

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
«Вологодский научный центр Российской академии наук»

М.А. ПЕЧЕНСКАЯ-ПОЛИЩУК

М.К. МАЛЫШЕВ

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Учебное пособие



Вологда • 2022

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
«ВОЛОГОДСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК»



М.А. Печенская-Полищук, М.К. Малышев

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

учебное пособие

Вологда
2022

УДК 334.7
ББК 65.30
ПЗ1

Публикуется по решению Ученого совета ФГБУН ВолНЦ РАН

Рецензенты:

Е.А. Мазиллов, кандидат экономических наук, директор Северо-Западного научно-исследовательского института молочного и лугопастбищного хозяйства имени А.С. Емельянова – обособленного подразделения ФГБУН «Вологодский научный центр Российской академии наук», заместитель директора по научной работе ФГБУН «Вологодский научный центр Российской академии наук»;

А.А. Пугачев, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»

Печенская-Полищук, М.А.

ПЗ1 Финансы предприятий: теория и практика : учеб. пособ. / М.А. Печенская-Полищук, М.К. Малышев. – Вологда: Вологодский научный центр РАН, 2022. – 63 с.

ISBN 978-5-93299-544-0

В пособии отражены теоретические вопросы функционирования финансов предприятий. Пристальное внимание уделено российским и международным стандартам финансовой отчетности, расчетам ключевых финансовых показателей, способам оптимизации себестоимости продукции, структуре расходов и налоговой нагрузке предприятий. Разделы включают в себя теорию, практическую часть, задачи и вопросы для самоконтроля. Практическая часть сформирована на основе реальных кейсов на примере действующих в России предприятий отрасли черной металлургии. Изучение финансов корпораций чёрной металлургии вызывает особый интерес, так как при этом поднимается ряд важных вопросов, связанных с формированием ключевых финансовых показателей и налогообложением финансовых результатов.

Учебное пособие может быть рекомендовано студентам бакалавриата, магистратуры, аспирантам экономических специальностей, научным работникам, а также всем интересующимся вопросами финансов предприятий.

УДК 334.7
ББК 65.30

ISBN 978-5-93299-544-0

© Печенская-Полищук М.А., Малышев М.К., 2022
© ФГБУН ВолНЦ РАН, 2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ	
<i>Теория вопроса</i>	7
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	14
ТЕМА 2. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ .	
<i>Теория вопроса</i>	15
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	17
ТЕМА 3. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ	
<i>Теория вопроса</i>	18
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	23
ТЕМА 4. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ	
<i>Теория вопроса</i>	24
<i>Практический кейс</i>	26
<i>Задачи</i>	28
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	29
ТЕМА 5. КОММЕРЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ	
<i>Теория вопроса</i>	30
<i>Практический кейс</i>	32
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	33
ТЕМА 6. ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ	
<i>Теория вопроса</i>	34
<i>Практический кейс</i>	37
<i>Задачи</i>	38
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	40

ТЕМА 7. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА ПРЕДПРИЯТИЙ	
7.1. КОНСОЛИДИРОВАННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ	41
<i>Теория вопроса</i>	<i>41</i>
<i>Практический кейс</i>	<i>42</i>
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	<i>43</i>
7.2. ПРАКТИКА КОМПЕНСАЦИИ ЭКСПОРТНОГО НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА	44
<i>Теория вопроса</i>	<i>44</i>
<i>Практический кейс</i>	<i>44</i>
7.3. НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ОТ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ	46
<i>Теория вопроса</i>	<i>46</i>
<i>Практический кейс</i>	<i>46</i>
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	<i>48</i>
ТЕМА 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ И РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	49
<i>Задания для проверки знаний</i>	<i>56</i>
<i>Рекомендуемая литература</i>	<i>60</i>

ПРЕДИСЛОВИЕ

Финансы предприятий играют ключевую роль в процессе материального производства. При их участии создаются и первично распределяются валовой внутренний продукт и национальный доход. Поэтому прежде всего от их состояния зависят обеспеченность денежных фондов государства финансовыми ресурсами и активность банковской и страховой деятельности.

К важнейшим отраслям промышленного производства как в мире, так и в России относится черная металлургия. В связи с этим рассмотрение практических особенностей финансов предприятий этой отрасли является актуальной, интересной и важной темой.

Чёрная металлургия – одна из ведущих отраслей комплекса конструкционных материалов. Её доля в мировом и российском промышленном производстве (по стоимости продукции) составляет около 10%. Для отрасли, выпускающей крупнотоннажную продукцию, характерны обширные производственные взаимосвязи с другими отраслями промышленности, сельским хозяйством и различными секторами сферы услуг.

Финансы предприятий черной металлургии представляют собой совокупность сложных экономических отношений, затрагивающих множество острых для современного мира проблем в области социальной ответственности бизнеса, государственно-частного партнерства, экологии, налогообложения итогов финансовых результатов и т.д.

Основная цель учебного пособия – расширить знания обучающихся в теории финансовых аспектов функционирования предприятий и в практических кейсах изучения финансов предприятий на примере отрасли черной металлургии.

В пособии раскрыты следующие вопросы:

- сущность, функции и принципы финансов предприятий;
- основные финансовые показатели предприятия и их расчет;
- виды и содержание финансовой отчетности;
- структура и способы сокращения себестоимости производства продукции;
- виды и размеры коммерческих и управленческих расходов;
- последовательность финансовых расчетов различных видов прибыли предприятий;
- анализ налоговой нагрузки предприятий;
- особенности консолидированного налогообложения прибыли;
- практика возврата налога на добавленную стоимость по экспортным операциям;
- разработка и апробация методических рекомендаций по оценке налоговой нагрузки, управленческого воздействия и распределительной политики предприятия.

Пособие подготовлено с использованием отечественной и зарубежной научной литературы. Практические кейсы разработаны авторами на основе собственных исследований с применением официальных данных Всемирной ассоциации стали, Росстата и территориальных органов Федеральной службы государственной статисти-

стики по Вологодской, Челябинской и Липецкой областям, Федерального казначейства Российской Федерации, Федеральной налоговой службы Российской Федерации и отчетных данных крупнейших российских корпораций черной металлургии.

Для наилучшего восприятия материала пособие иллюстрировано таблицами и рисунками. Приведена основная и дополнительная литература по рассматриваемым вопросам, а также предложен перечень вопросов для самопроверки знаний.

Содержание предлагаемых материалов направлено на формирование у обучающихся *общекультурных и профессиональных компетенций*, таких как:

– способность *использовать* основы экономических и правовых знаний в различных сферах деятельности; *находить* организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности, *оценивать* их результаты и последствия и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости;

– умение критически осмысливать ситуацию, предлагать новые решения существующих проблем и выстраивать их обоснованную аргументацию;

– владение навыками количественного и качественного анализа больших объемов информации, сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач, анализа результатов расчетов и обоснования получаемых выводов.

В результате изучения вопросов, рассматриваемых в данном пособии, обучающиеся должны:

1. Знать: сущность, функции и принципы финансов предприятий; особенности корпоративных финансовых отношений; ключевые отличия российского и международного стандартов финансовой отчетности; сущность прибыли и ее виды; структуру себестоимости производства продукции; особенности налогообложения финансов предприятий.

2. Уметь: предлагать оптимальные варианты по улучшению финансовых результатов корпораций и обосновывать свое решение; рассчитывать финансовые показатели по представленным в пособии формулам.

3. Владеть: навыками анализа налоговой нагрузки, консолидации налогообложения прибыли, практики компенсации возврата экспортного налога на добавленную стоимость из федерального бюджета, оценки финансового взаимодействия крупных корпораций и государства по предложенной в пособии методике.

Учебное пособие может быть использовано магистрантами по направлениям подготовки «Финансы и кредит», «Государственное и муниципальное управление», «Экономика» и аспирантами – по направлению подготовки «Экономика». Темы пособия соответствуют требованиям Федеральных государственных образовательных стандартов по таким направлениям подготовки, как 38.03.01: Экономика (уровень бакалавриата); 38.04.01: Экономика (уровень магистратуры); 38.04.04: Государственное и муниципальное управление (уровень магистратуры); 38.04.08: Финансы и кредит (уровень магистратуры); 38.06.01: Экономика (уровень подготовки кадров высшей квалификации).

ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Теория вопроса

Предприятием как объектом прав признается *имущественный комплекс*, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается *недвижимостью*.

Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав.

В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (коммерческое обозначение, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором¹.

Цель предприятия – это результат, которого нужно достичь предприятию. К результату можно отнести:

- завоевание рынка;
- увеличение прибыли;
- улучшение качества изготавливаемой продукции;
- снижение издержек;
- увеличение занятости.

Основная цель – извлечение максимально возможной чистой прибыли.

Стремясь к достижению определенных целей, владельцы предприятия решают ряд задач: например, какой товар стоит производить и продавать; на какой рынок с этим товаром выйти; какие материалы для изготовления продукции использовать; какую технологию производства выбрать; как распределить финансовые, трудовые и прочие ресурсы и так далее.

При формировании целей предприятия нужно понимать, что они должны быть реализуемы, четко сформулированными, иметь сроки исполнения, а также мотивировать сотрудников к их достижению.

Другими словами, нужно ставить такие задачи, которые можно решить и решение которых выгодно для всех участников.

В современных условиях существует множество предприятий, которые можно классифицировать по ряду критериев.

1. По форме собственности (по характеру капитала, на основе которого функционирует предприятие).

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации, статья 132: Предприятие. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/7b14f3572ac092fdf0b4b29126a3b93bf96e05b7/

Государственные предприятия. По рекомендации Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) государственными следует считать те предприятия, в которых государственные органы обладают большей частью капитала (свыше 50%), и/или те, которые ими контролируются (через работающих на предприятии государственных чиновников). Государственное предпринимательство обычно более капиталоемкое и стабильное, ибо находится под финансовой и организационной опекой правительства. Совокупность государственных предприятий образует общественный сектор экономики.

