный счет экспортера, а оставшаяся часть валюты переводится с транзитного счета на текущий валютный счет экспортера.

Обязательная продажа части экспортной валютной выручки введена Указом Президента РСФСР № 213 от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РФ». Общая доля подлежащей обязательной продаже экспортной валютной выручки составляет 75%. Обязательная продажа производится от всей суммы поступлений в иностранной валюте. Однако *некоторые средства обязательной продаже не подлежат*. К ним относятся:

- валютные средства, поступающие от резидентов в качестве платежей, производимых с их текущих валютных счетов за счет средств, оставшихся в их распоряжении после осуществления обязательной продажи части валютной выручки;
- валютные средства, купленные на внутреннем валютном рынке России;
- валютные средства посреднических организаций в оплату стоимости импортируемых по их поручению товаров с текущих валютных счетов, включая комиссионное вознаграждение;
- валютные средства, поступающие от нерезидентов: в качестве вкладов в уставный капитал; доходов или дивидендов от участия в капитале; доходов от продажи ценных бумаг; доходов или дивидендов по ценным бумагам; привлеченных кредитов (депозитов, вкладов); сумм в погашение предоставленных кредитов (депозитов, вкладов); процентов по кредитам, депозитам и вкладам; пожертвований на благотворительные цели.

Предприятия и организации со своих транзитных валютных счетов до осуществления обязательной продажи части экспортной валютной выручки имеют право производить следующие расходы:

- оплату в пользу нерезидентов транспортных расходов, расходов по страхованию и экспедированию грузов;
- оплату в пользу резидентов транспортировки, страхования и экспедирования грузов по территории иностранных государств и в международном транзитном сообщении путем перечисления валютных средств на их транзитные валютные счета в уполномоченных банках;
- оплату экспортных таможенных пошлин и таможенных процедур;
- иные расходы при разрешении ЦБ РФ.

Средства, поступившие с транзитных валютных счетов предприятий на транзитные валютные счета российских транспортных, страховых и экспедиторских организаций, являются их валютной выручкой, часть которой подлежит обязательной продаже.

Посреднические организации, осуществляющие экспорт товаров, экспортную выручку, поступающую на их транзитные валютные счета, перечисляют на транзитные валютные счета предприятий-владельцев экспортированных товаров за вычетом причитающегося комиссионного вознаграждения. Данное вознаграждение является валютной выручкой для посреднических организаций, часть которой подлежит обязательной продаже. Эти предприятия могут производить со своих валютных счетов указанные выше расходы как и все прочие организации.

Никакие другие платежи с транзитных валютных счетов предприятий, кроме указанных выше, не допускаются и должны производиться с текущих валютных счетов после обязательной продажи части валютной выручки, в том числе и платежи в погашение привлекаемых кредитов банков и нерезидентов.

При проведении валютных расчетов по импортным операциям предприятия-резиденты могут производить авансовые платежи в иностранной валюте по контрактам с нерезидентами. Для этого необходимо представить в уполномоченный банк, осуществляющий расчеты, копию контракта, в котором должно содержаться обязательство нерезидента по передаче товаров, выполнению работ или оказанию услуг в срок не позднее 90 дней от даты перевода авансового платежа. После осуществления авансового платежа предприятия-резиденты не позднее указанного срока должны представить в банк копии документов, подтверждающих факт передачи товаров (выполнения работ или оказания услуг) резиденту, либо сообщить в уполномоченный банк о причинах неисполнения своих обязательств.

Контроль за соблюдением установленного порядка осуществления валютных операций возлагается на органы и агентов валютного контроля. Основной функцией данного контроля является проверка за полнотой и своевременностью перечисления экспортной валютной выручки на валютные счета предприятий в уполномоченных банках РФ.

Контролю подлежат следующие операции:

- расчеты между резидентами РФ и нерезидентами в валютах, отличных от валюты РФ;
- если часть требований российского экспортера к иностранному покупателю удовлетворяется платежами в иностранной валюте, т. е. когда контракт предусматривает компенсацию экспортируемого товара частично платежом в иностранной валюте и частично встречными поставками товаров, либо платежами в рублях.

С целью контроля составляется паспорт сделки, который содержит следующие данные:

- реквизиты уполномоченного банка, в который поступает экспортная валютная выручка;
- реквизиты предприятия-экспортера (наименование, юридический адрес, код ОКПО, номер транзитного валютного счета);
- реквизиты иностранного покупателя (наименование, страна, адрес);
- реквизиты и условия контракта (сумма, валюта платежа, форма расчетов и сроки поступления валютной выручки).

Для проведения таможенного контроля экспортируемых товаров экспортер должен представить в таможенный орган Паспорт сделки и грузовую таможенную декларацию. По каждой произведенной отгрузке товара таможенный орган составляет учетную карточку таможенно-банковского контроля. Учетные карточки объединяются в реестры, которые направляются в уполномоченные банки с установлением контрольного срока их возврата в таможенный орган.

Сроки поступления валютной выручки рассчитываются экспортером самостоятельно, исходя из времени движения товаров по территории России, времени пробега банковских документов, условий платежа по контракту и других факторов. Данные сроки исчисляются от даты таможенного оформления товаров. Если срок поступления валютной выручки превышает 90 дней, то в паспорт сделки вносятся данные о лицензии ЦБ РФ, разрешающей предоставление такой отсрочки платежа иностранному покупателю.

Предприятия торговли могут приобретать валютные средства на внутреннем валютном рынке России только для осуществления текущих валютных операций и платежей по обслуживанию задолженностей по полученным в иностранной валюте кредитам. Для этого они в уполномоченный банк представляют соответствующие документы (контракты, кредитные соглашения и т.п.), которые удостоверяют договорные соглашения.

Контрольные вопросы к главе 11

1. Какова классификация форм безналичных расчетов?

2. Расскажите о последовательности расчетов платежными поручениями.

3. Какой формой расчетов выгоднее пользоваться при равномерных и постоянных поставках товаров?

4. В чем состоит особенность инкассовой формы расчетов?

5. Составьте схему проведения расчетов с помощью аккредитива.

6. В чем заключается сущность клиринговых расчетов?

7. Объясните достоинства чековой формы расчетов.

8. Составьте схему осуществления расчетов с помощью расчетных требований-поручений.

9. В чем состоят достоинства и недостатки вексельной формы расчетов?

10. Назовите основные принципы наличной системы расчетов.

11. Какие валютные операции может совершать предприятие торговли?

12. Для каких целей составляются паспорта экспортных и импортных сделок?

ГЛАВА 12 СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РИСКА В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

12.1. Виды рисков

В условиях рыночных отношений при наличии конкуренции и возникновении непредсказуемых ситуаций коммерческая деятельность невозможна без рисков.

Риск – это опасность наступления непредсказуемых и нежелательных для предприятия последствий его действий. Иными словами, риском можно назвать вероятность того, что предприятие понесет убытки или потери, если намеченное управленческое решение не осуществится.

Существование риска и неизбежные в ходе развития изменения его уровня выступают постоянным фактором предпринимательской деятельности в экономике. Фактор риска заставляет предпринимателей экономить финансовые и материальные ресурсы, уделять особое внимание расчету эффективности новых проектов, коммерческих сделок и т.д.

Предпринимательский риск можно подразделить на производственный, финансовый и инвестирования.

Производственный риск представляет собой вероятность невыполнения контрагентом предприятия торговли своих обязательств по контракту или договору, риски в реализации товаров и услуг, ошибки в ценовой политике, риск банкротства. Таким образом, *в производственной деятельности предприятия торговли можно выделить следующие риски:*

- риск недополучения товаров вследствие срыва заключенных договоров на поставку;
- риск невозврата денежных средств, перечисленных поставщику в виде предоплаты;
- риск отказа покупателя от полученной и оплаченной продукции или риск возврата;

- риск недопоставки новых видов товаров, пользующихся повышенным спросом, из-за отсутствия новых технологий и материалов у поставщиков;
- риск срыва заключенных соглашений о предоставлении займов, инвестиций или кредитов;
- ценовой риск, связанный с определением цены на реализуемую предприятием торговли продукцию и услуги, а также топливо, энергию, рабочую силу и денежный капитал в виде процентных ставок по кредитам;
- риск банкротства как контрагентов, так и самого предприятия торговли.

Финансовый риск представляет собой вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, с ценными бумагами. Такой риск вытекает из природы самих финансовых операций и включает:

- кредитный риск;
- процентный риск;
- валютный риск;
- риск упущенной финансовой выгоды.

Кредитный риск связан с неуплатой заемщиком основного долга и процентов, начисленных на объем выданной ссуды. *Процентным риском* является опасность потерь коммерческими предприятиями денежных средств в связи с повышением процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам. *Валютный риск* отражает опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к национальной валюте, при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций. *Риск упущенной финансовой выгоды* определяется вероятностью финансового ущерба, который может возникнуть в результате неосуществления какого-либо мероприятия или приостановления хозяйственной деятельности предприятия торговли.

В инвестиционной деятельности предприятия торговли можно выделить **риск инвестирования** и **риск новаторства**. *Риск инвестирования* в ценные бумаги, или *«портфельный риск»*, характеризует степень риска снижения доходности конкретных ценных бумаг и сформированного портфеля ценных бумаг. *Риск новаторства* связан с техническими нововведениями, экономической или организационной деятельностью производства.

Риски торговой деятельности складываются под влиянием объективных (внешних) и субъективных (внутренних) факторов.

Наиболее важными *внешними факторами* являются: инфляция, изменения банковских процентных ставок и условий кредитования, налоговых ставок и таможенных пошлин, в отношениях собственности и аренды, трудовом законодательстве и др. Инфляция ведет к значительному и неравномерному росту цен как на товары, материалы, топливо, энергоносители, так и на транспортные услуги и т.п.

Внутренние факторы связаны с ошибками и упущениями руководства и персонала, с их готовностью к выбору рисковой стратегии в деятельности предприятия.

12.2. Методы оценки рисков

Существует два вида анализа рисков: качественный и количественный.

Качественный анализ дает возможность определить факторы и потенциальные области риска, выявить его виды.

Количественный анализ предполагает количественную оценку рисков, позволяющую провести их сравнение. Наиболее распространенными методами при количественном анализе риска являются:

- статистический метод;
- аналитические методы;
- метод экспертных оценок;
- метод аналогий;
- метод оценки финансовой устойчивости и платежеспособности;
- метод целесообразности затрат.

Статистический метод заключается в изучении статистики потерь и прибылей, которые были на данном или аналогичном предприятии торговли, с целью определения вероятности события и установления величины риска.

Вероятность означает возможность получения определенного результата. Например, вероятность успешного продвижения нового товара на рынке товаров и услуг в течение одного года может составить 3/5, а обратная вероятность – 2/5.

Величина, или *степень риска* измеряется с помощью таких показателей, как среднее ожидаемое значение и колеблемость возможного результата.

Средняя величина представляет собой обобщенную количественную характеристику, и по ее значению достаточно трудно принять решение в пользу какого-либо варианта вложения капитала. С этой целью измеряется колеблемость или размах полученного результата. Колеблемость представляет собой степень отклонения ожидаемого значения результата от его средней величины. Для определения колеблемости вычисляют такие статистические величины, как дисперсия и среднее квадратическое отклонение.

Дисперсия представляет собой среднее взвешенное из квадратов отклонений действительных результатов от средних ожидаемых и вычисляется по формуле:

$$\sigma^2 = \frac{\sum (x-\bar{x})^2 \cdot f}{\sum f},$$

где σ^2 – дисперсия;
x – ожидаемое значение для каждого случая наблюдения;
$\bar{x}$ – среднее ожидаемое значение;
f – частота случаев или число наблюдений.

Среднее квадратическое отклонение определяется по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x-\bar{x})^2 \cdot f}{\sum f}}.$$

Дисперсия и среднее квадратическое отклонение являются мерами абсолютной колеблемости. Они измеряются в тех же единицах, что и варьирующий признак. Для анализа степени отклонения часто используется коэффициент вариации.

Коэффициент вариации выражается как отношение среднего квадратического отклонения к среднему ожидаемому значению. Он показывает степень отклонения полученных значений и вычисляется по формуле:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100,$$

где V – коэффициент вариации, %;
σ – среднее квадратическое отклонение;
$\bar{x}$ – среднее ожидаемое значение.