Частные предприятия (единоличные или коллективные). Это самостоятельные, независимые предприятия, свободные в выборе наиболее прибыльной сферы деятельности, не регламентированные в объемах бизнеса, образующие частный сектор экономики. К частным можно отнести и те фирмы, в которых у государства есть доля капитала (но не контрольная).

Смешанные предприятия – организации, в которых государство обладает той или иной долей капитала. Смешанные предприятия иногда занимают значительное место в экономической жизни страны. Например, в России государство сохраняет пакет акций во многих приватизированных предприятиях (на них работает четверть всех занятых).

2. По размерам (численность персонала, размер уставного капитала, объем производства/продаж и т.д.) предприятия подразделяются на: *малые, средние и крупные.*

По количеству обычно преобладают малые предприятия (в России на них приходится около половины общего числа предприятий).

3. По характеру используемых ресурсов (преобладающий фактор производства).

Трудоемкие предприятия. Они используют в основном трудовые ресурсы. Для таких предприятий характерны высокая доля затрат на оплату труда в совокупных издержках производства и, как правило, высокая степень разделения труда.

Фондоемкие (или капиталоемкие) предприятия. Они интенсивно используют средства производства и имеют особенно большое количество средств производства. Значительная часть издержек производства представляет собой амортизационные отчисления, т.е. определенную долю в цене средств производства, ежегодно списываемую на себестоимость продукции.

Материалоемкие предприятия. Они интенсивно используют материалы, имея высокие объемы затрат ресурсов. Этим предприятиям приходится решать задачу эффективного использования ресурсов и решать экологические проблемы, связанные с утилизацией отходов производства.

4. По отраслевой принадлежности (характеру деятельности) предприятия классифицируются:

- на промышленные (добыча и переработка полезных ископаемых и производство товаров);
- торговые (сами не производят товары, но выполняют посреднические функции);
- транспортные (перевозки с использованием различных транспортных средств);
- страховые организации (страхование от различных видов рисков);
- предприятия в сфере услуг: например, гостиницы, консалтинговые фирмы и другие.

5. По характеру деятельности предприятий предполагается их деление на производящие материальные блага (потребительские или инвестиционные товары) и услуги.

6. По правовому статусу различают:

- хозяйственные товарищества и общества;
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- индивидуальное предпринимательство;
- некоммерческие организации.

После рассмотрения возможных критериев классификации предприятий целесообразно перейти к изучению сущности экономической категории «финансы предприятий». Отсутствие нормативно-правовой формулировки данного термина заставило исследователей по-своему определять его смысл (табл. 1).

Таблица 1. Позиции некоторых авторов в отношении сущности финансов предприятий

Авторы	Определение
В.А. Слепов, Т.В. Шубина	Финансы организаций (предприятий) – это всеобъемлющая система формирования и использования их денежных доходов в соответствии с решениями собственников.
Л.П. Павлова	Финансы предприятий представляют собой совокупность экономических отношений, возникающих в реальном денежном обороте по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.
Е.Д. Разник, И.А. Самсонова	Финансы предприятий – это финансовые или денежные отношения, возникающие в процессе формирования основного и оборотного капитала, фондов денежных средств предприятия и их использования.
С.Ф. Федулова	Финансы предприятий представляют собой систему денежных распределительных отношений, связанных с кругооборотом денежных средств, образованием и использованием денежных доходов, накоплений, фондов денежных средств.
С.В. Барулин	Сущность финансов коммерческих организаций (предприятий) составляет вся совокупность денежных отношений, возникающих в процессе движения финансовых ресурсов, формирования и использования доходов организаций, осуществляющих коммерческую (предпринимательскую) деятельность в целях финансового обеспечения их расширенного воспроизводства.
В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев	Финансы предприятий представляют собой совокупность денежных отношений, возникающих у субъектов хозяйствования по поводу формирования фактических и (или) потенциальных фондов денежных средств, их распределения и использования на нужды производства и потребления.
Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова	Финансы предприятий – это финансовые или денежные отношения, возникающие в процессе формирования основного и оборотного капитала, фондов денежных средств предприятия и их использования.
Д.С. Моляков, С.И. Шохин	Финансы предприятий представляют собой совокупность экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения и использования совокупного общественного продукта, национального дохода, национального богатства и связанных с образованием, распределением и использованием валового дохода, денежных накоплений и финансовых ресурсов.
Источники: 1) Слепов В.А., Шубина Т.В. Финансы организаций (предприятий): учеб. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. С. 10, 16–18, 27; 2) Финансы предприятий. М.: ЮНИТИ, 1998. С. 17; 3) Разник Е.Д., Самсонова И.А. Финансы предприятий: учеб. пособ. Владивосток: ВГУЭС, 2006. 132 с.; 4) Федулова С.Ф. Финансы предприятий: учеб. Ижевск: Инс-т экономики и управления, ФГБОУ ВО УдГУ, 2017. 382 с.; 5) Барулин С.В. Финансы: учеб. М.: КНО-РУС, 2010. 640 с.; 6) Ковалев В.В., Ковалев В.В. Финансы предприятий: учеб. пособ. – М.: ВИТРЭМ, 2002. С. 13; 7) Финансы предприятий: учеб. / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; под ред. проф. Н.В. Колчиной. 2-е изд. перераб и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. С. 6; 9) Моляков Д.С., Шохин С.И. Теория финансов предприятий. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 6	

В отечественной экономической литературе разными авторами по-разному определяются структура и содержание принципов финансов предприятий.

Под принципами организации финансов предприятий понимается система мер и правил, по которым осуществляется деятельность предприятия, связанная с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов (табл. 2).

Таблица 2. Позиции некоторых авторов в отношении принципов финансов предприятий

Авторы	Принцип
В.А. Слепов, Т.В. Шубина	<p>1. Финансовое планирование – обуславливает необходимость определения на перспективу объемов всех поступлений денежных средств и направлений их расходов.</p> <p>2. Самоокупаемость – состоит в способности организации за счет доходов покрывать расходы, связанные с производственным процессом, для возобновления производства.</p> <p>3. Самофинансирование – означает приоритет собственных источников финансирования как стратегии управления финансовыми ресурсами организации в целях накопления капитала, достаточного для финансирования расширенного воспроизводства.</p> <p>4. Разделение собственных, заемных и бюджетных средств – состоит в том, что источники финансовых ресурсов классифицируются в балансе организации по указанным признакам, обеспечивая тем самым контроль за активами организации.</p> <p>5. Соблюдение очередности платежей – устанавливает порядок удовлетворения претензий кредиторов, регламентируется положениями ст. 855 ГК РФ.</p> <p>6. Полная сохранность имущества собственника – реализуется нормами контроля над величиной чистых активов и ограничениями на сделки.</p> <p>7. Финансовый контроль – заключается в проверке законности, целесообразности и результативности финансовой деятельности организации.</p>
С.Ф. Федулова	<p>1. Самоокупаемость и самофинансирование (коммерческий расчет). При реализации этого принципа доходы и расходы соизмеряются в денежной форме. Полное покрытие расходов означает самоокупаемость, а получение прибыли и рентабельности в размере, достаточном для расширения деятельности и социального развития предприятия, – самофинансирование.</p> <p>2. Финансовая самостоятельность и независимость предприятий. Предприятия самостоятельно (но в рамках законодательства и установленных нормативов) определяют пропорции распределения выручки от реализации и внереализационных доходов, чистой прибыли, изыскивают источники развития производства на финансовом рынке, определяют объемы формируемых фондов денежных средств и направления их использования. Принцип финансовой самостоятельности и независимости усиливается в условиях рыночных отношений. Ранее многие финансовые отношения предприятий жестко регулировались государством. Финансовый рынок отсутствовал, фонды материального стимулирования и социальные фонды формировались по установленным государством нормативам, предприятия не имели самостоятельности в распределении выручки и даже чистой прибыли.</p> <p>3. Финансовая ответственность за результаты деятельности. Предприятие несёт ответственность за выполнение своих финансовых обязательств перед государством, банками, поставщиками и потребителями, своими работниками. За невыполнение обязательств предприятия уплачивают штрафы, пени и неустойки, а конечной стадией может явиться применение к предприятию процедуры банкротства. Предприятие обязано за свой счет покрывать свои потери и убытки, возмещать обществу ущерб, причиненный окружающей среде, нести ответственность за нарушение правил техники безопасности производства, санитарно-гигиенических норм и правил, нерациональное использование природных ресурсов.</p> <p>4. Материальная заинтересованность в улучшении финансовых результатов деятельности. Этот принцип выполняется посредством внедрения различных форм и систем оплаты труда, выплаты премий, вознаграждений, дивидендов, участия в прибылях и т.п. Финансовую службу на крупных предприятиях представляет, как правило, финансовый отдел (управление или департамент), начальник которого подчиняется заместителю директора по финансовым вопросам.</p>