Коэффициент вариации позволяет сравнивать колеблемость признаков, имеющих разные единицы измерения. Причем, чем выше коэффициент вариации, тем сильнее колеблемость признака.

Аналитические методы используются в случае, когда имеющаяся информация достаточно ограничена и требуется провести количественный анализ риска. К ним относятся стандартные функции распределения вероятностей, например, нормальное распределение, или распределение Гаусса, показательное (экспоненциальное) распределение вероятностей, которое широко используется в расчетах надежности, а также распределение Пуассона, которое часто употребляется в теории массового обслуживания.

Вероятностная оценка риска математически достаточно разработана, однако, опираться только на математические расчеты в коммерческой деятельности не всегда достаточно, поскольку точность расчетов во многом зависит от исходной информации.

Поэтому целесообразно использовать **метод экспертных оценок**, который основан на обобщении мнений специалистов-экспертов о величине вероятности риска. Интуитивные характеристики, основанные на знаниях и опыте эксперта, дают достаточно точные результаты оценки. Экспертные методы позволяют быстро и без больших временны́х и трудовых затрат получить информацию, необходимую для принятия управленческого решения.

При анализе рисков, связанных с новым проектом, обычно используют **метод аналогий**. При этом проект рассматривается как «живой» организм, имеющий следующие этапы развития:

- разработки;
- выведения на рынок;
- роста;
- зрелости;
- упадка.

Таким образом, изучая жизненный цикл проекта, можно получить информацию о каждом этапе проекта, выделить причины нежелательных последствий, оценить степень риска. Однако на практике достаточно трудно пользоваться данным методом, поскольку бывает невозможно собрать необходимую и в нужном объеме информацию.

Метод оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия торговли предусматривает исчисление ряда коэффициентов, к которым относятся коэффициенты: текущей ликвидности; обеспеченности собственными средствами; восстановления (утраты) платежеспособности и т.д. Расчеты этих коэффициентов были рассмотрены в главе 9.

Различные методы финансового анализа позволяют выявить слабые места в финансовой деятельности предприятия торговли, охарактеризовать его ликвидность, финансовую устойчивость, рентабельность, отдачу активов и рыночную активность. Данные методы позволяют оценить вероятность наступления неплатежеспособности или банкротства предприятия.

Метод целесообразности затрат позволяет определить критический объем продаж, т.е. нижний предельный размер объема товарооборота, при котором прибыль равна нулю. Хозяйственная деятельность предприятия торговли, объем товарооборота которого меньше критического, приносит только убытки.

Критический объем товарооборота необходимо оценивать при освоении рынка новой продукции и сокращении товарных запасов в связи с падением спроса, сокращением поставок потребляемых товаров, заменой продукции на новую и др.

С целью проведения соответствующих расчетов все затраты (издержки обращения) на реализацию продукции подразделяют на переменные и постоянные. К переменным издержкам обращения относятся товары, торговый инвентарь, заработная плата, расходы на транспорт и т.п. Постоянные издержки обращения включают амортизационные отчисления, управленческие расходы, арендную плату, проценты за кредит и т.п.

Критический объем товарооборота ($Q_{КР}$) можно представить в следующем виде:

$$Q_{КР} = \frac{И_С}{(p_i - И_П)},$$

где p_i – цена единицы товара;
$И_С$ – постоянные издержки обращения;
$И_П$ – переменные издержки обращения.

Чем больше разность между фактическим объемом товарооборота и критическим, тем выше финансовая устойчивость предприятия торговли.

Любое изменение объема продаж оказывает существенное влияние на прибыль. Такая зависимость называется эффектом производственного или операционного левериджа. *Производственный леве-*

ридж характеризует степень влияния постоянных издержек обращения на прибыль или убытки при изменении объема товарооборота.

Производственный леверидж ($Л_{ПР}$) может быть представлен в виде следующей формулы:

$$Л_{ПР} = \frac{(В - И_П)}{П} = \frac{(И_С + П)}{П},$$

где П – балансовая прибыль от реализации товаров и услуг, т.е. прибыль до выплаты налога на прибыль, процентов по кредитам и дивидендам;

В – выручка от реализации товаров и услуг.

Из данного соотношения следует, что чем больше удельный вес постоянных издержек обращения в общей сумме издержек при некотором объеме товарооборота, тем выше производственный леверидж, а следовательно, и выше предпринимательский риск. Работать с высоким производственным левериджем могут только те предприятия, которые в состоянии обеспечить большие объемы товарооборота и имеют устойчивый спрос на рынке товаров и услуг.

12.3. Способы снижения рисков

Деятельность предприятия торговли так или иначе связана с различного рода рисками. Основной задачей предприятия является снижение степени риска.

Практика международных экономических отношений выработала *подходы к защите от рисков*. Из них можно выделить следующие:

- односторонние действия одного из партнеров;
- взаимная договоренность участников сделки;
- операции страховых компаний, банковские и правительственные гарантии.

Выбор конкретного подхода осуществляется исходя из анализа факторов, влияющих на риски, к которым относятся:

- особенности экономических и политических отношений с контрагентом сделки;
- конкурентоспособность товара;
- платежеспособность контрагента сделки;
- действующие валютные и кредитно-финансовые ограничения;
- срок покрытия риска;

- наличие дополнительных условий осуществления сделки;
- перспективы изменения валютного курса или процентных ставок на кредитном рынке.

Анализируя факторы, влияющие на риски, осуществляется подбор инструментов защиты от рисков. *Наиболее распространенные инструменты защиты от риска следующие*:

- диверсификация активов и видов деятельности;
- страхование;
- лимитирование рискованных сделок;
- резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов;
- хеджирование.

Диверсификация, или рассеивание риска, представляет собой распределение капиталовложений между разнообразными видами деятельности, результаты которых непосредственно не связаны. Предприятие, имея убытки по одному виду деятельности, может получить прибыль за счет другой сферы деятельности. Диверсификация позволяет повысить устойчивость предприятия к изменениям в предпринимательской среде. Данный способ является наименее издержкоемким способом снижения степени риска.

Страхование – передача определенных рисков страховой компании. При этом предприятие готово отказаться от части доходов, чтобы избежать или снизить степень риска. Данный способ является наиболее распространенным. Он предусматривает наличие двух сторон: страховщика и страхователя. Страховщик формирует за счет платежей страхователя денежный страховой или резервный фонд. Данный фонд имеет целевое назначение и расходуется лишь на покрытие потерь в заранее оговоренных случаях.

Для снижения степени риска используется имущественное страхование и страхование от несчастных случаев. Имущественное страхование может иметь следующие формы: страхование подрядного строительства; страхование оборудования; страхование грузов и др. Страхование от несчастных случаев включает страхование общей гражданской ответственности и страхование профессиональной ответственности.

Для страхования характерны возвратность средств и вероятностный характер отношений, так как заранее неизвестно, когда наступит соответствующее событие.

Лимитирование рискованных сделок предполагает установление лимита, т.е. предельных сумм расходов. Лимитирование является важным средством снижения степени риска и используется предприятиями торговли при продаже товаров в кредит, по дорожным чекам, при определении сумм вложения капитала и т.п.

Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов предусматривает установление соотношения между потенциальными рисками и размерами расходов, необходимых для преодоления последствий этих рисков. Такой способ снижения рисков, как правило, используется при выполнении различных проектов. В общем случае резерв используется для финансирования дополнительных работ, компенсации непредвиденных изменений материальных и трудовых затрат, накладных расходов и других затрат, возникающих в процессе осуществления проекта.

Хеджирование – это страхование от потерь посредством операций продажи или покупки товара, валюты, ценных бумаг, цена на которые колеблется в течение периода до проведения основной коммерческой операции.

Хеджирование является одним из наиболее известных механизмов управления рисками. Остановимся на нем более подробно.

Хеджинговые сделки или *хеджирование* представляют собой срочные сделки, заключаемые в целях предотвращения возможных убытков в результате изменения цен и курсов товарных, валютных и фондовых рынков и бирж. Они не проводятся для спекулятивных целей, а используются единственно с целью элиминирования риска. Такие операции осуществляются, в основном, обладателями товарных запасов, предназначенных для продажи за границей, инвесторами капиталов за границей и обладателями иностранных ценных бумаг.

К современным методам хеджирования относятся:

- валютные опционы;
- форвардные валютные сделки;
- валютные фьючерсы;
- межбанковские операции своп.

Эти методы применяются для страхования рисков, в основе которых лежит изменение реальной стоимости денежного обязательства в указанный срок.

Опцион – сделка, которая позволяет покупателю опциона приобретать или продавать по оговоренной цене определенное количество товара в течение обусловленного времени за вознаграждение, уплачиваемое продавцу.

Например, валютные опционы используются, если покупатель опциона стремится застраховать себя от потерь, связанных с изменением курса валюты.

Риск потерь от изменения курса валют может быть нескольких видов:

- потенциальный риск присуждения предприятию контракта на поставку товаров;
- хеджирование вложения капитала в другой валюте по более привлекательным ставкам;
- риск при торговой сделке.

Если экспортер и импортер заключили контракт, по которому экспортер обязуется поставить партию товаров импортеру на условиях возобновляемого аккредитива, но после того, как часть товара была поставлена экспортер отказался от дальнейшей ее поставки, сославшись на невыполнение импортером условий сделки, возникают потери. Импортер может возбудить против своего контрагента судебный процесс, требуя завершить поставку и возместить убытки. Таким образом, экспортер рискует проиграть дело и понести убытки из-за прогнозируемого падения курса валюты цены. С целью обезопасить себя от риска, экспортер покупает опцион продавца этой валюты. При неблагоприятном для себя исходе дела и обесценении валюты экспортер имеет возможность продать свой опцион по заранее оговоренному курсу. Если экспортер выигрывает судебный процесс или курс иностранной валюты не уменьшается, то он не реализует опцион, теряя при этом выплаченную продавцу опциона премию, но тем не менее минимизирует свои убытки.

Форвардные сделки – это обязательная к исполнению внебиржевая сделка, которая заключается с целью продажи или покупки определенного объема товара с интервалом по времени между заключением и исполнением сделки по цене, определяемой в день заключения сделки.

В случае заключения контракта на поставку товаров экспортер одновременно заключает со своим банком соглашение о продаже ему своей валютной выручки, например, через 2 месяца по определенному на момент заключения соглашения курсу. При этом банк принимает на себя валютный риск экспортера и как плату за это устанавливает комиссионное вознаграждение (премию) для себя, которое учитывается при определении курса форвард.

Форвардные валютные сделки используются и импортерами. При условии, если ожидается рост курса валюты, в которой импортер осуществляет платежи по контракту, то импортеру выгодно купить эту валюту сегодня по курсу – форвард, даже если он выше реального рыночного курса. Этим импортер может обезопасить себя от еще большего роста курса этой валюты в день платежа по контракту.

Фьючерсные сделки – это срочные сделки на бирже, которые представляют собой обязательство купить или продать определенное количество товара по согласованной цене для поставки в определенный момент времени.

Отличие фьючерсов от операций форвард заключается в том, что:

во-первых, фьючерсы представляют собой торговлю стандартными контрактами;

во-вторых, обязательным условием фьючерса является гарантийный депозит;

в-третьих, расчеты между контрагентами осуществляются через клиринговую палату при бирже, которая выступает посредником между сторонами и одновременно гарантом сделки.

Преимущество фьючерса перед форвардным контрактом состоит также в его высокой ликвидности и постоянной котировке на бирже.

Основной целью хеджирования посредством финансовых фьючерсов является защита собственных или взятых в долг средств от изменений цен или от неблагоприятных изменений процентных ставок. Кроме валютных фьючерсов, в мировой практике получили распространение фьючерсы с золотом, с векселями, сертификатами, облигациями, депозитами.

Операции своп – это операции, сочетающие наличную куплю-продажу с одновременным заключением контрсделки на определенный срок. На практике существует несколько типов операций своп, а именно: валютные, процентные, долговые, с золотом и их различные сочетания.

Валютная операция своп представляет собой покупку иностранной валюты на условиях спот (по курсу на данный момент времени) в обмен на отечественную валюту с последующим выкупом. Например, немецкий банк, имея временно излишние доллары США, продает их на немецкие марки американскому банку и одновременно покупает доллары на срок с поставкой через 2 месяца.

Операция своп используется и для хеджирования. С этой целью участники рынка свопов должны оценить сделку и определить ее

ценовую чувствительность. На следующем этапе необходимо найти подходящий, максимально скоррелированный с основной сделкой инструмент хеджирования, который позволит любые потери по позициям свопа компенсировать выигрышем по контракту.

Сущность *операции своп с процентами* состоит в том, что одна сторона обязуется выплатить другой стороне проценты по плавающей ставке в обмен на получение платежей по фиксированной ставке. Причем выигрывает та сторона, которая не ошиблась в прогнозировании рыночной процентной ставки.

Операции своп с долговыми обязательствами заключаются в том, что кредиторы обмениваются не только процентными поступлениями, но и всей суммой долга клиента. Операции своп с валютой и процентами иногда совмещаются, тогда одна сторона выплачивает проценты по плавающей процентной ставке в обмен на получение процентных платежей по фиксированной ставке, но в другой валюте.

К операциям своп на финансовых рынках близки по содержанию операции **репо**, которые основаны на соглашении участников сделки об обратном выкупе ценных бумаг. Соглашение предусматривает, что одна сторона продает другой стороне пакет ценных бумаг определенного размера и обязуется выкупить его по заранее оговоренной цене. Таким образом, одна сторона кредитует другую сторону под залог ценных бумаг.

Операции репо бывают двух видов:

- репо с фиксированной датой;
- открытое репо.

При операции *репо с фиксированной датой* заемщик обязуется выкупить ценные бумаги к заранее оговоренной дате. В случае операции *открытого репо* выкуп ценных бумаг может быть осуществлен в любое время, либо в любое время после определенной даты. Посредством операций репо держатели крупных пакетов ценных бумаг получают возможность более эффективно распоряжаться своими активами.

Кредитные деривативы – производные инструменты, предназначенные для управления кредитными рисками, которые позволяют отделить кредитный риск от всех других рисков, присущих конкретному инструменту, и перенести такой риск от продавца риска (приобретателя кредитной защиты) к покупателю риска (продавцу кредитной защиты).

Кредитные деривативы отличаются от обычных производных инструментов тем, что они направлены только на кредитный риск, в

то время как традиционные производные инструменты сфокусированы на рыночных факторах риска, таких как: курсы валют, цены, индексы или процентные ставки. Корпорации используют кредитные деривативы как механизм для управления финансовыми и проектными рисками, в основном, на развивающихся рынках, а также для защиты от несостоятельности основных поставщиков или потребителей.

К таким инструментам относятся: стандартный своп на неисполнение обязательств по займу; своп на совокупный доход; корзинный своп на неисполнение обязательств.

На российском рынке кредитные деривативы в настоящее время не получили широкого распространения. Это связано в первую очередь с жестким валютным контролем и негибкой налоговой системой, недостаточным разнообразием ликвидных финансовых инструментов, а также отсутствием на финансовом рынке достаточного количества кредитоспособных участников.

12.4. Выявление факторов банкротства предприятия торговли

Становление рыночной экономики в России объективно обуславливает возникновение и развитие механизмов, регулирующих процессы производства, сбыта и потребления товаров и услуг. Достижение оптимальной инфраструктуры производства, соответствующей потребностям и платежеспособному спросу субъектов экономической деятельности, т.е. предприятий, населения, общественных и государственных организаций и т.д., зависит от национального рынка и изменяющейся рыночной ситуации. От характера и структуры рыночных потребностей, способности и возможности их прогнозирования, степени соответствующей реакции зависит судьба как предприятий, производящих и реализующих товары и услуги, так и направлений развития секторов экономики.

Неравномерное развитие экономики и отдельных ее частей, колебание объемов производства и сбыта, значительные спады производства характеризуют кризисную ситуацию, которую следует рассматривать как некую общую закономерность, свойственную рыночной экономике. Кризисные ситуации, возникающие в результате отсутствия соответствующих профилактических мер, могут привести к чрезмерному разбалансированию экономики предприятия и не-

способности продолжения финансового обеспечения своей экономической деятельности, что квалифицируется как банкротство предприятия.

К закономерностям рыночной экономики относится и определенный характер жизненного цикла предприятия, который характеризует процессы возникновения кризисных ситуаций и банкротств. Для каждого предприятия торговли существует предел роста объемов деятельности, при этом одни и те же процессы могут быть и стимуляторами развития и факторами, тормозящими развитие. Преодоление этого состояния требует применения специальных мер. Исследования показывают, что около 70–80% новых предприятий прекращают свою деятельность к концу второго года существования.

В результате проведенных исследований была зафиксирована определенная закономерность возникновения спада и подъема, кризисных ситуаций и банкротств. При этом отмечено периодическое возникновение кризисных ситуаций на всех стадиях жизненного цикла предприятия и выведена математически определенная продолжительность циклов спада и подъема, характерных для предприятий малого и среднего бизнеса. Например, фаза подъема для этих предприятий в среднем длится 3 года (от 1,1 до 7,7 года), а фаза падения – 2,8 года (от 1 года до 4 лет).

Рыночная экономика на протяжении многих десятилетий, являющаяся основой развития Западных стран, выработала определенную систему контроля, диагностики и по возможности защиты предприятий от полного краха. Таким образом, разработана система банкротства и поддержки предприятия. Достаточная универсальность данной системы позволяет ее использовать и в России с учетом особенностей национальной экономической политики, механизма защиты предприятий и предотвращения их от банкротства.

В России формирование таких механизмов начато с принятия Указа Президента Российской Федерации №623 от 14 июня 1992 г. «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротства) и применению к ним специальных процедур», Закона Российской Федерации №3929-1 от 19 ноября 1992 г. «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», введения ряда нормативных документов, регулирующих финансовые взаимоотношения предприятий. Наряду с этим были организованы государственные органы, осуществляющие контроль за управлением государственным имуществом и юридическим исполнением закона о банкротстве.

Целью создания и приведения в действие системы банкротства является необходимость структурной перестройки всей экономики в соответствии с рыночным спросом населения при условии достижения прибыльной деятельности основных структур, производящих и реализующих товары и услуги. Достижение данной цели осуществляется при соблюдении следующих основных принципов:

- установление единой стабильной и надежной для всех субъектов хозяйствования системы коммерческих взаимоотношений, прав и обязанностей в ситуации несостоятельности или банкротства предприятий;
- предоставление должникам, выполняющим свои обязательства, возможности возобновить свою деятельность;
- введение системы безопасных мер при банкротстве и экономическом спаде, создание системы мер для возрождения бизнеса;
- создание механизма регулирования финансовой деятельности предприятий-должников, выполняющих свои обязательства, в целях их оздоровления без сворачивания бизнеса;
- создание коммерческой и правовой системы для поощрения работы честных и надежных партнеров и формирование приемлемой процедуры разрешения финансовых споров;
- ограждение правовой и административной структуры от возможностей ускорения развала предприятия и возникновения споров и тяжб;
- сохранение в тех случаях, когда это возможно и экономически целесообразно, перспективных предприятий, которые имеют финансовые трудности;
- создание механизмов, представляющих и надежно защищающих интересы всех участников системы банкротства в случае ликвидации обанкротившегося предприятия и позволяющих справедливо распределять активы должника. Одной из главных составляющих системы банкротства является диагностика финансового состояния предприятия, контроль и своевременное предотвращение приближающихся кризисных ситуаций.

Диагностика кризисных ситуаций состоит из нескольких этапов, к которым относятся:

- анализ финансового состояния;
- прогноз развития рыночной ситуации;
- своевременное обнаружение причин и основных факторов, способствующих развитию кризисных ситуаций.

На деятельность предприятия торговли действуют ряд факторов, которые можно подразделить на внешние и внутренние.

К *внешним факторам* относятся такие, как: размер и структура потребностей населения; уровень доходов и накоплений населения, его покупательная способность; политическая стабильность и направленность внутренней политики; нормы потребления; международная конкуренция; инфляция и общеэкономический спад в экономике.

Внутренние факторы включают: принципы деятельности предприятия; его ресурсы и их использование; качество маркетинговой работы; неконкурентоспособность товаров, несвоевременное обновление ассортимента товарной продукции; резкое повышение уровня издержек производства и сбыта товара в связи с нерациональной структурой управления, отсутствие стимулов труда у персонала предприятия.

Ранними признаками банкротства являются:

1) задержки с представлением отчетности;
2) резкие изменения в структуре баланса;
3) уменьшение денег на счетах предприятия;
4) увеличение дебиторской задолженности;
5) нарушение баланса дебиторской и кредиторской задолженности;
6) снижение объемов продаж.

Различают три стадии банкротства.

Скрытая стадия (первая стадия) банкротства проявляется в снижении «цены предприятия», и определяется возможным объемом капитализации прибыли по формуле:

$$V = \frac{П}{K},$$

где V – ожидаемая цена предприятия;
$П$ – ожидаемая прибыль до выплаты налогов, а также процентов по займам и дивидендов;
K – средневзвешенная стоимость пассивов (обязательств) предприятий, т.е. средний процент, который необходимо выплачивать в соответствии со сложившимися на рынке условиями за заемный и акционерный капиталы.

Снижение цены предприятия означает снижение ее прибыльности, либо увеличение средней стоимости обязательств, которые предприятие будет вынуждено принять на себя в ближайшем будущем.

Вторая стадия – это **финансовая неустойчивость**, которая характеризуется трудностями с наличностью. На данной стадии руководство часто прибегает к «косметическим» мерам, т.е. продолжает выплачивать акционерам высокие дивиденды, увеличивая при этом заемный капитал путем продажи части активов.

На третьей стадии проявляется **явное, юридически очевидное банкротство**, т.е. предприятие не может своевременно оплачивать свои долги.

12.5. Статистическая оценка степени несостоятельности предприятия

С целью обеспечения единого методического подхода при проведении анализа финансового состояния предприятий и оценки структуры их балансов разработаны Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса на основе Распоряжения Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) № 31-р от 12 августа 1994 г.

Несостоятельность или банкротство предприятия – это неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды. Как правило, финансовая несостоятельность возникает ввиду превышения обязательств над ликвидными активами, т.е. из-за неудовлетворительной структуры баланса предприятия.

Поэтому предприятия торговли постоянно должны анализировать объем просроченной задолженности перед бюджетом, банками, поставщиками и другими контрагентами. Банкротство является результатом конкурентной борьбы на рынке товаров и услуг, с одной стороны, и неудовлетворительной работы по финансированию и кредитованию предприятия торговли – с другой.

Признаком банкротства предприятия является неспособность предприятия удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если они не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления срока их исполнения и если сумма этих обязательств превышает стоимость принадлежащего предприятию имущества.

Денежные обязательства делятся на:

- задолженность за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги;
- суммы займа с учетом процентов, подлежащих уплате должником, кроме обязательств перед гражданами, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью, обязательств по выплате авторского вознаграждения, а также обязательств перед учредителями должника (юридического лица).

Причем подлежащие уплате за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежного обязательства неустойки, штрафы, пени при определении размера денежных обязательств не учитываются.

В соответствии с вышеназванными Методическими положениями *анализ и оценка структуры баланса предприятия проводятся на основе следующих показателей:*

- коэффициента текущей ликвидности;
- коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия.

Данный коэффициент определяется как отношение стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде товарных запасов, производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторских задолженностей и прочих оборотных активов к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей и прочих краткосрочных пассивов:

$$К_{тл} = \frac{\textit{Сумма оборотных средств}}{\textit{Краткосрочная дебиторская задолженность}},$$

где $К_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия торговли, необходимых для его финансовой устойчивости.