Авторы	Принцип
В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев	<p>К общим принципам организации финансов коммерческих предприятий можно отнести: самокупаемость и самофинансирование; самостоятельность экономической и юридической деятельности; заинтересованность в результатах деятельности; материальную ответственность; государственное регулирование отдельных видов деятельности; осуществление контроля над финансово-хозяйственной деятельностью.</p> <p>Самокупаемость означает, что средства, вкладываемые в предприятие, должны окупиться. Отличительной чертой этого принципа является обычно простое воспроизводство. Содержание принципа самофинансирования заключается в том, что после уплаты всех налогов и других обязательных платежей из прибыли в распоряжении коммерческой организации остаются средства, обеспечивающие расширенное воспроизводство.</p> <p>Финансовый аспект второго принципа (самостоятельность экономической и юридической деятельности) заключается в самостоятельном планировании производственно-хозяйственной деятельности, определении перспектив развития, распоряжении выпущенной продукцией и распределении чистой прибыли.</p> <p>Заинтересованность в результатах труда вытекает из возможности предприятия самостоятельно устанавливать размер оплаты труда и системы материального поощрения своим работникам, самостоятельно определять долю чистой прибыли, распределяемую между собственниками.</p> <p>В соответствии с российским законодательством предприятия несут материальную ответственность за нарушение договорных, кредитных, расчетных и налоговых обязательств, за продажу товаров, которые причиняют вред здоровью граждан.</p> <p>Государство оставило за собой право регулирования деятельности предприятий с помощью огромного количества законодательных, нормативных актов и инструкций. Во всех странах с рыночной экономикой основу государственного регулирования финансовой деятельности фирм составляют налоговые правоотношения. Согласно Налоговому кодексу РФ, невыполнение или ненадлежащее выполнение обязанностей налогоплательщика влечет применение финансовых санкций, а также мер административной и уголовной ответственности.</p> <p>Помимо налоговых отношений жесткому государственному регулированию подлежат операции в сфере денежного обращения, в сфере валютных операций, операций с ценными бумагами и в ряде других сфер финансовой деятельности.</p> <p>Принцип контроля над финансово-хозяйственной деятельностью предприятий предполагает осуществление внутреннего контроля со стороны управляющих и ревизионной комиссии, а также внешнего контроля налоговыми инспекторами, аудиторскими фирмами, банковскими учреждениями.</p>
Е.Д. Разник, И.А. Самсонова	<p>Организация финансов предприятия строится на определенных принципах: хозяйственная самостоятельность, самофинансирование, материальная ответственность, заинтересованность в результатах деятельности, формирование финансовых резервов.</p> <p>1. Принцип хозяйственной самостоятельности предполагает, что предприятие самостоятельно, независимо от организационно-правовой формы хозяйствования, определяет свою экономическую деятельность, направления вложений денежных средств с целью извлечения прибыли. В рыночной экономике существенно расширились права предприятий в области коммерческой деятельности, инвестиций как краткосрочного, так и долгосрочного характера. Рынок стимулирует предприятия к поиску все новых и новых сфер приложения капитала, созданию гибких производств, соответствующих потребительскому спросу. Однако о полной хозяйственной самостоятельности говорить нельзя. Государство регламентирует отдельные стороны деятельности предприятий. Так, законодательно регламентируются взаимоотношения предприятий с бюджетами разных уровней, внебюджетными фондами, государство определяет амортизационную политику.</p>

Авторы	Принцип
	<p>2. Принцип самофинансирования означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и при необходимости банковских и коммерческих кредитов. Реализация этого принципа – одно из основных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающих конкурентоспособность предприятия. В развитых рыночных странах на предприятиях с высоким уровнем самофинансирования удельный вес собственных средств достигает 70% и более. К основным собственным источникам финансирования предприятий в Российской Федерации относятся амортизационные отчисления, прибыль, отчисления в ремонтный фонд. Но общий объем собственных денежных средств предприятий недостаточен для осуществления серьезных инвестиционных программ. В настоящее время не все предприятия и организации способны полностью реализовать этот принцип. Предприятия и организации ряда отраслей народного хозяйства, выпуская продукцию и оказывая услуги, необходимые потребителю, по объективным причинам не могут обеспечить ее достаточную рентабельность. К ним относятся отдельные предприятия городского пассажирского транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, сельского хозяйства, оборонной промышленности, добывающих отраслей. Такие предприятия получают ассигнования из бюджета на разных условиях.</p> <p>3. Принцип материальной ответственности означает наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных предприятий, их руководителей и работников предприятия. В соответствии с российским законодательством предприятия, нарушающие договорные обязательства (сроки, качество продукции), расчетную дисциплину, допускающие несвоевременный возврат краткосрочных и долгосрочных ссуд, погашение векселей, нарушение налогового законодательства, уплачивают пени, неустойки, штрафы. В случае неэффективной деятельности к предприятию может быть применена процедура банкротства. Для руководителей предприятия принцип материальной ответственности реализуется через систему штрафов в случаях нарушения предприятием налогового законодательства. К отдельным работникам предприятия применяется система штрафов, лишение премий, увольнение с работы в случаях нарушения трудовой дисциплины, допущенного брака.</p> <p>4. Принцип заинтересованности в результатах деятельности обусловлен основной целью предпринимательской деятельности – извлечением прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности в равной степени присуща работникам предприятия, самому предприятию и государству в целом. На уровне отдельных работников реализация этого принципа должна быть обеспечена достойной оплатой труда за счет фонда оплаты труда и прибыли, направляемой на потребление в виде премий, вознаграждений по итогам работы за год, вознаграждений за выслугу лет, материальной помощи и других стимулирующих выплат, а также выплат работникам предприятия процентов по облигациям и дивидендов по акциям. Для предприятия данный принцип может быть реализован с проведением государством оптимальной налоговой политики и соблюдением экономически обоснованных пропорций в распределении чистой прибыли на фонд потребления и фонд накопления. Интересы государства обеспечиваются рентабельной деятельностью предприятий.</p> <p>5. Принцип обеспечения финансовых резервов обусловлен необходимостью формирования финансовых резервов, обеспечивающих предпринимательскую деятельность, которая сопряжена с риском из-за возможных колебаний рыночной конъюнктуры. В рыночной экономике последствия риска ложатся непосредственно на предпринимателя, который самостоятельно принимает решения, реализует разработанные программы с риском невозврата вложенных денежных средств. Финансовые вложения предприятия также связаны с риском получения недостаточного процента дохода по сравнению с темпами инфляции или более доходными сферами приложения капитала. Наконец, могут иметь место прямые просчеты в разработке производственной программы.</p>
Источники: 1) Слепов В.А., Шубина Т.В. Финансы организаций (предприятий): учеб. М.: Магистр : ИНФРА-М, 2011. С. 10, 16-18, 27; 2) Федулова С.Ф. Финансы предприятий: учеб. Ижевск: Инс-т экономики и управления, ФГБОУ ВО УдГУ, 2017. 382 с.; 3) Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. СПб.: Питер, 2004; 4) Разник Е.Д., Самсонова И.А. Финансы предприятий: учеб. пос. Владивосток: ВГУЭС, 2006. 132 с.	

Проведение компаративного анализа позволяет наглядно продемонстрировать схожесть и различия в определениях разных авторов тех или иных принципов организаций финансов предприятий.

Как показал данный анализ, позиции авторов едины в выделении такого принципа финансов организаций, как самофинансирование. Принципы самокупаемости и материальной ответственности также встречались у большинства авторов. Кроме того, выделены следующие принципы: соблюдение очередности платежей; самостоятельность экономической и юридической деятельности; полная сохранность имущества; разделение собственных, заёмных и привлечённых средств и прочие (табл. 3).

Таблица 3. **Компаративный анализ экспертных мнений о принципах финансов предприятий**

Принцип	Автор 1 из таблицы 2	Автор 2 из таблицы 2	Автор 3 из таблицы 2	Автор 4 из таблицы 2
Финансовое планирование	+			
Финансовая самостоятельность и ответственность		+		
Хозяйственная самостоятельность				+
Самофинансирование	+	+	+	+
Самокупаемость	+	+	+	
Финансовый контроль	+		+	
Материальная ответственность		+	+	+
Заинтересованность в результатах деятельности				+
Заинтересованность в результатах труда			+	
Обеспечение финансовыми резервами				+
Соблюдение очередности платежей	+			
Полная сохранность имущества	+			
Разделение собственных, заёмных и привлечённых средств	+			
Самостоятельность экономической и юридической деятельности			+	

Финансовая структура предприятия – это иерархическая система центров финансовой ответственности, определяющая порядок формирования финансовых результатов и распределение ответственности за достижение общего результата компании. Финансовая структуризация позволяет: вести внутреннюю учетную политику, отслеживать движение ресурсов внутри компании, оценивать эффективность бизнеса в целом и его составных частей.

Помимо финансовой структуры предприятия выделяется ещё и система его финансовых отношений, которая включает в себя денежные отношения, возникающие между предприятием и экономическими агентами по поводу движения денежных средств (рис. 1).

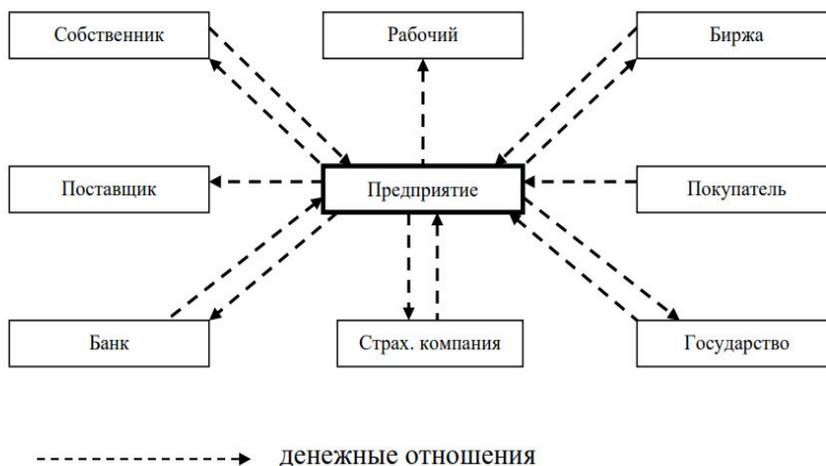


Рис. 1. Финансовые отношения предприятия

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается цель функционирования предприятия?
2. Назовите основные принципы финансов предприятий.
3. Что понимается под принципом самофинансирования предприятий?
4. Какие существуют предприятия по отраслевой принадлежности?
5. Означает ли принцип заинтересованности в результатах деятельности полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции?

ТЕМА 2. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Теория вопроса



Финансовые результаты – это итоги хозяйственной деятельности компании, отраженные в виде финансовых показателей, таких как прибыль (убытки) и рентабельность. Финансовый результат предприятия выступает своего рода показателем значимости данного предприятия в народном хозяйстве. Финансовый результат является объективным измерителем эффективности бизнеса.

Прибыль представляет собой излишек стоимости над издержками и характеризует чистый эффект деятельности организации за период. Поэтому прибыль может быть получена только в случае реализации продукции, услуг, работ и определяется как разница между доходом (выручкой-нетто) и расходом (себестоимостью реализованной продукции).