Данный коэффициент определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия тор-

говли в виде товарных запасов, денежных средств, дебиторских задолженностей и прочих оборотных активов и рассчитывается по формуле:

$$K_{\substack{\text{обеспеченности}\\ \text{собственными}\\ \text{оборотными}\\ \text{средствами}}} = \frac{\textit{Собственные оборотные средства}}{\textit{Оборотные средства в запасах, затратах и прочих активах}}.$$

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности показывает наличие реальной возможности у предприятия торговли восстановить свою платежеспособность в течение определенного периода.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между концом и началом отчетного периода в пересчете на установленный период восстановления или утраты платежеспособности.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности рассчитывается по формуле:

$$K_{\substack{\text{восстановления(утраты)}\\ \text{платежеспособности}}} = \frac{K_{ТЛ_К} + 6/T(K_{ТЛ_К} - K_{ТЛ_Н})}{K_{л_{норм}}},$$

где $K_{ТЛ_К}$ – фактическое значение коэффициента текущей ликвидности в конце отчетного периода;

$K_{ТЛ_Н}$ – фактическое значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода;

$K_{л_{норм}}$ – нормативное значение коэффициента ликвидности, т.е. установленный период восстановления (утраты) платежеспособности (в настоящее время $K_{л_{норм}} = 2$) предприятия в месяцах;

T – величина отчетного периода в месяцах.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным, является несоответствие результатов рассматриваемых коэффициентов нормативным. Так, коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода должен быть менее 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами – менее 0,1.

В случае, если хотя бы один из рассматриваемых выше двух коэффициентов (коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности оборотными средствами) будет иметь значение ниже нормативного, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный 6 месяцам.

Когда коэффициент восстановления платежеспособности за шесть месяцев больше 1, то у предприятия имеется реальная возможность восстановить платежеспособность.

Если коэффициент текущей ликвидности больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1, то рассчитывается **коэффициент утраты платежеспособности** за три месяца, который определяется по следующей формуле:

$$K_{\substack{\text{утраты}\\ \text{платежеспособности}}} = \frac{K_{ТЛ_К} + 3/T(K_{ТЛ_К} - K_{ТЛ_Н})}{K_{л_{норм}}}.$$

Если значение коэффициента утраты платежеспособности больше 1 за три месяца, то это свидетельствует о том, что имеется реальная возможность у предприятия не утратить платежеспособность. Причем, если есть основания признать структуру баланса неудовлетворительной, однако, выявлена реальная возможность у предприятия восстановить платежеспособность в установленные сроки, то принимается решение об отсрочке на шесть месяцев признания структуры баланса неудовлетворительной и объявления предприятия торговли банкротом.

При значении коэффициента утраты платежеспособности меньше 1 предприятие не имеет реальной возможности восстановить платежеспособность в ближайшее время.

При признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным осуществляется анализ зависимости установленной платежеспособности от задолженности государства перед предприятием.

Под *задолженностью государства перед предприятием* понимается неисполненные в срок обязательства полномочного органа государственной исполнительной власти Российской Федерации или субъекта Российской Федерации по оплате заказа, размещенного на предприятии, от исполнения которого предприятие не вправе отказаться.

При этом коэффициент текущей ликвидности рассчитывается с учетом своевременного погашения государственной задолженности перед предприятием. С этой целью суммарный объем кредиторской задолженности корректируется на величину, равную платежам по обслуживанию задолженности государства перед предприятием, а сумма государственной задолженности вычитается из сумм дебиторской и кредиторской задолженностей.

Сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед предприятием дисконтируется по ставке Центрального банка Российской Федерации на момент возникновения задолженности, что является индексацией бюджетного финансирования, учитывающего уровень инфляции через ставку рефинансирования.

Дисконтированием стоимости называется процесс приведения будущей стоимости денег к их стоимости в текущем периоде, т.е. к настоящей стоимости денег.

Сумма платежей по обслуживанию задолженности государства рассчитывается по формуле:

$$S = \sum \left[\frac{P_i \cdot n_i \cdot q_i \cdot 100}{360} \right],$$

где S – сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед предприятием;

P_i – объем государственной задолженности по i-му неисполненному в срок обязательству государства;

n_i – период задолженности по i-му неисполненному в срок обязательству государства;

q_i – учетная ставка ЦБ РФ на момент (t) возникновения задолженности.

Исходя из этого рассчитывается значение *скорректированного* на современную стоимость погашения государственной задолженности *коэффициента текущей ликвидности* предприятия по формуле:

$$К'_{ТЛ} = \frac{(Собственные\ оборотные\ средства) - \sum P_i}{(Наиболее\ срочные\ обязательства) - S - \sum P_i},$$

где $К'_{ТЛ}$ –коэффициент скорректированной текущей ликвидности.

Данный коэффициент показывает зависимость неплатежеспособности предприятия от задолженности государства перед ним. Неплатежеспособность предприятия считается непосредственно связанной с задолженностью государства, если значение скорректированного коэффициента текущей ликвидности равно или превышает критериальное его значение, т.е. при условии $К'_{ТЛ} \geq 2$.

Неплатежеспособность предприятия торговли считается не связанной непосредственно с задолженностью государства перед ним, если значение скорректированного коэффициента текущей ликвидности ниже критериального его значения, т.е. при условии $К'_{ТЛ} < 2$.

К неформальным критериям, дающим возможность прогнозировать вероятность потенциального банкротства предприятия, относятся:

- неудовлетворительная структура имущества предприятия торговли, в первую очередь текущих активов. Тенденция к росту в их составе труднореализуемых активов, т.е. сомнительной дебиторской задолженности, запасов товарно-материальных ценностей с длительным периодом оборота, может сделать такое предприятие неспособным отвечать по своим обязательствам;
- замедление оборачиваемости средств предприятия торговли, т.е. чрезмерное накапливание запасов, ухудшение состояния расчетов с покупателями;
- сокращение периода погашения кредиторской задолженности при замедлении оборачиваемости текущих активов;
- тенденция к вытеснению в составе обязательств предприятия торговли дешевых заемных средств более дорогостоящими и их неэффективное размещение в активе;
- наличие просроченной кредиторской задолженности и увеличение ее удельного веса в составе обязательств предприятия торговли;
- значительные суммы дебиторской задолженности, относимые на убытки;
- тенденция опережающего роста наиболее срочных обязательств в сравнении с изменением высоколиквидных активов предприятия;
- падение значений коэффициентов ликвидности;
- нерациональная структура привлечения и размещения средств, формирование долгосрочных активов за счет краткосрочных источников средств;
- достаточный уровень убытков, отражаемых в балансе, и т.д.

С целью предотвращения банкротства предпринимают следующие шаги: 1) избавляются от убыточной продукции и подразде-

лений; 2) разрабатывается и осуществляется программа сокращения затрат; 3) улучшается управление активами.

Первым направлением выхода из кризисной ситуации является осуществление предприятием торговли капиталовложений заемным путем. *Вторым направлением* предотвращения банкротства является проведение правильной маркетинговой политики. К *третьему направлению* относится обеспечение быстрой оборачиваемости капитала. Одной из распространенных причин получения низкой прибыли является то, что слишком большая сумма средств таких предприятий торговли неподвижна, т.е. имеется большое число неиспользуемого оборудования, товарных запасов, которые составляют бездействующий капитал, и др. Таким образом, может создаться положение, при котором две трети капитала предприятия омертвело и вся нагрузка его деятельности приходится на оставшуюся треть. В этой ситуации нет никакой выгоды придерживать товар, исключая те случаи, когда цены растут. Сущностью бизнеса является обмен, поэтому норма прибыли больше зависит от скорости продаж, чем от высоты цены. В связи с этим завышение цены ведет к банкротству, а более высокая скорость оборачиваемости капитала даст возможность его избежать.

Наряду с этим, с целью выхода из кризисной ситуации и дальнейшего развития необходимо разработать программу по финансовому оздоровлению предприятия торговли.

Контрольные вопросы к главе 12

1. Назовите основные принципы классификации рисков коммерческой деятельности.

2. В чем состоят основные методы анализа и оценки рисков?

3. Что такое производственный леверидж?

4. Каковы основные способы снижения рисков?

5. В чем заключается выбор метода хеджирования рисков?

6. Каковы основные признаки выявления банкротства предприятия?

7. Каковы этапы проведения анализа кризисных ситуаций финансовой состоятельности предприятия?

8. Какие стадии банкротства различают?

9. В чем выражается финансовая несостоятельность предприятия?

10. Назовите систему показателей оценки баланса предприятия с точки зрения определения его как банкрота.

11. Каковы нормативные значения соответствующих коэффициентов при оценке банкротства предприятия?

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Утверждена приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13 января 2000 г. №4Н

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на _____ 200_ г.

	Коды
Форма № 1 по ОКУД	0710001
Дата (год, месяц, число)	
Организация _____ по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика ИНН	
Вид деятельности _____ по ОКДП	
Организационно-правовая форма / форма собственности _____	
_____ по ОКОПФ/ОКФС	384/385
Единица измерения: тыс. руб. / млн руб. (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ	

Адрес: 115312, Москва, ул. Статистическая, д. 1_____

Дата утверждения	
Дата отправки (принятия)	

АКТИВ	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы (04, 05)	110		
в том числе:			
патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные с перечисленными права и активы	111		
организационные расходы	112		
деловая репутация организации	113		
Основные средства (01, 02, 03)	120		
в том числе:			
земельные участки и объекты природопользования	121		
здания, машины и оборудование	122		

Продолжение

АКТИВ	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Незавершенное строительство (07, 08, 16, 61)	130		
Доходные вложения в материальные ценности (03)	135		
в том числе:			
имущество для передачи в лизинг	136		
имущество, предоставляемое по договору проката	137		
Долгосрочные финансовые вложения (06, 82)	140		
в том числе:			
инвестиции в дочерние общества	141		
инвестиции в зависимые общества	142		
инвестиции в другие организации	143		
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	144		
прочие долгосрочные финансовые вложения	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190		
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210		
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности (10, 12, 13, 16)	211		
животные на выращивании и откорме (11)	212		
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) (20, 21, 23, 29, 36, 44)	213		
готовая продукция и товары для перепродажи (16, 40, 41)	214		
товары отгруженные (45)	215		
расходы будущих периодов (31)	216		
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19)	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе:			
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	231		
векселя к получению (62)	232		

Продолжение

АКТИВ	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	233		
авансы выданные (61)	234		
прочие дебиторы	235		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240		
в том числе:			
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	241		
векселя к получению (62)	242		
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	243		
задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (75)	244		
авансы выданные (61)	245		
прочие дебиторы	246		
Краткосрочные финансовые вложения (56, 58, 82)	250		
в том числе:			
займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	251		
собственные акции, выкупленные у акционеров	252		
прочие краткосрочные финансовые вложения	253		
Денежные средства	260		
в том числе:			
касса (50)	261		
расчетные счета (51)	262		
валютные счета (52)	263		
прочие денежные средства (55, 56, 57)	264		
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290		
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300		

Продолжение

ПАССИВ	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (85)	410		
Добавочный капитал (87)	420		
Резервный капитал (86)	430		
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431		
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432		
Фонд социальной сферы (88)	440		
Целевые финансирование и поступления (96)	450		
Нераспределенная прибыль прошлых лет (88)	460		
Непокрытый убыток прошлых лет (88)	465		
Нераспределенная прибыль отчетного года (88)	470	x	
Непокрытый убыток отчетного года (88)	475	x	
Итого по разделу III	490		
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты (92, 95)	510		
в том числе:			
кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	511		
займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	512		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590		

Продолжение

ПАССИВ	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты (90, 94)	610		
в том числе:			
кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	611		
займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	612		
Кредиторская задолженность	620		
в том числе:			
поставщики и подрядчики (60, 76)	621		
векселя к уплате (60)	622		
задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (78)	623		
задолженность перед персоналом организации (70)	624		
задолженность перед государственными внебюджетными фондами (69)	625		
задолженность перед бюджетом (68)	626		
авансы полученные (64)	627		
прочие кредиторы	628		
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (75)	630		
Доходы будущих периодов (83)	640		
Резервы предстоящих расходов и платежей (89)	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
Итого по разделу V	690		
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700		

Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах

Наименование показателя	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Арендованные основные средства (001)	910		
в том числе по лизингу	911		
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение (002)	920		
Товары, принятые на комиссию (004)	930		
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов (007)	940		
Обеспечение обязательств и платежей полученные (008)	950		
Обеспечение обязательств и платежей выданные (009)	960		
Износ жилищного фонда (014)	970		
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов (015)	980		
	990		

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

"__" _____ ____ г.

Главный бухгалтер _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

(квалификационный аттестат профессионального бухгалтера от "__" _____ ____ г. № _____)

ПРИЛОЖЕНИЕ 2
Утверждена Министерством финансов
Российской Федерации от 13 января 2000 г. № 4Н

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
за _____ 200__ г.

	Коды
Форма № 2 по ОКУД	0710002
Дата (год, месяц, число)	
Организация _____ по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН	
Вид деятельности _____ по ОКДП	
Организационно-правовая форма / форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб., млн руб. (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ	384/385

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
I. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010		
в том числе от продажи:	011		
	012		
	013		
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020		
в том числе проданных:	021		
	022		
	023		
Валовая прибыль	029		
Коммерческие расходы	030		
Управленческие расходы	040		
Прибыль (убыток) от продаж (строки (010–020–030–040)	050		

Продолжение

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
II. ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070		
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие операционные доходы	090		
Прочие операционные расходы	100		
III. ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ			
Внереализационные доходы	120		
Внереализационные расходы	130		
Прибыль (убыток) до налогообложения (строки 050 + 060 – 070 + 080 + 090 – – 100 + 120 – 130)	140		
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	150		
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	160		
IV. ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ			
Чрезвычайные доходы	170		
Чрезвычайные расходы	180		
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) (строки (160 + 170 – 180)	190		
СПРАВОЧНО			
Дивиденды, приходящиеся на одну акцию*			
по привилегированным	201		
по обычным	202		
Предполагаемые в следующем отчетном году суммы дивидендов, приходящиеся на одну акцию*:			
по привилегированным	203		
по обычным	204		

*Заполняется в годовой бухгалтерской отчетности.

Расшифровка отдельных прибылей и убытков

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
		прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210				
Прибыль (убыток) прошлых лет	220				
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	230				
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240				
Снижение себестоимости материально-производственных запасов на конец отчетного периода	250	x		x	
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	260				
	270				

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

"__" _____ ____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3
Утверждена Министерством финансов
Российской Федерации от 13 января 2000 г. № 4Н

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА
за _____ 200__ г.

	Коды
Форма № 3 по ОКУД	0710003
Дата (год, месяц, число)	
Организация _____ по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН	
Вид деятельности _____ по ОКДП	
Организационно-правовая форма / форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб., млн руб. (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ	384/385

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года	Поступило в отчетном году	Израсходовано (использовано) в отчетном году	Остаток на конец отчетного года
1	2	3	4	5	6
I. КАПИТАЛ					
Уставный (складочный) капитал	010				
Добавочный капитал	020				
Резервный фонд	030				
	040				
Нераспределенная прибыль прошлых лет – всего	050				
в том числе:	051				
	052				
	053				
	054				
	055				

Продолжение

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года	Поступило в отчетном году	Израсходовано (использовано) в отчетном году	Остаток на конец отчетного года
1	2	3	4	5	6
Фонд социальной сферы	060				
Целевые финансирование и поступления – всего	070				
в том числе:					
из бюджета	071				
	072				
	073				
Итого по разделу I	**079**				
II. РЕЗЕРВЫ ПРЕДСТОЯЩИХ РАСХОДОВ – всего	080				
в том числе:	081				
	082				
	083				
	084				
	085				
	086				
Итого по разделу II	**089**				
III. ОЦЕНОЧНЫЕ РЕЗЕРВЫ – всего	090				
в том числе:	091				
	092				
Итого по разделу III	**099**				

IV. ИЗМЕНЕНИЕ КАПИТАЛА*

Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4
Величина капитала на начало отчетного периода	100		
Увеличение капитала – всего	110		
в том числе: за счет дополнительного выпуска акций	111		
за счет переоценки активов	112		

Продолжение

Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4
за счет прироста имущества	113		
за счет реорганизации юридического лица (слияние, присоединение)	114		
за счет доходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета и отчетности относятся непосредственно на увеличение капитала	115		
Уменьшение капитала – всего	120		
в том числе: за счет уменьшения номинала акций	121		
за счет уменьшения количества акций	122		
за счет реорганизации юридического лица (разделение, выделение)	123		
за счет расходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета и отчетности относятся непосредственно на уменьшение капитала	124		
Величина капитала на конец отчетного периода	130		

*Заполняют и представляют в составе бухгалтерской отчетности только хозяйственные товарищества и общества.

СПРАВКИ

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года		Остаток на конец отчетного года	
1	2	3		4	
1) Чистые активы	150				
		Из бюджета		Из внебюджетных фондов	
		за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год
		3	4	5	6
2) Получено на: расходы по обычным видам деятельности – всего	160				
в том числе:	161				
	162				
	163				
капитальные вложения во внеоборотные активы	170				
в том числе:	171				
	172				
	173				

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

"__" _____ ____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Утверждена приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13 января 2000 г. № 4Н

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

на _____ 200_ г.

	Коды
Форма № 4 по ОКУД	0710004
Дата (год, месяц, число)	
Организация _____ по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН	
Вид деятельности _____ по ОКДП	
Организационно-правовая форма / форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб. / млн руб. (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ	384/385

Наименование показателя	Код строки	Сумма	Из нее		
			по текущей деятельности	по инвестиционной деятельности	по финансовой деятельности
1	2	3	4	5	6
1. Остаток денежных средств на начало года	010		x	x	x
2. Поступило денежных средств – всего	020				
в том числе: выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг	030			x	x
выручка от продажи основных средств и иного имущества	040				
авансы, полученные от покупателей (заказчиков)	050			x	x
бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование	060				
безвозмездно	070				

Продолжение

Наименование показателя	Код строки	Сумма	Из нее		
			по текущей деятельности	по инвестиционной деятельности	по финансовой деятельности
1	2	3	4	5	6
кредиты полученные	080				
займы полученные	085				
дивиденды, проценты по финансовым вложениям	090		x		
прочие поступления	110				
3. Направлено денежных средств – всего	120				
в том числе: на оплату приобретенных товаров, работ, услуг	130				
на оплату труда	140		x	x	x
отчисления в государственные внебюджетные фонды	150		x	x	x
на выдачу подотчетных сумм	160				
на выдачу авансов	170				
на оплату долевого участия в строительстве	180		x		x
на оплату машин, оборудования и транспортных средств	190		x		x
на финансовые вложения	200				
на выплату дивидендов, процентов по ценным бумагам	210		x		
на расчеты с бюджетом	220			x	
на оплату процентов и основной суммы по полученным кредитам, займам	230				
прочие выплаты, перечисления и т.п.	250				
4. Остаток денежных средств на конец отчетного периода	260		x	x	x

Наименование показателя	Код строки	Сумма
СПРАВОЧНО Из строки 020 поступило по наличному расчету (кроме данных по строке 100) – всего	270	
в том числе по расчетам: с юридическими лицами	280	
с физическими лицами	290	
из них с применением: контрольно-кассовых аппаратов	291	
бланков строгой отчетности	292	
Наличные денежные средства: поступило из банка в кассу организации	295	
сдано в банк из кассы организации	296	

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

"__" _____ _____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Утверждена приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13 января 2000 г. № 4Н

ПРИЛОЖЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ

за _____ 200__ г.

	Коды
Форма № 5 по ОКУД	0710005
Дата (год, месяц, число)	
Организация _____ по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика ИНН	
Вид деятельности _____ по ОКДП	
Организационно-правовая форма / форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб. / млн руб. (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ	384/385

1. Движение заемных средств

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года	Получено	Погашено	Остаток на конец отчетного года
1	2	3	4	5	6
Долгосрочные кредиты	110				
в том числе не погашенные в срок	111				
Долгосрочные займы	120				
в том числе не погашенные в срок	121				
Краткосрочные кредиты	130				
в том числе не погашенные в срок	131				
Краткосрочные займы	140				
в том числе не погашенные в срок	141				

2. Дебиторская и кредиторская задолженность

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года	Возникло обязательств	Погашено обязательств	Остаток на конец отчетного года
1	2	3	4	5	6
Дебиторская задолженность: краткосрочная	210				
в том числе просроченная	211				
из нее длительностью свыше 3 мес.	212				

Продолжение

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года	Возникло обязательств	Погашено обязательств	Остаток на конец отчетного года
1	2	3	4	5	6
долгосрочная	220				
в том числе просроченная	221				
из нее длительностью свыше 3 мес.	222				
из стр. 220 задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты	223				
Кредиторская задолженность: краткосрочная	230				
в том числе просроченная	231				
из нее длительностью свыше 3 мес.	232				
долгосрочная	240				
в том числе просроченная	241				
из нее длительностью свыше 3 мес.	242				
из стр. 240 задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты	243				
Обеспечения: полученные	250				
в том числе от третьих лиц	251				
выданные	260				
в том числе третьим лицам	261				

Справки к разделу 2

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года	Возникло обязательств	Погашено обязательств	Остаток на конец отчетного года
1	2	3	4	5	6
1) Движение векселей					
Векселя выданные	262				
в том числе просроченные	263				
Векселя полученные	264				
в том числе просроченные	265				

Продолжение

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года	Возникло обязательств	Погашено обязательств	Остаток на конец отчетного года
1	2	3	4	5	6
2) Дебиторская задолженность по поставленной продукции (работам, услугам) по фактической себестоимости	266				

3) Перечень организаций-дебиторов, имеющих наибольшую задолженность

Наименование организации	Код строки	Остаток на конец отчетного года	
		всего	в том числе длительностью свыше 3 месяцев
1	2	3	4
	270		
	271		
	272		
	273		
	274		
	275		
	276		
	277		
	278		
	279		

4) Перечень организаций-кредиторов, имеющих наибольшую задолженность

Наименование организации	Код строки	Остаток на конец отчетного года	
		всего	в том числе длительностью свыше 3 месяцев
1	2	3	4
	280		
	281		
	282		
	283		
	284		
	285		
	286		
	287		
	288		
	289		

3. Амортизируемое имущество

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года	Поступило (введено)	Выбыло	Остаток на конец отчетного года
1	2	3	4	5	6
I. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ					
Права на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности	310				
в том числе права, возникающие: из авторских и иных договоров на произведения науки, литературы, искусства и объекты смежных прав, на программы ЭВМ, базы данных и др.	311				
из патентов на изобретения, промышленные образцы, селекционные достижения, из свидетельств на полезные модели, товарные знаки и знаки обслуживания или лицензионных договоров на их использование	312				
из прав на "ноу-хау"	313				
Права на пользование обособленными природными объектами	320				
Организационные расходы	330				
Деловая репутация организации	340				
Прочие	349				
ИТОГО (сумма строк 310+320+330+340+349)	350				

Продолжение

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года	Поступило (введено)	Выбыло	Остаток на конец отчетного года
1	2	3	4	5	6
II. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА					
Земельные участки и объекты природопользования	360				
Здания	361				
Сооружения	362				
Машины и оборудование	363				
Транспортные средства	364				
Производственный и хозяйственный инвентарь	365				
Рабочий скот	366				
Продуктивный скот	367				
Многолетние насаждения	368				
Другие виды основных средств	369				
ИТОГО (сумма строк 360–369)	370				
в том числе: производственные	371				
непроизводственные	372				
III. ДОХОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ					
Имущество для передачи в лизинг	381				
Имущество, предоставляемое по договору проката	382				
Прочие	383				
ИТОГО (сумма строк 381–383)	385				

Справка к разделу 3

Наименование показателя	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного года
1	2	3	4
Из строки 371, графы 3 и 6: передано в аренду – всего	387		
в том числе: здания	388		
сооружения	389		
	390		
	391		
переведено на консервацию	392		
Амортизация амортизируемого имущества: нематериальных активов	393		
основных средств – всего	394		
в том числе: зданий и сооружений	395		
машин, оборудования, транспортных средств	396		
других	397		
доходных вложений в материальные ценности	398		
СПРАВОЧНО Результат по индексации в связи с переоценкой основных средств: первоначальной (восстановленной) стоимости	401		x
амортизации	402		x
Имущество, находящееся в залоге	403		
Стоимость амортизируемого имущества, по которому амортизация не начисляется, – всего	404		
в том числе: нематериальных активов	405		
основных средств	406		

4. Движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года	Начислено (образовано)	Использовано	Остаток на конец отчетного года
1	2	3	4	5	6
Собственные средства организации – всего	410				
в том числе: прибыль, оставшаяся в распоряжении организации	411				
	412				
	413				
Привлеченные средства – всего	420				
в том числе: кредиты банков	421				
заемные средства других организаций	422				
долевое участие в строительстве	423				
из бюджета	424				
из внебюджетных фондов	425				
прочие	426				
Всего собственных и привлеченных средств (сумма строк 410 и 420)	430				
СПРАВОЧНО Незавершенное строительство	440				
Инвестиции в дочерние общества	450				
Инвестиции в зависимые общества	460				