Для бизнеса прибыль представляет цель предпринимательской деятельности. По этому понятию оценивается рентабельность бизнеса, его экономическая эффективность. Выручка и прибыль – явления смежные, но не равнозначные.

Выручка – это поступление (в виде денежных средств или будущих выгод) от продажи товаров, работ или услуг. Выручка – самый общий показатель финансовых результатов организации. В бухгалтерском учете под выручкой чаще понимают не любое поступление от продажи, а поступление от основной деятельности, т.е. деятельности, ради которой создано предприятие.

Выручка рассчитывается как произведение цены реализованного товара на весь его объем:

$$\text{Выручка} = \text{Цена товара} \times \text{Объем товара.}$$

Амортизация – выраженный в деньгах износ основных средств. Однако такое понятие амортизации не отражает в полной мере её экономической сущности и назначения. Поскольку, во-первых, амортизируются не только основные средства, а во-вторых, износ (не только физический, но и моральный) не единственная причина того, что тот или иной объект амортизируется.

Амортизация – перенос (систематическое распределение) стоимости объекта основных средств (ОС) или нематериальных активов в течение срока его полезного использования (СПИ). Срок полезного использования – период времени, превышающий 12 месяцев, на протяжении которого объект приносит организации экономическую полезность. Путем отчислений амортизация обеспечивает постепенное возмещение стоимости объекта².

Существует несколько способов расчета амортизации основных средств.

Линейный способ:

$$A = C / \text{СПИ} / 12,$$

где А – сумма амортизации за месяц;

С – первоначальная или восстановительная (в случае проведения переоценки) стоимость объекта ОС;

СПИ – срок полезного использования объекта ОС в годах.

Способ уменьшаемого остатка:

$$A = O / \text{СПИ} \times K / 12,$$

где А – сумма амортизации за месяц;

О – остаточная стоимость объекта ОС на начало года, в котором рассчитывается амортизация;

СПИ – срок полезного использования объекта ОС в годах;

К – коэффициент, установленный организацией (не выше 3)³.

Метод списания по сумме лет использования:

Ускоренный метод, который списывает большую часть стоимости ОС в первые годы использования. Расчет амортизации основных средств проводится на основе первоначальной стоимости и суммы оставшихся лет полезного использования:

$$\text{Норма амортизации} = \text{Оставшийся СПИ} / \text{Сумма лет СПИ} \times 100\%$$

Под *себестоимостью* продукции понимается стоимостная оценка понесенных в ходе ведения финансово-хозяйственной деятельности по производству материально-вещественных, трудовых и финансовых и прочих ресурсов экономического субъекта.



Себестоимость – это сумма различных видов затрат (материальных, трудовых, финансовых и т.д.) в денежной форме, потраченных для производства товаров и услуг⁴.

² Амортизация. URL: <https://glavkniga.ru/situations/k504525>

³ Амортизация: формула. URL: <https://glavkniga.ru/situations/k504570>

⁴ Черемных А.А. История развития понятия «себестоимость» в России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 6. С. 196–200.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем сущность термина «выручка»?
2. Как вы понимаете термин «финансовый результат»? В чем его отличие от прибыли?
3. Что такое амортизация?
4. Что понимается под себестоимостью произведенной продукции?
5. Какие существуют виды прибыли?
6. Что такое амортизация? Перечислите способы расчета амортизации.

ТЕМА 3. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Теория вопроса

Финансовая (бухгалтерская) отчетность предприятия – это структурированная информация о финансовом состоянии предприятия.

Бухгалтерская отчетность составляется на базе российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ), а отчетность, составленная по международным стандартам **финансовой отчетности (МСФО)**, называется финансовой отчетностью.

Эти два стандарта РСБУ и МСФО регламентируют отчетность из основных отчетов: баланс (отражает финансовое положение); отчет о прибылях и убытках (отражает финансовый результат); отчет о движении денежных средств и отчет о движении капитала.

Цель финансовой отчетности – предоставление достоверной финансовой информации о предприятии, необходимой для принятия экономических решений. Стандарты содержат требования, правила и рекомендации по структуре и содержанию финансовой отчетности.

Отличия РСБУ от МСФО

Эти стандарты различаются по целям предоставления информации. Отчетность по МСФО больше используется для принятия инвестиционных решений. РСБУ больше необходим для предоставления сведений налоговым органам. В критерии отличия российского стандарта бухгалтерского учета от международного стандарта финансовой отчетности входят: форма и содержание, консолидация, отчетный период, валюта, дисконтирование, процентный доход, справедливая стоимость, финансовые и нематериальные активы, налоговая база и прочее.

Рассмотрим несколько отличий более подробно:

1. *Форма и содержание.* В российской практике больше внимания уделяется документальному оформлению операций, тогда как основным принципом международного стандарта является приоритет экономического содержания над юридической формой.

2. *Консолидация.* Международные стандарты предоставляют возможность формирования отчетности по всей группе, включая материнскую и дочерние компании.



Соответственно все доходы, расходы, имущество и обязательства будут учитываться как единое целое. В российской же практике отсутствует само понятие консолидации.

3. *Отчетный период.* В РСБУ отчетный период устанавливается строго с 1 января по 31 декабря текущего года, тогда как в МСФО финансовый год не связан с календарным годом. Компания может самостоятельно установить отчетный период, исходя из собственных предпочтений.

4. *Валюта.* По российским стандартам отчет составляется только в рублях. Международная отчетность составляется в функциональной валюте (в которой компания получает выручку и производит расчеты).

5. *Дисконтирование.* В отчетности по МСФО специально для инвесторов учитывается временная стоимость денег. Метод дисконтирования применяется при оценке активов, в случае отсрочки оплаты за основные средства, при учете финансовых инструментов. В российской же практике дисконтирование практически не используется.

Элементы бухгалтерской отчетности

Ожидания инвесторов и кредиторов зависят от их оценки деятельности руководства по управлению ресурсами и оценки перспектив развития предприятия. Существующие и потенциальные инвесторы и кредиторы нуждаются в информации, которая поможет им сделать такую оценку.

Для оценки финансового состояния предприятия необходима информация:

- об экономических ресурсах (активах) и правах требования на ресурсы (кто финансирует активы);
- насколько рационально и эффективно руководство предприятия использовало ресурсы.

Активы, обязательства и собственный капитал относятся к финансовому положению; доходы и расходы – к финансовым результатам деятельности (табл. 4).

Таблица 4. Экономические ресурсы и активы

Экономический ресурс	Актив	Экономический ресурс, контролируемый организацией в результате прошлых событий
Права требования	Обязательство	Обязанность организации передать экономический ресурс, возникшая в результате прошлых событий.
	Собственный капитал	Остаточная доля в активах организации после вычета всех ее обязательств.
Изменения в ресурсах и правах, отражающие финансовые результаты	Доходы	Увеличение активов или уменьшение обязательств, которые приводят к увеличению собственного капитала.
	Расходы	Уменьшение активов или увеличение обязательств, которые приводят к уменьшению собственного капитала.

Экономический ресурс – право, которое обладает потенциалом создания экономических выгод:

- право на получение денежных средств;
- право на получение товаров или услуг;
- право на обмен экономическими ресурсами.

К обязанностям передать экономический ресурс относятся:

- обязанность выплатить денежные средства;
- обязанность передать товары или оказать услуги;
- обязанность обменяться экономическими ресурсами.

Если у одной стороны есть обязанность передать экономический ресурс, следовательно, у другой стороны есть право получить этот ресурс.

Обязанности возникают в силу договора (договор купли-продажи, трудовой договор) или требований законодательства (уплата налогов).

Права требования собственного капитала – это права требования, которые не отвечают определению обязательства, так как возникают только после вычета всех обязательств.

Доходы и расходы – элементы финансовой отчетности, которые связаны с финансовыми результатами деятельности организации. Доходы и расходы влияют на изменения в активах и обязательствах.

Взносы в собственный капитал не являются доходами, а распределение дивидендов не является расходами.

Состав финансовой (бухгалтерской) отчетности

Бухгалтерская отчетность содержит нужную информацию в разных бухгалтерских отчетах. Данные о финансовом положении, а именно информация о ресурсах и источниках их финансирования содержится в бухгалтерском балансе. Информация о достигнутых финансовых результатах содержится в отчете о прибылях и убытках. Информация о денежных потоках показана в отчете о движении денежных средств. Все финансовые отчеты взаимосвязаны между собой и показывают, как хозяйственные операции изменяют финансовое положение предприятия.

Полный комплект бухгалтерской отчетности включает:

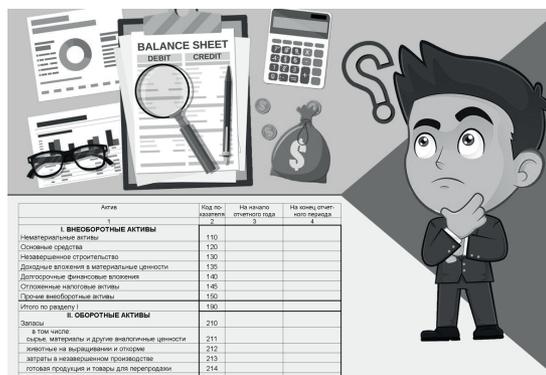
- бухгалтерский баланс (отчет о финансовом положении);
- отчет о прибылях и убытках (отчет о финансовых результатах);
- отчет о движении денежных средств;
- отчет об изменениях капитала;
- примечания и приложения;
- пояснительную записку;
- аудиторское заключение.

Промежуточная бухгалтерская отчетность (за месяц или квартал) и упрощенная бухгалтерская отчетность (для малых предприятий) ограничиваются первыми двумя или тремя отчетами.

Бухгалтерский баланс

Бухгалтерский баланс – экономическая группировка имущества по его составу и источникам финансирования. Баланс показывает финансовое положение организации на отчетную дату.