5. Финансовые вложения

Наименование показателя	Код строки	Долгосрочные		Краткосрочные	
		на начало отчетного года	на конец отчетного года	на начало отчетного года	на конец отчетного года
1	2	3	4	5	6
Паи и акции других организаций	510				
Облигации и другие долговые обязательства	520				
Предоставленные займы	530				
Прочие	540				
СПРАВОЧНО По рыночной стоимости облигации и другие ценные бумаги	550				

6. Расходы по обычным видам деятельности

Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4
Материальные затраты	610		
в том числе:	611		
	612		
	613		
Затраты на оплату труда	620		
Отчисления на социальные нужды	630		
Амортизация	640		
Прочие затраты	650		
в том числе:	651		
	652		
	653		
ИТОГО по элементам затрат	660		
Изменение остатков (прирост [+], уменьшение [–]):			
незавершенного производства	670		
расходов будущих периодов	680		
резервов предстоящих расходов	690		

7. Социальные показатели

Наименование показателя	Код строки	Причитается по расчету	Израсходовано	Перечислено в фонды
1	2	3	4	5
Отчисления в государственные внебюджетные фонды:				
в Фонд социального страхования	710			
в Пенсионный фонд	720			
в Фонд занятости	730			
на медицинское страхование	740			
Отчисления в негосударственные пенсионные фонды	750			
Страховые взносы по договорам добровольного страхования пенсий	755			
Среднесписочная численность работников	760			
Денежные выплаты и поощрения, не связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг	770			
Доходы по акциям и вкладам в имущество организации	780			

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

"__" _____ ____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Утверждена приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13 января 2000 г. № 4Н

ОТЧЕТ
О ЦЕЛЕВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПОЛУЧЕННЫХ СРЕДСТВ

за _____ 200__ г.

	Коды
Форма № 6 по ОКУД	0710006
Дата (год, месяц, число)	
Организация _____ по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика ИНН	
Вид деятельности _____	
_____ по ОКДП	
Организационно-правовая форма / форма собственности _____	
_____ по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб. / млн руб. (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ	384/385

Наименование разделов и статей	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4
Остаток средств на начало отчетного года	010		
ПОСТУПИЛО СРЕДСТВ			
Вступительные взносы	020		
Членские взносы	030		
Добровольные взносы	040		
Доходы от предпринимательской деятельности организации (объединения)	050		
Прочие	060		
Всего поступило средств (сумма стр. 020–060)	070		
ИСПОЛЬЗОВАНО СРЕДСТВ			
Расходы на целевые мероприятия	080		
в том числе: социальная и благотворительная помощь	081		
проведение конференций, совещаний, семинаров и т.п.	082		
иные мероприятия	083		
Расходы на содержание аппарата управления	090		

Продолжение

Наименование разделов и статей	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4
в том числе: расходы, связанные с оплатой труда (включая начисления)	091		
выплаты, не связанные с оплатой труда	092		
расходы на командировки и деловые поездки	093		
содержание помещений, зданий, автомобильного транспорта и иного имущества (кроме ремонта)	094		
ремонт основных средств и иного имущества	095		
прочие	096		
Приобретение основных средств, инвентаря и иного имущества	100		
Прочие	110		
Всего использовано средств (стр. 080 + 090 + 100 + 110)	120		
Остаток средств на конец отчетного года	130		

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

"__" _____ ____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Нарушение сроков представления информации или ее искажение влечет ответственность, установленную Законом Российской Федерации «Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности» от 13.05.92 г. № 2761-1

Форма № П-1
Утверждена постановлением Госкомстата России от 16.09.97 № 63
месячная

Представляют юридические лица, их филиалы и представительства по адресу, установленному органом государственной статистики:
крупные и средние предприятия – не позднее 4 числа после отчетного периода;
субъекты малого предпринимательства – ежеквартально, не позднее 29 числа после отчетного периода

Код формы по ОКУД	Код отчитывающейся организации по ОКПО	Наименование отчитывающейся организации
		Почтовый адрес

Основной вид деятельности:	Коды по:	
наименование	ОКДП	ОКОНХ

СВЕДЕНИЯ О ПРОИЗВОДСТВЕ И ОТГРУЗКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

за _____ 199__ года

Раздел 1
Общие экономические показатели

(тыс. руб.)

Наименование показателя	№ строки	За отчетный месяц (по малым предприятиям с начала года)	За предыдущий месяц (малые предприятия не заполняют)	За соответствующий месяц прошлого года (по малым предприятиям – за соответствующий период с начала прошлого года)
А	Б	1	2	3
Выпуск товаров и услуг (без внутризаводского оборота) в фактических ценах (без НДС и акциза)	01			
в том числе по основной деятельности	02			
Из строки 01 – оказано услуг	03			
Отгружено (передано) товаров в фактических ценах:				
включая НДС и акцизы	04			
без НДС и акциза	05			
в том числе отгружено товаров собственного производства:				
включая НДС и акцизы	06			
без НДС и акциза	07			

Продолжение

Наименование показателя	№ строки	За отчетный месяц (по малым предприятиям с начала года)	За предыдущий месяц (малые предприятия не заполняют)	За соответствующий месяц прошлого года (по малым предприятиям – за соответствующий период с начала прошлого года)
А	Б	1	2	3
из них по основной деятельности (без НДС и акциза)	08			
Остатки готовой продукции собственного производства (без НДС и акциза) на конец месяца	09			
Остатки товаров для перепродажи в ценах реализации (включая НДС и акцизы) на конец месяца	10			
Объем платных услуг населению (включая НДС)	11			
Розничный товарооборот	12			
в том числе товарооборот общественного питания	13			
Вывоз товаров в государства-члены таможенного союза	14			
Экспорт услуг	15			
Импорт услуг	16			

Справочно: Общий объем заказов (контрактов) на поставку продукции в последующие периоды (без НДС и акциза), на конец месяца:

Всего (17)_____тыс. руб.;

В том числе на экспорт (18)_____тыс. руб.

Раздел 2

Производство и отгрузка по видам продукции и услуг

	Код строки	Единица измерения	Коды		За отчетный месяц (по малым предприятиям – за период с начала года)			За предыдущий месяц (малые предприятия не заполняют)		За соответствующий отчетному месяц прошлого года (по малым предприятиям – за соответствующий период с начала прошлого года)	
			товаров по ОКП, услуг – по ОКУН	ОКЕИ	произведено (выполнено)	отгружено (передано)	остаток на конец месяца	произведено (выполнено)	отгружено (передано)	произведено (выполнено)	отгружено (передано)
А	Б	В	Г	Д	1	2	3	4	5	6	7
Потреблено электроэнергии	19	тыс. кВт · ч	x	245		x	x		x		x
Стоимость переработанного давальческого сырья и материалов	20	тыс. руб.	x	384		x	x		x		x
Произведенные потребительские товары (без НДС и акциза)	21	тыс. руб.	x	384							
в том числе: пищевые продукты (без стоимости виноводочных изделий и пива)	22	тыс. руб.	x	384							

Продолжение

	Код строки	Единица измерения	Коды		За отчетный месяц (по малым предприятиям – за период с начала года)			За предыдущий месяц (малые предприятия не заполняют)		За соответствующий отчетному месяц прошлого года (по малым предприятиям – за соответствующий период с начала прошлого года)	
			товаров по ОКП, услуг – по ОКУН	ОКЕИ	произведено (выполнено)	отгружено (передано)	остаток на конец месяца	произведено (выполнено)	отгружено (передано)	произведено (выполнено)	отгружено (передано)
А	Б	В	Г	Д	1	2	3	4	5	6	7
винно-водочные изделия и пиво	23	тыс. руб.	x	384							
Перевозки грузовыми автомобилями	24	тыс. т.	x	169		x	x		x		
Грузооборот грузовых автомобилей	25	тыс. т км	x	450		x	x		x		
Работы, выполненные собственными силами по договорам строительного подряда	26	тыс. руб.	x	384		x	x		x		
Строительно-монтажные работы, выполненные хозяйственным способом	27	тыс. руб.	x	384		x	x		x		x
Розничная продажа алкогольных напитков	28	тыс. руб.	x	384	x			x		x	
Оптовая продажа алкогольных напитков	29	тыс. руб.	x	384	x			x		x	

Продолжение

По строкам настоящей таблицы следует представить данные по:
каждому виду произведенной промышленной продукции* (при этом в графе Б ставится код 50 и далее заполняются графы В, Г, 1-7);
каждому виду оказанных платных услуг населению* (при этом в графе Б ставится код 60 и далее заполняются графы В, Г, 1, 4, 6);
каждому виду проданных в розничной торговле товаров* (при этом в графе Б ставится код 70 и далее заполняются графы В, Г, 2, 3, 5, 7);
каждому виду проданных в оптовой торговле товаров* (при этом в графе Б ставится код 80 и далее заполняются графы В, Г, 2, 3, 5, 7).
За соответствующий отчетному месяц прошлого года (по малым предприятиям – за соответствующий период).

	Код строки	Единица измерения	Коды		За отчетный месяц (по малым предприятиям – за период с начала года)			За предыдущий месяц (малые предприятия не заполняют)		За соответствующий отчетному месяц прошлого года (по малым предприятиям – за соответствующий период с начала прошлого года)	
			товаров по ОКП, услуг – по ОКУН	ОКЕИ	произведено (выполнено)	отгружено (передано)	остаток на конец месяца	произведено (выполнено)	отгружено (передано)	произведено (выполнено)	отгружено (передано)
А	Б	В	Г	Д	1	2	3	4	5	6	7

* По перечню, определенному органами государственной статистики.

"__" _____ 200___ г.

Фамилия и телефон исполнителя _____

Руководитель
(ФИО, должность)

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Нарушение сроков представления информации или ее искажение влечет ответственность, установленную Законом Российской Федерации «Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности» № 2761-1 от 13.05.92 г.

Форма № П-2
Утверждена постановлением Госкомстата России от 16.09.97 № 63
месячная

Представляют юридические лица, их филиалы и представительства по адресу, установленному органом государственной статистики:
крупные и средние предприятия – не позднее 25 числа после отчетного периода;
субъекты малого предпринимательства – ежеквартально, не позднее 29 числа после отчетного периода

Код формы по ОКУД	Код отчитывающейся организации по ОКПО	Наименование отчитывающейся организации
		Почтовый адрес

Основной вид деятельности:	Коды по:	
наименование	ОКДП	ОКОНХ

СВЕДЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ

за _____ 200__ года

Раздел 1
Финансовые вложения

(тыс. руб.)

Наименование показателя	№ строки	За период с начала отчетного года	Накоплено на конец отчетного периода
А	Б	1	2
Вложения, осуществленные данным предприятием	01		
Долгосрочные финансовые вложения			
в том числе:			
инвестиции в дочерние и зависимые общества	02		
инвестиции в другие организации	03		
иные долгосрочные финансовые вложения	04		
Краткосрочные финансовые вложения	05		
в том числе:			
инвестиции в дочерние и зависимые общества	06		
собственные акции, выкупленные у акционеров	07		
иные краткосрочные финансовые вложения	08		
Из общего объема долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений направлено в:	09		
промышленность	10		
сельское хозяйство	11		
строительство			

Продолжение

Наименование показателя	№ строки	За период с начала отчетного года	Накоплено на конец отчетного периода
А	Б	1	2
транспорт	12		
связь	13		
торговлю	14		
финансово-кредитные организации	15		
другие отрасли (указать)			
_____ код по ОКОНХ	16		
_____ код по ОКОНХ	17		
_____ код по ОКОНХ	18		
Из общего объема долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений – инвестиции за рубеж:			
тыс. руб.	19		
тыс. долл. США	20		
Вложения в данное предприятие			
Долгосрочные финансовые вложения	21		
Краткосрочные финансовые вложения	22		
Из общего объема долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений – инвестиции из-за рубежа:			
тыс. руб.	23		
тыс. долл. США	24		

Раздел 2

Инвестиции в нефинансовые активы, осуществленные данным предприятием

(тыс. руб.)

Наименование показателя	№ строки	Инвестиции	
		за период с начала отчетного года	за соответствующий период прошлого года
А	Б	1	2
Инвестиции в основной капитал	25		
в том числе:			
жилища	26		
здания (кроме жилых) и сооружения	27		
машины, оборудования, инструмент, инвентарь	28		
прочее	29		
в том числе рабочий, продуктивный и племенный скот	30		
Из строки 25: строительно-монтажные работы	31		
инвестиции из-за рубежа	32		
Капитальный ремонт основных фондов (средств)	33		
Инвестиции в нематериальные активы	34		
Инвестиции в другие нефинансовые активы	35		
В том числе покупка земли и объектов природопользования	36		
Из строки 25 – по отраслям			
_____ код по ОКОНХ	37		
_____ код по ОКОНХ	38		
_____ код по ОКОНХ	39		
Природоохранные объекты	40		

Раздел 3

Источники инвестиции

(тыс. руб.)

Наименование	№ строки	Долгосрочные финансовые вложения	Краткосрочные финансовые вложения	Инвестиции в основной капитал	Другие инвестиции
А	Б	1	2	3	4
Собственные средства	41				
в том числе:					
прибыль, остающаяся в распоряжении организации (фонд накопления)	42				
Привлеченные средства	43				
в том числе:					
кредиты банков	44				
заемные средства других организаций	45				
бюджетные средства	46				
в том числе:					
из федерального бюджета	47				
из бюджетов субъектов Федерации	48				
средства внебюджетных фондов	49				
прочие	50				
из них средства от эмиссии акций	51				

«___» _____ 200__ года

Руководитель
(ФИО, должность)

Фамилия и № телефона исполнителя _____

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Нарушение сроков представления информации или ее искажение влечет ответственность, установленную Законом Российской Федерации «Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности» № 2761-1 от 13.05.92 г.

Форма № П-3

Утверждена постановлением Госкомстата России от 16.09.97 № 63

Представляют юридические лица, их филиалы и представительства по адресу, установленному органом государственной статистики (кроме субъектов малого предпринимательства), не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем месячная

Код формы по ОКУД	Код отчитывающейся организации по ОКПО	Наименование отчитывающейся организации
		Почтовый адрес

Основной вид деятельности:	Коды по:	
наименование	ОКДП	ОКОНХ

СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ОРГАНИЗАЦИИ

на 1 _____ 200 __ г.

Раздел 1

Показатели финансового состояния и расчетов

(тыс. руб.)

Наименование показателя	№ строки	Всего	Из нее просроченная
А	Б	1	2
Прибыль (убыток) за период с начала отчетного года	01		x
Прибыль (убыток) за соответствующий период с начала прошлого года	02		x
Дебиторская задолженность	03		
из нее длительностью свыше 3 месяцев	04		
Из общей дебиторской задолженности: задолженность покупателей и заказчиков за товары, работы и услуги	05		
из общей задолженности покупателей и заказчиков: задолженность по векселям полученным	06		
задолженность государственных заказчиков по оплате за поставленные товары, работы и услуги для государственных нужд и по федеральным программам	07		

Продолжение

Наименование показателя	№ строки	Всего	Из нее просроченная
А	Б	1	2
Кредиторская задолженность	08		
из нее длительностью свыше 3 месяцев	09		
Из общей кредиторской задолженности:			
по платежам в бюджет	10		
из нее: в федеральный бюджет	11		
в бюджет субъектов Федерации	12		
по платежам в государственные внебюджетные фонды	13		
поставщикам и подрядчикам за товары, работы и услуги	14		
из общей задолженности поставщикам и подрядчикам: задолженность по векселям выданным	15		
Задолженность по полученным кредитам и займам	16		
в том числе по краткосрочным кредитам и займам	17		
Списано кредиторской задолженности на прибыль	18		x
Списано дебиторской задолженности на убыток	19		x

Раздел 2*
Оборотные активы

(тыс. руб.)

Наименование показателей	№ строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
А	Б	1	2
Оборотные активы**	20		
в том числе:			
запасы	21		
из них:			
производственные запасы за вычетом износа	22		
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	23		
готовая продукция	24		
товары для перепродажи (по покупной цене)	25		
Денежные средства*	26		

*Раздел 2 заполняется в отчете по состоянию на 01.04, 01.07, 01.10.
**Заполняется ежемесячно.

Раздел 3*
Состояние расчета с предприятиями России и зарубежных стран

(тыс. руб.)

Наименование	№ строки	Объем отгруженных (переданных) товаров, работ и услуг в фактических отпускных ценах (без НДС и акциза) с начала отчетного года	Дебиторская задолженность	Из нее просроченная	Кредиторская задолженность	Из нее просроченная	Задолженность по полученным кредитам и займам	Из нее просроченная
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
Россия	27							
Страны СНГ – всего	28							
из них:								
Азербайджан	29							
Армения	30							
Белоруссия	31							
Грузия	32							
Казахстан	33							
Киргизия	34							
Молдавия	35							
Таджикистан	36							
Туркменистан	37							
Узбекистан	38							
Украина	39							
Другие страны	40							

*Раздел 3 заполняется в отчете по состоянию на 01.04, 01.07, 01.10.

«___»_____ 200__ года

Руководитель
(ФИО, должность)

Фамилия и № телефона исполнителя_____

ПРИЛОЖЕНИЕ 10

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Нарушение сроков представления информации или ее искажение влечет ответственность, установленную Законом Российской Федерации «Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности» № 2761-1 от 13.05.92 г.

Форма № П-4
Утверждена постановлением Госкомстата России от 16.09.97 № 63
месячная

Представляют юридические лица, их филиалы и представительства по адресу, установленному органом государственной статистики:
крупные и средние предприятия – не позднее 15-го числа после отчетного периода;
субъекты малого предпринимательства – ежеквартально, не позднее 29-го числа после отчетного периода

Код формы по ОКУД	Код отчитывающейся организации по ОКПО	Наименование отчитывающейся организации
		Почтовый адрес

Основной вид деятельности:	Коды по:	
наименование	ОКДП	ОКОНХ

СВЕДЕНИЯ О ЧИСЛЕННОСТИ, ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ И ДВИЖЕНИИ РАБОТНИКОВ
на 1 _____ 200 __ г.

Раздел 1
Численность и начисленная заработная плата работников

Наименование показателей	№ строки	Средняя численность[1]			Фонд начисленной заработной платы[2]			Выплаты социального характера[3]		
		за отчетный месяц (по малым предприятиям – за период с начала года)	за предыдущий месяц (малые предприятия не заполняют)	за соответствующий отчетному месяц прошлого года (по малым предприятиям – за соответствующий период с начала прошлого года)	за отчетный месяц (по малым предприятиям – за период с начала года)	за предыдущий месяц (малые предприятия не заполняют)	за соответствующий отчетному месяц прошлого года (по малым предприятиям – за соответствующий период с начала прошлого года)	за отчетный месяц (по малым предприятиям – за период с начала года)	за предыдущий месяц (малые предприятия не заполняют)	за соответствующий отчетному месяц прошлого года (по малым предприятиям – за соответствующий период с начала прошлого года)
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Всего (стр. 02+03+04+05)	01									
в том числе: работники списочного состава (без внешних совместителей)[3]	02									
Внешние совместители[4]	03									

Продолжение

Наименование показателей	№ строки	Средняя численность[1]			Фонд начисленной заработной платы[2]			Выплаты социального характера[3]		
		за отчетный месяц (по малым предприятиям – за период с начала года)	за предыдущий месяц (малые предприятия не заполняют)	за соответствующий отчетному месяц прошлого года (по малым предприятиям – за соответствующий период с начала прошлого года)	за отчетный месяц (по малым предприятиям – за период с начала года)	за предыдущий месяц (малые предприятия не заполняют)	за соответствующий отчетному месяц прошлого года (по малым предприятиям – за соответствующий период с начала прошлого года)	за отчетный месяц (по малым предприятиям – за период с начала года)	за предыдущий месяц (малые предприятия не заполняют)	за соответствующий период отчетному месяц прошлого года (по малым предприятиям – за соответствующий период с начала прошлого года)
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9
работники, выполняющие работы по договорам гражданско-правового характера[5]	04									
другие лица несписочного состава	05	X	X	X						
Из строки 01 – по основному виду деятельности	06									

[1] Человек в целых единицах.
[2] Тыс. руб. с одним десятичным знаком.
[3] Показывается среднесписочная численность работников.
[4] Средняя численность совместителей исчисляется пропорционально фактически отработанному времени.
[5] Средняя численность исчисляется исходя из учета этих работников за каждый календарный день как целых единиц в течение всего срока действия договора.

Раздел 2

Использование рабочего времени
(заполняется за I квартал, I полугодие, 9 месяцев, год)

Наименование показателей	№ строки	С начала года	За последний месяц квартала
А	Б	1	2
Количество отработанных человеко-часов (без внешних совместителей и работников несписочного состава), человеко-часов	07		
Количество отработанных человеко-часов внешними совместителями, человеко-часов	08		
Численность работников, работавших неполное рабочее время по инициативе администрации, человек[1]	09		
Число неотработанных человеко-часов работниками, работавшими неполное рабочее время по инициативе администрации, человеко-часов	10		
Численность работников, которым были предоставлены отпуска без сохранения или с частичным сохранением заработной платы по инициативе администрации, человек[6]	11		
в том числе без сохранения заработной платы	12		
Число человеко-дней отпусков по инициативе администрации, человеко-дней	13		
в том числе без сохранения заработной платы	14		

[1] Если один и тот же работник в течение отчетного периода несколько раз переводился на работу на неполное рабочее время или имел более одного отпуска по инициативе администрации, то он показывается один раз.

Раздел 3

Движение работников и предполагаемое высвобождение
(заполняется за I квартал, I полугодие, 9 месяцев, год)

(человек)

Наименование показателей	№ строки	Человек (списочного состава без внешних совместителей)
А	Б	1
А **С начала года**		
Принято работников – всего	15	
в том числе на дополнительно введенные рабочие места	16	
Выбыло работников – всего	17	
в том числе: в связи с сокращением численности персонала	18	
по собственному желанию	19	
Численность работников списочного состава на конец отчетного периода	20	
Число вакантных рабочих мест (требуемых работников) на конец отчетного периода	21	
Б **На ближайший квартал**		
Число вакантных рабочих мест, намеченных к ликвидации	22	
Численность работников, намеченных к высвобождению	23	
Число рабочих мест предполагаемых к введению	24	

«__»_____200___г.

Фамилия и № телефона исполнителя _____

Руководитель
(ФИО, должность)

ПРИЛОЖЕНИЕ 11

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ГАРАНТИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ ИНФОРМАЦИИ

Непредставление или нарушение сроков представления информации, а также ее искажение влечет ответственность, установленную Законом Российской Федерации «Об ответственности за нарушение порядка представления государственной статистической отчетности» от 13.05.92 г. № 2761-1

СВЕДЕНИЯ ОБ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЯХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

За январь _____200___года
(нарастающим итогом)

Представляют	Сроки представления
юридические лица, являющиеся субъектами малого предпринимательства (малые предприятия), по перечню, установленному органами государственной статистики: – органу государственной статистики по месту, установленному территориальным органом Госкомстата России в республике, крае, области, городе федерального значения	29-го числа после отчетного периода

Форма № ПМ

Утверждена постановлением Госкомстата России от 16. 08. 99 г №71

Квартальная

Продолжение

Наименование отчитывающейся организации _____

Почтовый адрес _____

Код формы по ОКУД	Код (проставляет отчитывающаяся организация)							
	отчитывающейся организации по ОКПО	вида деятельности по ОКДП	отрасли по ОКОНХ	территории по ОКАТО	министерства (ведомства), органа управления по ОКОГУ	организационно-правовой формы по ОКОПФ	формы собственности по ОКФС	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
0601013								

1. Численность и начисленная заработная плата работников

Наличие данной категории работников на предприятии за период с начала года (нужное обвести)									
списочный состав	есть	нет	внешние совместители	есть	нет	выполнявшие работы по договорам	есть	нет
1	2		3	4		5	6	

Продолжение

Наименование показателя	№ стр.	Средняя численность[1]		Фонд начисленной заработной платы[2]		Выплаты социального характера[2]	
		за период с начала года	за соответствующий период прошлого года	за период с начала года	за соответствующий период прошлого года	за период с начала года	за соответствующий период прошлого года
7	8	9	10	11	12	13	14
Всего (стр. 02+03+04+05)	01						
в том числе работники списочного состава (без внешних совместителей)[3]	02						
внешние совместители[4]	03						
работники, выполнявшие работы по договорам гражданско-правового характера[5]	04						
другие лица несписочного состава	05	x	x				

[1] Человек в единицах.