Информация об экономических ресурсах и правах требования помогает пользователям определить сильные и



слабые стороны отчитывающейся организации с финансовой точки зрения. Эта информация поможет оценить ликвидность и платежеспособность, потребность в источниках финансирования и вероятность их получения, а также оценить эффективность управления ресурсами.

Бухгалтерский баланс представляет собой двустороннюю таблицу. В верхней части баланса показывается имущество по составу и размещению (активы баланса), а в нижней части отображаются источники формирования этого имущества (пассивы баланса).

Кроме того, возможен вариант расположения активов в левой части таблицы, а пассивов – в правой.

Основой построения бухгалтерского баланса является группировка объектов бухгалтерского учета по их функциональной роли в процессе хозяйственной деятельности и источникам формирования.

Бухгалтерский баланс состоит из пяти разделов:

- внеоборотные активы;
- оборотные активы;
- капитал и резервы;
- долгосрочные обязательства;
- краткосрочные обязательства.

В бухгалтерском балансе активы и обязательства должны разделяться в зависимости от срока обращения (погашения) на краткосрочные и долгосрочные. Активы и обязательства считаются краткосрочными, если их срок обращения (погашения) составляет не более 12 месяцев после отчетной даты или они являются частью операционного цикла, даже если он превышает 12 месяцев. Все остальные активы и обязательства считаются долгосрочными.

Отчет о финансовых результатах (отчет о прибылях и убытках)

Отчет о прибылях и убытках показывает финансовые результаты деятельности организации за отчетный период. Финансовый результат показывает разницу между доходами и расходами. Если доходов больше, получается прибыль, если расходов больше – убыток. Отчет содержит данные о доходах и расходах нарастающим итогом с начала периода до отчетной даты.

Стандартно в отчете о финансовых результатах доходы и расходы отражаются по методу начисления (кассовый метод – исключение для малых предприятий). Выручка начисляется, когда покупателю были отгружены товары или оказаны услуги. Учет по методу начисления отражает доходы и расходы в том периоде, в котором они возникли, даже если денежные поступления и выплаты были в другом периоде.

В отчете доходы и расходы отражаются без НДС и включают:

- выручку;
- себестоимость продаж;
- валовую прибыль (убыток);
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы;
- прибыль (убыток) от продаж;
- доходы от участия в других организациях;

- проценты к получению;
- проценты к уплате;
- прочие доходы;
- прочие расходы;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- текущий налог на прибыль;
- чистую прибыль (убыток).

Отчет о финансовых результатах помогает понять, какую отдачу организация получила от имеющихся у нее экономических ресурсов. Эта информация поможет оценить эффективность управления ресурсами.

Отчет о движении денежных средств (ДДС)

Информация о денежных потоках помогает оценить способность предприятия генерировать чистые поступления денежных средств и управление ресурсами. Отчет показывает, как отчитывающаяся организация получает и расходует денежные средства, включая информацию о ее заимствованиях и погашении задолженности, дивидендах и прочих факторах, которые влияют на ликвидность и платежеспособность. Информация о денежных потоках помогает понять осуществляемые операции, дать оценку финансовой и инвестиционной деятельности, оценить ее ликвидность или платежеспособность.

Структура отчета о движении денежных средств классифицирует денежные потоки по видам деятельности:

- операционная деятельность;
- инвестиционная деятельность;
- финансовая деятельность.

Операционная деятельность показывает способность предприятия быть на самофинансировании.

Инвестиционная деятельность показывает денежные потоки во внеоборотные активы.

Финансовая деятельность показывает денежные потоки в собственный и заемный капитал.

Отчет о движении собственного капитала

В отчете раскрывается информация о движении уставного капитала, резервного капитала, добавочного капитала, а также информация об изменениях величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) организации и доли собственных акций, выкупленных у акционеров. Изменения в капитале предприятия между двумя отчетными датами отражают увеличение или уменьшение его чистых активов за этот период.

Консолидированная финансовая отчетность

Консолидированная финансовая отчетность содержит информацию об активах, обязательствах, собственном капитале, доходах и расходах материнской компании и ее дочерних компаний как единой отчитывающейся организации. Такая информация полезна для инвесторов и кредиторов материнской организации при оценке перспектив будущих поступлений денежных средств в материнскую компанию.

Неконсолидированная финансовая отчетность содержит информацию об акти-

вах, обязательствах, собственном капитале, доходах и расходах отдельной компании, но не ее дочерних компаний.

Принципы составления бухгалтерской отчетности:

1. *Достоверное представление и соответствие.* Финансовая отчетность должна достоверно и правдиво отражать финансовое положение, финансовые результаты и движение денежных средств предприятия в соответствии со стандартами бухгалтерского учета.

2. *Непрерывность деятельности.* Если руководство располагает информацией о серьезных сомнениях в способности предприятия непрерывно осуществлять свою деятельность в дальнейшем, то эта информация должна быть раскрыта в отчетности.

3. *Учет на основе принципа начисления.* Предприятие должно составлять финансовую отчетность на основе принципа начисления в отношении активов, обязательств, капитала, доходов и расходов, за исключением информации о движении денежных средств.

4. *Существенность и агрегирование.* Предприятие должно представлять отличающиеся по характеру или функции статьи отдельно в финансовой отчетности, за исключением случаев, когда они незначительны.

5. *Взаимозачет.* Предприятие отражает активы, обязательства, а также доходы и расходы по отдельности. Оценка на нетто-основе не считается свернутым представлением.

6. *Периодичность представления отчетности.* Предприятие представляет полный комплект финансовой отчетности как минимум на ежегодной основе.

7. *Сравнительная информация.* По всем суммам, отраженным в финансовой отчетности за текущий период, должна представляться сравнительная информация за предшествующий период.

8. *Последовательность в представлении.* Предприятие должно оставлять неизменными представление и классификацию статей в финансовой отчетности от периода к периоду.

Вопросы для самоконтроля

1. Чем отличается отчет о финансовых результатах от отчета от прибыли и убытках?
2. Какие требования существуют к представлению финансовой отчетности?
3. Что такое консолидированная финансовая отчетность?
4. Перечислите и охарактеризуйте ключевые требования к бухгалтерской отчетности.
5. Что показывает и для чего необходим отчет о движении денежных средств?

ТЕМА 4. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

Теория вопроса

Себестоимость продукции (товаров, работ, услуг) – это выраженная в денежной форме совокупность текущих затрат на ее производство и реализацию. Себестоимость является основой определения цены на продукцию, оказывает влияние на величину прибыли и уровень рентабельности.



В себестоимость включаются:

- затраты труда, средств и предметов труда на производство продукции, а также для управленческих нужд;
- затраты, связанные со сбытом продукции;
- затраты, непосредственно не связанные с производством и реализацией, но их возмещение путем включения в себестоимость необходимо для обеспечения простого воспроизводства (прямые налоги, потери от брака, недостачи в пределах норм естественной убыли)⁵.

Виды себестоимости продукции

Чтобы предприниматель мог оценивать, контролировать, планировать и выбрать какую-то конкретную область деятельности компании, себестоимость следует разделить на несколько видов (табл. 5).

⁵ Тарасова А.Ю. Финансы предприятий: учеб. пособ. Ярославль: Канцлер, 2018. 108 с.

Таблица 5. Виды себестоимости и их описание

Вид себестоимости	Описание
Цеховая	Цеховая себестоимость включает затраты, которые непосредственно связаны с работой цеха, то есть затраты, необходимые для выполнения технологического процесса производства, и затраты на функционирование и управление цехом.
Производственная	Все то же самое, что и цеховая себестоимость, но с учетом целевых затрат на изготовление продукции.
Полная	Полная себестоимость – конечный показатель, в рамках которого рассматриваются все затраты, связанные с процессом производства. Помимо предыдущих параметров сюда входят расходы на реализацию изготовленной продукции.
Общехозяйственная	Этот вид себестоимости еще называют непрямым. Он включает затраты на оплату работы управленческого звена компании: директора, бухгалтера, руководителей отделов.

Составляющие себестоимости:

1. Расходы на сырье и материалы.

К материальным расходам относятся деньги, которые компания тратит на закупку материалов, сырья, комплектующих, необходимых для производства продукта в текущем и частично в предыдущем учетном периоде.

2. Расходы на персонал.

Затраты на заработную плату производственного персонала, компенсации, закупку спецодежды и униформы, расходы на персональные поощрения, возможно, мотивацию сотрудников.

3. Расходы на здание и оборудование.

Содержание помещений (склад, офис и т.д.), оплата коммунальных услуг по производственным цехам, амортизация базовых средств, поддержание оборудования в рабочем состоянии, закупка расходных материалов, ремонт инструментов.

4. Отчисления на социальные нужды.

Социальные выплаты: страховые и пенсионные взносы в банк, налоговые платежи.

5. Прочие затраты.

Оплата услуг сторонних компаний, реклама в новостях и на сайтах онлайн, аренда вспомогательных помещений, редизайн упаковки, покупка полезного инвентаря и т. д.

Расчет полной себестоимости

Полная себестоимость (себестоимость продаж) отражает предельно высокий показатель фактических или прогнозируемых затрат и вычисляется по формуле:

$$ПС = ОСПР + СЗР,$$

где ПС – полная себестоимость;

ОСПР – общая сумма производственных расходов;

СЗР – сумма затрат на реализацию.

Получить предельно высокую прибыль от производства и продажи продукта можно путем снижения себестоимости. Процесс снижения уровня себестоимости товаров долгий, но эффективный подход к управлению может его ускорить.

Рассмотрим ключевые способы снижения себестоимости продукции:

1. Снижение стоимости сырья.

Стоимость сырья – самая главная статья расходов на бизнес. Даже небольшое снижение цены закупки может существенно уменьшить себестоимость единицы продукции.

2. Автоматизация производства.

Серьёзные инвестиции в автоматизацию производства на старте со временем окупаются. На это воздействует получение более высокой и быстрой прибыли за счет таких моментов, как: замена автоматическим оборудованием более дорогого ручного труда; сокращение количества производственных ошибок по причине человеческого поведения.

3. Увеличение производительности труда.

Повлиять на производительность труда работников можно посредством их мотивации. Персонал выполняет свои задачи эффективнее, если зарплата, премия, бонусы зависят от качества и объема продукции. Важна также моральная поддержка со стороны руководства.

4. Экономия топливно-энергетических ресурсов и снижение стоимости аренды.

Оборудование с низким потреблением топлива, электроэнергии, воды, газа на производстве сокращает затраты компании на оплату этих ресурсов. Положительно сказывается на себестоимости и наличие инженерных систем автоматизации управления освещением, водоснабжением.

5. Контроль спроса.

Периодически необходимо анализировать спрос на выпускаемые товары и вовремя прекращать производство товаров, которые не востребованы. Изготовление товаров, которые не нужны потребителям, убыточно для предприятия.

Таким образом, себестоимость продукции отражает то, насколько эффективно работает бизнес. Нестабильность показателя вынуждает неодинаково проводить расчеты в каждом отчетном периоде. Это позволяет спланировать такую рабочую модель, при которой показатели себестоимости будут снижаться, а прибыль – повышаться. Благодаря регулярным расчетам руководство фирмы может вовремя изменять рыночную стоимость товара / услуги для снижения издержек и поддержания конкурентоспособности.

Практический кейс

Себестоимость продукции ПАО «Северсталь», ПАО ММК и ПАО НЛМК в натуральном выражении, а также ее удельный вес в выручке представлены в таблице 6.

Изучите данную таблицу и подумайте, какие аналитические выводы можно сделать на основе представленных данных.

Таблица 6. Себестоимость производства продукции металлургических комбинатов в рублях и ее удельный вес в структуре выручки в 2000–2019 гг.

Год	ПАО «Северсталь»			ПАО ММК			ПАО НЛМК		
	Млн. руб.	Уд. вес*, %	Тыс. руб. на тонну	Млн. руб.	Уд. вес*, %	Тыс. руб. на тонну	Млн. руб.	Уд. вес*, %	Тыс. руб. на тонну
2000	31750	53,7	3,3	28695	61,9	2,9	24734	64	3,0
2001	39177	74,8	4,2	38674	81,7	3,7	28947	77,8	3,7
2002	44332	73,4	4,6	42497	70,3	3,9	34268	64,3	4,0

Год	ПАО «Северсталь»			ПАО ММК			ПАО НЛМК		
	Млн. руб.	Уд. вес*, %	Тыс. руб. на тонну	Млн. руб.	Уд. вес*, %	Тыс. руб. на тонну	Млн. руб.	Уд. вес*, %	Тыс. руб. на тонну
2003	54204	66,3	5,5	53786	60,7	4,7	41148	54,8	4,6
2004	70803	54,3	6,8	88403	66,2	7,8	60620	48	6,6
2005	89731	62,7	8,3	105186	71,4	9,2	68502	57,5	8,1
2006	101438	63,3	9,0	102745	63,6	8,2	75392	53,7	8,3
2007	124967	64,6	10,5	129006	67,8	9,7	93050	60,1	10,3
2008	157388	64,6	14,2	160906	71,2	13,5	115107	57	13,5
2009	104521	72,8	11,0	101246	73,7	10,5	94343	73,4	11,1
2010	157459	75,1	14,3	164896	81,7	14,4	130689	72,6	14,1
2011	200822	79	17,8	211428	85,5	18,0	174024	78,7	17,8
2012	182204	81,5	17,2	203785	83,8	16,6	205789	85,7	13,8
2013	174203	81,8	16,4	194987	86,8	16,3	199729	88,6	12,9
2014	171186	73,3	15,8	206218	77,4	15,8	199977	76,1	12,6
2015	185171	66,5	17,1	217605	69,3	17,8	228770	71,8	14,4
2016	210400	68,9	19,3	233908	69	18,6	238026	71	14,3
2017	261234	72,7	22,4	279131	71,1	21,7	299453	72,7	17,5
2018	297439	68,7	24,7	309701	67,6	24,5	331447	67,1	18,8
2019	349275	76,3	29,5	316679	72,8	25,4	316087	74,9	20,1
2019 к 2000	11,0	1,4	8,9	11,0	1,2	8,8	12,8	1,2	6,7

* Удельный вес себестоимости в рублях в структуре рублевой выручки.

Источник: рассчитано авторами по данным финансовых отчетов металлургических корпораций.

Приведем возможную логику рассуждений.

Во-первых, данные таблицы дают информацию о динамике себестоимости продукции за длительный период.

Стоит отметить, что доля себестоимости произведенной продукции в выручке выросла с 53,7 до 76,3% у ПАО «Северсталь», с 61,9 до 72,8% у ПАО ММК и с 64 до 74,9% у ПАО НЛМК. Себестоимость за указанный период выросла в 11 раз у «Северстали» и Магнитогорского комбината, в 12,8 раза у Новолипецкого комбината.

Сокращения затрат на металлургических комбинатах удалось достичь благодаря проведению плановой модернизации производственных активов⁶ и усилению вертикальной интеграции, в частности, покупке предприятий по производству железорудного сырья⁷.

Во-вторых, по таблице можно охарактеризовать затраты на производство 1 тонны стали.

Затраты на производство одной тонны стали выросли у ПАО «Северсталь» с 3,3 до 29,5 тыс. руб. или в 8,9 раза; у ПАО ММК – с 2,9 до 25,4 тыс. руб. или в 8,8 раза; у Новолипецкого комбината – с 3 до 20,1 тыс. руб. или в 6,7 раза.

⁶ К примеру, ПАО «Северсталь» вложило инвестиции в Яковлевский рудник для повышения его эффективности и увеличения объема производства, в оптимизацию производственного процесса на «Воркутауголь», в развитие шахты «Воргашорская» для увеличения объема производства концентрата, на ввод в эксплуатацию доменной печи №3 и коксовой батареи №11.

⁷ Так, ПАО «Северсталь» в марте 2019 года приобрело 51% акций в TenarisSeverstal PTE. Ltd, в июле 2019 года – 26% акций ООО «Линде Северсталь».

В-третьих, в таблице можно рассмотреть долю себестоимости в структуре рублевой выручки.

Удельный вес себестоимости продукции у ПАО «Северсталь» за 20 лет вырос с 53,7 до 76,3%; у ПАО ММК – с 61,9 до 72,8%; у ПАО НЛМК – с 64 до 74,9%. Себестоимость производства продукции на предприятиях металлургической отрасли включает в себя следующие позиции:

- сырье и основные материалы (железная и марганцевая руда, агломерат, металлолом, слитки, заготовка и т. д.);
- вспомогательные материалы (флюсы, легирующие добавки, огнеупоры и др.);
- топливо со стороны (уголь, кокс, мазут, природный газ);
- энергия со стороны (тепловая и электрическая);
- амортизация основных средств;
- заработная плата основная и дополнительная;
- отчисления на социальное страхование;
- прочие расходы.

Следует отметить, что удельный вес затрат на персонал (заработные платы основным рабочим помимо ключевых управленцев) в структуре себестоимости составлял у комбинатов от 8 до 13% за 2000–2019 гг.

Задачи

Задание 1

Производитель металлических труб выпустил партию в количестве 100 штук. При этом стоимость материалов составила 450 тыс. рублей; общепроизводственные расходы (амортизация, электроэнергия и т. д.) – 50 тыс. рублей; з/п рабочих равна 90 тыс. рублей; государственные отчисления – 10 тыс. рублей; расходы на реализацию – 5% от себестоимости партии. Рассчитайте себестоимость партии и производства одной трубы.

Ответ: 6,3 тыс. рублей.

Расчет

Определим себестоимость партии:

$$C = 450 + 50 + 90 + 10 = 600 \text{ тыс. рублей.}$$

Вычислим сумму, потраченную на продажу:

$$P = 600 \times 5\% = 30 \text{ тыс. рублей.}$$

Себестоимость одной трубы:

$$СП = (600 + 30) / 100 = 6,3 \text{ тыс. рублей.}$$

Задание 2

Выручка металлургической компании составила 450 млрд. рублей за год. Расходы: на фонд оплаты труда – 4% выручки; на сырье и материалы 200 млрд. рублей; электроэнергия – 10 млрд. рублей; амортизация основных средств – 25 млрд. рублей. Рассчитайте себестоимость одной тонны стали, если за год компания выплавляла 12 млн. тонн.

Ответ: себестоимость одной тонны стали составила 21083,3 руб.

Расчет

Определим себестоимость производства продукции:

$$C = 450 \times 0,04 + 200 + 10 + 25 = 253 \text{ млрд. руб.}$$

Определим себестоимость производства одной тонны стали.

С 1 тонны = 253 млрд. руб. / 12 млн. тонн = 21083,3 руб.

Задание 3

Три корпорации черной металлургии имеют выручку в размере 800 млрд. рублей каждая. У первой компании расходы на материалы на 20% больше, чем у второй, а у третьей на 10% меньше, чем у первой. Расходы на материалы всех трех компаний равны 1,55 трлн. рублей. У первой компании расходы на фонд оплаты труда, амортизацию и энергию составили 36% затрат на материалы; у второй – 10% от выручки, а у третьей – 20% от выручки. Рассчитайте себестоимость каждой компании. Ответьте на вопрос: какая из компаний обладает наименьшей себестоимостью?

Ответ: наименьшей себестоимостью обладает 3-я компания – 610 млрд. рублей.

Расчет

Определим расходы на материалы каждой корпорации:

$X + 1,2X + 0,9X = 1550$ млрд. рублей.

$3,1X = 1550$, $X = 1550 / 3,1 = 500$ млрд. рублей у 1-й корпорации; у 2-й – $1,2 \times 500 = 600$ млрд. рублей; у 3-й – $0,9 \times 500 = 450$ млрд. рублей.

Вычислим себестоимость каждой корпорации.

Себестоимость первой компании:

$500 + (500 \times 0,36) = 680$ млрд. рублей.

Себестоимость второй компании:

$600 + (800 \times 0,1) = 680$ млрд. рублей.