[2] Тыс. рублей с одним десятичным знаком.

[3] Показывается среднесписочная численность работников.

[4] Средняя численность совместителей исчисляется пропорционально фактически отработанному времени.

[5] Средняя численность исчисляется, исходя из учета этих работников за каждый календарный день как целых единиц в течение всего срока действия договора.

2. Общие экономические показатели

Код единицы измерения по ОКЕИ: тыс. руб. (с 0,1 знаком) – 384

Наименование показателя	№ стр.	Наличие явления, характеризующегося данным показателем за период с начала отчетного года (нужное обвести)	За период с начала года	За соответствующий период прошлого года
1	2	3	4	5
Выпуск товаров и услуг (без внутреннего оборота) в фактических ценах (без НДС и акциза)	06	есть нет		
в том числе по основной деятельности	07	есть нет		
Из строки 06 – оказано услуг	08	есть нет		
Отгружено (передано) товаров в фактических ценах: включая НДС и акцизы	09	есть нет		
без НДС и акциза	10	есть нет		
в том числе отгружено товаров собственного производства: включая НДС и акцизы	11	есть нет		
без НДС и акциза	12	есть нет		
из них по основной деятельности (без НДС и акциза)	13	есть нет		
Остатки готовой продукции собственного производства (без НДС и акциза) на конец отчетного периода	14	есть нет		
Остатки товаров для перепродажи в ценах реализации (включая НДС и акцизы) на конец отчетного периода	15	есть нет		

Продолжение

Наименование показателя	№ стр.	Наличие явления, характеризующегося данным показателем за период с начала отчетного года (нужное обвести)	За период с начала года	За соответствующий период прошлого года
1	2	3	4	5
Объем платных услуг населению (включая НДС)	16	есть нет		
Оборот розничной торговли	17	есть нет		
из строки 17 – продовольственные товары	18	есть нет		
в том числе алкогольные напитки и пиво	19	есть нет		
Оборот общественного питания	20	есть нет		
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	21	есть нет		
Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг)	22	есть нет		
Прибыль (+)	23	есть нет		
Инвестиции в основной капитал	24	есть нет		
Убыток (-)	25	есть нет		
Произведенные потребительские товары (без НДС и акциза)	26	есть нет		
в том числе пищевые продукты (без стоимости вино-водочных изделий и пива)	27	есть нет		
Перевозки грузов автомобильным транспортом[1]	28	есть нет		
Грузооборот автомобильного транспорта[2]	29	есть нет		

[1] Тонн.
[2] Тонн/км.

3. Производство и отгрузка по видам продукции и услуг

По строкам настоящей таблицы следует представить данные по:

- *каждому виду произведенной промышленной продукции* (при этом в графе 2 ставится код 50 и далее заполняются графы 3, 4, 6-10);*
- *каждому виду оказанных платных услуг населению* (при этом в графе 2 ставится код 60 и далее заполняются графы 3, 4, 6, 9);*
- *каждому виду проданных в розничной торговле товаров* (при этом в графе 2 ставится код 70 и далее заполняются графы 3, 4, 7, 8, 10);*
- *каждому виду проданных в оптовой торговле товаров* (при этом в графе 2 ставится код 80 и далее заполняются графы 3, 4, 7, 8, 10).*

	№ стр.	Единица измерения	Коды		За период с начала года			За соответствующий период прошлого года	
			товаров - по ОКП, услуг по ОКУН	ОКЕИ	произведено (выполнено)	отгружено (передано)	остаток на конец года	произведено (выполнено)	отгружено (передано)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

4. Виды оказанных услуг (из строки 08 раздела 2)

Код по ОКЕИ: тыс. рублей – 384

Наименование	№ стр.	Код по ОКПД	За период с начала года	За соответствующий период прошлого года

* *По перечню, определенному органом государственной статистики.*

«_____» _____ 200__ г.

(должность, фамилия и подпись ответственного за составление формы лица) (номер телефона)

ПРИЛОЖЕНИЕ 12

ПЕРЕЧЕНЬ ВИДОВ ПЛАТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ОТРАЖЕНЫ В СВОБОДНЫХ СТРОКАХ РАЗДЕЛА 2 ФОРМЫ № П-1

Виды услуг	Код по ОКУН
Бытовые услуги	010000
в том числе:	
ремонт, окраска и пошив обуви	011000
ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий	012000
ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов, ремонт и изготовление металлоизделий	013000
техническое обслуживание и ремонт автомототранспортных средств	017000
изготовление и ремонт мебели	014000
химическая чистка и крашение	015100–015300
услуги прачечных	015400
ремонт и строительство жилья и других построек	016000
услуги фотографий и фотокинолабораторий	018100
услуги бань и душевых	019100–019200
услуги парикмахерских	019300
услуги предприятий по прокату	019400
транспортно-экспедиторские услуги	018200
ритуальные услуги	019500
прочие виды бытовых услуг	019600, 019700, 018300
Пассажирского транспорта	020000
Связи	030000
Жилищные услуги	041000
Коммунальные услуги	042000
Культуры	050000
Туристско-экскурсионные	060000
Физической культуры и спорта	070000
Медицинские	081000
Санаторно-оздоровительные	082000
Ветеринарные	083000
Правового характера	090000
Образования	110000
Прочие виды платных услуг	800000, 100000

ПРИЛОЖЕНИЕ 13

ПЕРЕЧЕНЬ ТОВАРОВ, ПО КОТОРЫМ ПРЕДСТАВЛЯЮТСЯ СВЕДЕНИЯ О РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖЕ В РАЗДЕЛЕ 2 ФОРМЫ № П-1

Наименование продукции	Единица измерения	Код по	
		ОКЕИ	ОКП
1	2	3	4
Мясо и птица	тыс. руб.	384	921009
Изделия колбасные	"	384	921300
Продукция рыбная пищевая товарная	"	384	926000
Масло животное	"	384	922100
Масла растительные	"	384	914100
Маргариновая продукция	"	384	914200
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	"	384	922002
Сыры жирные (включая брынзу)	"	384	922500
Консервы мясные	"	384	921600
Консервы и пресервы рыбные и из морепродуктов	"	384	927000
Яйцо птицы	"	384	984910
Сахар (кроме сахара-сырца, технического, жидкого сахара и сахарной пудры)	"	384	911001
Кондитерские изделия – всего	"	384	910011
Чай натуральный	"	384	919101
Соль поваренная пищевая (переработанная)	"	384	919202
Мука	"	384	929300
Хлеб и хлебобулочные изделия –всего	"	384	911005
Крупа	"	384	929400
Изделия макаронные	"	384	914900
Картофель	"	384	973110
Овощи (открытого и закрытого грунта)	"	384	973920
Плоды, ягоды, виноград	"	384	976100
Водка и ликеро-водочные изделия	дкл	116	918100
Вина виноградные	"	116	917100
Вина плодовые	"	116	917300
Вина шампанские и игристые	"	116	917200
Коньяки, коньячные напитки и спирты коньячные	"	116	917400
Пиво	"	116	918420
Папиросы и сигареты	тыс. руб.	384	919301
Ткани готовые – всего	"	384	830001
Изделия швейные	"	384	850000

Продолжение

Наименование продукции	Единица измерения	Код по	
		ОКЕИ	ОКП
1	2	3	4
Меха и меховые изделия	тыс. руб.	384	890100
Изделия верхние (верхний трикотаж)	"	384	842000
Изделия бельевые	"	384	841000
Обувь кожаная	"	384	880000
Средства моющие синтетические	"	384	238110
Мыло туалетное твердое	"	384	914402
Мыло хозяйственное	"	384	914403
Изделия парфюмерно-косметические в розничных ценах	"	384	915011
Мебель бытовая	"	384	561000
Ковры и изделия ковровые, дорожки напольные	"	384	817000
Посуда стеклянная	"	384	590001
Посуда фарфоро-фаянсовая и майоликовая	"	384	599010
Изделия для физической культуры, спорта и туризма	"	384	961000
Холодильники бытовые	"	384	515620
Морозильники бытовые	"	384	515681
Машины стиральные	"	384	515630
Электропылесосы	"	384	515611
Устройства радиоприемные	"	384	658200
Телевизоры черно-белого изображения	"	384	658110
Телевизоры цветного изображения	"	384	658120
Видеомагнитофоны цветного изображения бытовые	"	384	658420
Телевизионные камеры бытовые	"	384	658460
Магнитофоны и магнитофоны-приставки	"	384	658300
Мотоциклы и мотороллеры	"	384	452800
Автомобили легковые	"	384	451400
Материалы строительные, кроме сборных железобетонных конструкций и деталей	"	384	570000
Продукция полиграфической промышленности	"	384	950000
Товары бумажно-беловые	"	384	546300
Изделия ювелирные из золота и серебра	"	384	964010
Медикаменты, химико-фармацевтическая продукция и продукция медицинского назначения	"	384	930000

Рекомендуемая литература

Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд. доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 192 с.

Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций / Под ред. И.П. Мерзлякова. – М: Инфра-М, 1999. – 298 с.

Беляевский И.К., Ряузов Н.Н., Ряузов Д.Н. Статистика торговли: Учебник. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 400 с.

Бирман А.М., Белоусович С.Н., Васильев П.Г. Финансы торговли: Учебник. – М.: Экономика, 1985. – 248 с.

Бланк И.А. Управление торговым предприятием: Учебник. – М.: ЭКМОС, 1997. – 415 с.

Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 208 с.

Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 448 с.

Ковалев В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 512 с.

Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – 2-е изд. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1997. – 192 с.

Коровкин В.В., Кузнецова Г.В. Оформление валютных операций. – М.: Приор, 1995. – 208 с.

Куликов А.Г., Голосов В.В., Пеньков Б.Е. Кредиты. Инвестиции. – М.: Приор, 1994. – 142 с.

Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование. – М.: БЕК, 1997. – 353 с.

Ольшаный А.И. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт / Под ред. Е.Г. Ищенко, В.И. Алексеева. – М.: Русская Деловая Литература, 1997. – 352 с.

Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 639 с.

Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник. – 3-е изд. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1997. – 328 с.

Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками: Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1996. – 288 с.

Статистика коммерческой деятельности: Учебник/Под ред. И.К. Беляевского, О.Э. Башиной. – М.: Финстатинформ, 1996. – 288 с.

Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: Инфра-М, 1999. – 343 с.

Экономика и статистика фирм: Учебник / В.Е. Адамов, С.Д. Ильенкова, Т.П. Сиротина и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 288 с.

Учебное издание

Ярных Эльвира Аркадьевна

СТАТИСТИКА ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

Заведующая редакцией *Л.А. Табакова*
Ведущий редактор *Е.В. Стадниченко*
Художественный редактор *Ю.И. Артюхов*
Технический редактор *И.В. Завгородняя*
Корректоры *Н.Н. Зубенко, Г.В. Хлопцева*
Компьютерная верстка *О.В. Фортунатовой*
Художник обложки *О.В. Толмачев*

ИБ № 4269

Лицензия ЛР № 010156 от 29.01.97

Сдано в набор 18.07.2001. Подписано в печать 24.12.2001.
Формат 60×88/16. Гарнитура «Times New Roman»
Печать офсетная. Усл. печ. л. 21,56. Уч.-изд. л. 22,09.
Тираж 4000 экз. Заказ 21. «С» 024

Издательство «Финансы и статистика»
101000, Москва, ул. Покровка, 7
Телефон (095) 925-35-02, факс (095) 925-09-57
E-mail: mail@finstat.ru http://www.finstat.ru

ГУП «Великолукская городская типография» Комитета
по средствам массовой информации Псковской области,
182100, Великие Луки, ул. Полиграфистов, 78/12
Тел./факс: (811-53) 3-62-95
E-mail: VTL@MART.RU