Себестоимость третьей компании:

$450 + (800 \times 0,2) = 610$ млрд. рублей.

Вопросы для самоконтроля

1. Известно, что публичное акционерное общество «Северсталь», имеющее высокую степень развития вертикальной интеграции, обладает одной из самых низких в мире себестоимостью производства. Какие недостатки может вызывать данный факт?

2. В чем могут состоять преимущества металлургической корпорации, имеющей высокий удельный вес себестоимости в выручке?

3. Назовите наиболее эффективные способы минимизации себестоимости для предприятий.

4. Объясните, каким образом выручка реализованной продукции может увеличиться при неизменном абсолютном объеме затрат на производство?

5. Как вы понимаете термин «автоматизация производства»? Как автоматизация производства может влиять на себестоимость продукции?

ТЕМА 5. КОММЕРЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Теория вопроса

Любое предпринимательство предусматривает определенные виды затрат. Среди них значительное место занимают так называемые коммерческие расходы. От их формирования и управления ими зависит эффективность всей хозяйственной и производственной системы предприятия.

Коммерческие расходы – это расходы на продажу товаров, продукции, работ, услуг. Состав таких расходов зависит от того, чем занимается компания.

Если организация производит продукцию, то расходы на продажу начинаются сразу после того, как продукция выпущена. К коммерческим относятся расходы на хранение продукции: аренду или амортизацию складов, зарплату кладовщиков и грузчиков; продвижение: маркетинг и рекламу, услуги посредников; отгрузку: упаковку, доставку, растаможивание экспорта, страховку.

Роль коммерческих расходов в хозяйственном механизме организации

Успешной будет лишь та предпринимательская деятельность, при которой ведутся эффективные учет финансовых результатов деятельности и управление ими. К ним относятся и коммерческие расходы, факторы влияния которых на механизм хозяйствования весьма значительны и разноплановы.

1. **Прямая связь с рентабельностью производства:** анализ динамики коммерческих расходов и способов управления ими выявляет пути повышения эффективности предпринимательства, а также «слабые места», которым следует уделить повышенное внимание.

2. **Определение резервов снижения себестоимости продукции:** рост или падение коммерческих затрат ясно показывают финансовый потенциал по разным видам деятельности и типам производимых товаров.

3. **Ценовая политика:** учет коммерческих расходов позволяет верно устанавливать расценки на продукцию предприятия.

4. **Расчет экономической эффективности** в случае изменений технологий, модернизации, приобретения нового оборудования и т.п.

5. **Формирование ассортимента продукции:** обоснование принятия решений о снятии каких-либо товаров с производства или внедрении новых.

6. **Доминантное положение в финансовом учете организации:** коммерческие показатели являются главными бухгалтерскими отчетными единицами.

7. **Влияние на национальный доход** в масштабах всего государства.

Оптимизация коммерческих расходов

Эффективное снижение затрат на реализацию служит прямым путем к повышению прибыльности и рентабельности. Можно выделить следующие пути оптимизации данного типа расходов:

- уменьшение затрат не должно быть самоцелью, гораздо важнее организовать эффективное управление;
- любая единица трат должна приносить максимально эффективный итог;
- следует помнить, что расходы – результат как действий, так и бездействий;
- снижение расходов невозможно без соответствующих затрат, вложенных в это;
- поддержание уровня трат на оптимальном уровне уже считается удачным с точки зрения экономической эффективности;
- не следует жалеть расходы, которые помогут застраховаться от более существенных затрат;
- аналитическая работа по оптимизации коммерческих затрат должна быть постоянной.

Управленческие расходы – это расходы, которые не связаны с производством, хранением и сбытом продукции, но необходимы для функционирования организации. В основном управленческие расходы направлены на содержание административно-управленческого персонала и офисной инфраструктуры. Такие расходы, как правило, являются условно-постоянными, т.е. не зависят от объемов выпуска, следовательно, должны минимизироваться.

В управленческие расходы входят:

- зарплата управленцев и всех офисных сотрудников от бухгалтера до уборщицы;
- затраты на содержание офиса: от кофе с печеньем до амортизации или аренды;
- расходы на связь: интернет, телефония, почтовая корреспонденция;
- затраты на консалтинговые услуги: оценка, аудит и т. д.;
- транспортные расходы для офисных сотрудников: от содержания служебного автомобиля директора до корпоративного такси или проездных билетов за счет компании.

Управленческие расходы не привязаны напрямую к показателям продаж или объемам производства. Расчет производится без учета динамики доходов предприятия. Большинство накладных трат включены не в нормированные, а в лимитируемые расходы, т.е. для них устанавливается определенный лимит на заданный период. Управленческие расходы можно разделить на две категории:

1. Привязанные к активам (например, начисления по амортизации, траты на содержание и ремонт основных средств, помещений, плата за аренду).
2. Привязанные к развитию предприятия, т.е. расходы на выплату зарплат управленческому составу (например, выплаты командировочных, отпускных).

Расходы на управление могут постоянно увеличиваться, что обязательно нужно учитывать при их планировании. Рост управленческих расходов обусловлен необходимостью поддержания конкурентоспособности, а также эффективного функционирования компаний.

Существует несколько способов планирования управленческих расходов:

1. **Традиционный.** Подразумевает ограничение управленческих расходов установленным процентом от фонда выплат зарплат. Недостатки такого метода заключаются в том, что его применение ведет к уменьшению эффективности производства. Традиционный способ не актуален для коммерческих производств и был характерен для СССР.

2. **Планирование исходя из уже достигнутых результатов.** Метод предполагает ежегодное повышение (индексацию) показателей управленческих расходов исходя из темпов роста расходов.

3. **Планирование, предусматривающее связь с окончательным результатом.** Это наиболее эффективный метод, который используется ключевыми структурами высокоразвитых стран.

Практический кейс

Рассчитаны исходные данные по коммерческим и управленческим расходам металлургических комбинатов (табл. 7).

Таблица 7. **Коммерческие и управленческие расходы металлургических комбинатов в 2000–2019 гг.**

Год	ПАО «Северсталь»			ПАО ММК			ПАО НЛМК		
	Млн. руб.	К выручке, %	Тыс. руб. на тонну	Млн. руб.	К выручке, %	Тыс. руб. на тонну	Млн. руб.	К выручке, %	Тыс. руб. на тонну
2000	1342	2,3	0,14	4111	8,7	0,41	460	1,2	0,06
2001	2987	5,7	0,32	3726	7,9	0,36	968	2,6	0,12
2002	2955	4,9	0,31	5016	8,3	0,46	1433	2,7	0,17
2003	3685	4,5	0,37	5751	6,5	0,50	2544	3,4	0,29
2004	5837	4,5	0,56	7004	5,2	0,62	3081	2,4	0,34
2005	7478	5,2	0,69	7482	5,1	0,66	4750	4,0	0,56
2006	8242	5,1	0,73	8579	5,3	0,69	9511	6,8	1,04
2007	10821	5,6	0,91	9834	5,2	0,74	12071	7,8	1,33
2008	12361	5,1	1,12	11405	5,1	0,95	14558	7,2	1,71
2009	13442	9,4	1,42	9600	7,0	1,00	16856	13,1	1,98
2010	17687	8,4	1,60	11418	5,7	1,00	20339	11,3	2,19
2011	22269	8,8	1,98	12567	5,1	1,07	22733	10,3	2,33
2012	25683	11,5	2,43	16955	7,0	1,38	26207	10,9	1,76
2013	23633	11,1	2,22	19519	8,7	1,63	26403	11,7	1,71
2014	22623	9,7	2,08	20384	7,7	1,56	29300	11,2	1,84
2015	24847	8,9	2,29	24432	7,8	2,00	35032	11,0	2,20
2016	27032	8,9	2,48	25514	7,5	2,03	40348	12,0	2,43
2017	29033	8,1	2,49	27188	6,9	2,11	43881	10,7	2,56
2018	34349	7,9	2,85	32055	7,0	2,53	48677	9,9	2,76
2019	35283	7,7	2,98	34928	8,0	2,80	45087	10,7	2,87
2019 к 2000	26,3	3,3	21,3	8,5	0,9	6,8	98,0	8,9	47,8

Источник: рассчитано авторами по данным финансовых отчетов металлургических корпораций.

По представленным в таблице 7 данным проведите следующие аналитические расчеты:

1. Определите тенденцию объема коммерческих и управленческих расходов за длительный период.
2. Дайте характеристику коммерческих и управленческих затрат на тонну выпускаемой продукции.
3. Проанализируйте долю коммерческих и управленческих расходов (КиУР) в выручке.

Ответы:

1. Для исследуемого периода 2000–2019 гг. был характерен рост объема коммерческих и управленческих расходов, влияющих на формируемую базу налогообложения, а также указывающих на отсутствие регулирования данных видов расходов относительно выручки. За 20 лет коммерческие и управленческие расходы выросли в 26,3 раза у ПАО «Северсталь»; в 8,5 раза у ПАО ММК и в 98 раз в у ПАО НЛМК.

2. Исследуемый 20-летний период характеризовался ростом коммерческих и управленческих затрат (КиУЗ) на тонну выпускаемой продукции. Например, у ПАО «Северсталь» эти затраты выросли в 21,3 раза – со 140 до 2980 руб. на 1 тонну. За тот же период у ПАО ММК эти расходы увеличились с 410 до 2800 руб. на 1 тонну, т.е. рост этого показателя у Магнитогорского комбината оказался меньше, чем у других комбинатов, и составил 6,8 раза. У ПАО НЛМК коммерческие и управленческие затраты на тонну выросли с 60 до 2870 рублей или в 47,8 раза.

3. Доля коммерческих и управленческих расходов (КиУР) в выручке выросла в 3,3 раза у «Северстали» (+5,4 п.п.), сократилась на 10% у ПАО ММК (-0,7 п.п.) и выросла в 8,9 раза у ПАО НЛМК.

Вопросы для самоконтроля

1. Подумайте, каковы причины роста коммерческих и управленческих расходов? Позитивным или негативным фактором деятельности предприятия это является?

2. В отчете о финансовых результатах некоторых предприятий отсутствует информация о коммерческих и управленческих расходах (они включены в себестоимость), а после валовой прибыли следует строка с прибылью от продаж в таком же объеме. Назовите преимущества и недостатки такого вида отчета. Как вы думаете, может ли это быть связано с тем, что предприятие желает скрыть финансовую информацию о своей коммерческо-управленческой деятельности.

3. Перечислите наиболее эффективные, на ваш взгляд, способы сокращения коммерческих расходов.

ТЕМА 6. ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Теория вопроса



Выручка – это поступление (в виде денежных средств или будущих выгод) от продажи товаров, работ или услуг. Выручка – самый общий показатель финансовых результатов организации.

В бухгалтерском учете под выручкой чаще понимают не любое поступление от продажи, а поступление от основной деятельности, т.е. деятельности, ради которой создано предприятие. Остальные поступления называют доходами и

расходами (прочий доход, процентный доход).

В соответствии с правилами бухгалтерского учета выручка признается в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности. В бухгалтерской отчетности (отчете о прибылях и убытках) выручка указывается за минусом косвенных налогов, в частности НДС, которые включаются в стоимость товаров, но фактически удерживаются продавцом с покупателя для перечисления в бюджет.

Другой особенностью отражения выручки в отчетности является то, что не всегда сумма, полученная от покупателя, будет для организации выручкой в полном объеме. Так, при комиссионной торговле продавец (комиссионер) получает от покупателя выручку, в которой его вознаграждение составляет лишь небольшую часть, а остальная сумма подлежит передаче комитенту. Для комиссионера выручкой будет лишь его вознаграждение.

Выручка возникает у организации не только при продаже товаров за деньги, но и, например, при мене (бартере). В этом случае выручка определяется исходя из стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией.

Выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий (ПБУ 9/99):

- а) организация имеет право на получение этой выручки (что вытекает из конкретного договора);
- б) сумма выручки может быть определена;
- в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;

г) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

д) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Обычно выручка признается безотносительно фактического поступления денежных средств (метод начисления). Однако для малых предприятий предусмотрена возможность учитывать выручку по мере поступления денежных средств (кассовый метод).

Анализ выручки от реализации продукции позволяет решать такие задачи:

- определять обоснованность показателя бизнес-плана по продаже товаров;
- определять степень выполнения плана по объему и ассортименту проданных изделий;
- устанавливать влияние отдельных факторов на величину отклонения фактического объема продаж от планового;
- выявлять резервы дальнейшего увеличения реализации.

Общая формула представляет собой следующее выражение:

$$S = P \times Q,$$

где P – средняя цена продукции или услуги; Q – количество проданных единиц продукции или количество клиентов; S – выручка.

Прибыль. Виды прибыли



Прибыль – разница между выручкой (финансовой выгодой) и расходами, необходимыми для ее получения. В расходы включают все затраты, понесенные в процессе предпринимательской деятельности, такие как: приобретение или производство товара, аренда помещения, коммунальные услуги, зарплата работникам, доставка и т.д.

Прибыль рассчитывается по формуле:

Доход (Выручка) – Расходы (Затраты) = Прибыль.

Функции и роль полученной прибыли

Основная функция прибыли – показатель экономического эффекта деятельности предприятия. Дополнительные функции:

- 1. Оценочная.** Показывает уровень развития предприятия, дает оценку хозяйственной деятельности в целом.
- 2. Стимулирующая.** Стимулирует рост эффективности предприятия.
- 3. Воспроизводительная.** Иллюстрирует разницу между доходами и расходами.
- 4. Контрольная.** Критерий оценки деятельности предприятия.

5. Фискальная. Отчисления в государственный бюджет производятся из прибыли.

Валовая прибыль – совокупный финансовый результат от всех видов деятельности компании (основной, инвестиционной и финансовой), отражающий эффективность работы предприятия в целом. Валовая прибыль формируется до погашения долговых и налоговых обязательств. На показатель влияют факторы, зависящие и не зависящие от действий руководства и коллектива: рост объемов производства; методы реализации; повышение качества продукции; расширение ассортимента; удешевление себестоимости; рекламная кампания; место нахождения предприятия; экология территории присутствия; особенности действующего законодательства; непредвиденные ситуации, оказывающие влияние на логистику; экономическая ситуация в стране и в мире.

Формула расчета валовой прибыли:

$$ВП = ЧП - С,$$

где С – себестоимость единицы товара; ЧП – чистая прибыль за вычетом расходов на возврат товара и скидки на продукцию.

Прибыль от продаж рассчитывается как разница между выручкой по основной деятельности (за вычетом налогов, входящих в цену) и полной себестоимостью продукции или услуги. Если компания удерживает цены на прежнем уровне, а прибыль от продаж увеличивается, это говорит о снижении расходов на производство и реализацию товаров или услуг и росте рентабельности. Суть прибыли от продаж заключается в оценке эффективности основной деятельности компании.

Прибыль до налогообложения отражает итоговый финансовый результат работы предприятия с точки зрения бухгалтерского учета.

Налогооблагаемая прибыль рассчитывается на основании положений налогового законодательства, также отражает итоговый финансовый результат деятельности предприятия. Является базой для расчета налога на прибыль.

Чистая прибыль (убыток) – часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после вычета всех налогов, сборов и других обязательных платежей. Чистая прибыль распределяется на нужды компании (расширение, модернизация производства, выплата дивидендов, социальные программы и др.).

Нераспределенная прибыль – чистая прибыль предприятия, не распределенная среди акционеров, а направленная в резервы и на другие нужды развития предприятия.

Таким образом формулу расчета чистой прибыли можно представить в следующем виде:

Выручка – Себестоимость продаж = **Валовая прибыль (убыток)** – (Коммерческие + Управленческие расходы) = **Прибыль (убыток) от продаж** – (Доходы от участия в других организациях + Проценты к получению – Проценты к уплате + Прочие доходы – Прочие расходы) = **Прибыль (убыток) до налогообложения** – Налог на прибыль = **Чистая прибыль (убыток)**.

Чистая прибыль (убыток) – Дивиденды = **Нераспределенная прибыль**.

Практический кейс

Анализ динамики производственно-финансовых результатов деятельности металлургических комбинатов России показывает, что их выручка от продаж, даже при снижении спроса на сталь и волатильности цен на рынках в 2018–2019 гг., была многократно больше средних значений предыдущих периодов.

Существенный рост выручки в период с 2015 по 2019 г. связан с падением курса национальной валюты и, как следствие, прибыльными продажами на внешних рынках. Всего за 20 лет выручка корпораций черной металлургии России выросла: в 7,8 раза у ПАО «Северсталь»; в 9,4 раза у ПАО ММК; в 10,9 раза у ПАО НЛМК.

Наибольшие темпы роста (от 150,7 до 168,2%) были характерны для 2004 года и обусловлены увеличением мировых цен на черные металлы.

Наиболее низкие темпы роста, которые были зафиксированы в 2009 году, связаны с сокращением спроса в период мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. (табл. 8).

Таблица 8. Динамика выручки металлургических комбинатов в 2000–2019 гг., в текущих ценах

Год	ПАО «Северсталь»		ПАО ММК		ПАО НЛМК	
	Млн. руб.	Темп роста, %	Млн. руб.	Темп роста, %	Млн. руб.	Темп роста, %
2000	58318	100,0	46381	100,0	38619	100,0
2001	52367	89,8	47344	102,1	37221	96,4
2002	60388	115,3	60476	127,7	53297	143,2
2003	81735	135,3	88639	146,6	75026	140,8
2004	130376	159,5	133544	150,7	126181	168,2
2005	143112	109,8	147329	110,3	119221	94,5
2006	160239	112,0	161433	109,6	140302	117,7
2007	193470	120,7	190287	117,9	154881	110,4
2008	243635	125,9	225972	118,8	202103	130,5
2009	143568	58,9	137317	60,8	128575	63,6
2010	209767	146,1	201824	147,0	179927	139,9
2011	254272	121,2	247920	122,8	221178	122,9
2012	223611	87,9	243059	98,0	240123	108,6
2013	212898	95,2	224642	92,4	225492	93,9
2014	233634	109,7	266478	118,6	262742	116,5
2015	278610	119,3	314115	117,9	318585	121,3
2016	305306	109,6	339111	108,0	335238	105,2
2017	359530	117,8	392782	115,8	411806	122,8
2018	432772	120,4	458218	116,7	493829	119,9
2019	457588	105,7	434869	94,9	421816	85,4
2019 к 2000, раз	7,8	1,1	9,4	0,9	10,9	0,9

Источник: рассчитано авторами по данным финансовых отчетов металлургических корпораций.

Таблица 9. Динамика прибыли от продаж в рублях и рентабельности металлургических комбинатов в 2000–2019 гг.

Год	ПАО «Северсталь»		ПАО ММК		ПАО НЛМК	
	Прибыль, млн. руб.	Рентабельность, %	Прибыль, млн. руб.	Рентабельность, %	Прибыль, млн. руб.	Рентабельность, %
2000	18508	31,7	13630	29,4	13923	36,1
2001	2660	5,1	7987	16,9	8273	22,2
2002	14678	24,3	12963	21,4	19029	35,7
2003	26064	31,9	29102	32,8	31335	41,8
2004	57247	43,9	45141	33,8	62481	49,5
2005	50401	35,2	42144	28,6	45969	38,6
2006	50559	31,6	50109	31,0	55838	39,8
2007	57682	29,8	51447	27,0	49759	32,1
2008	73886	30,3	53661	23,7	72438	35,8
2009	25606	17,8	26472	19,3	17375	13,5
2010	34621	16,5	25510	12,6	28899	16,1
2011	31181	12,3	23295	9,4	24421	11,0
2012	15724	7,0	22319	9,2	8126	3,4
2013	15062	7,1	10136	4,5	-641	x
2014	39826	17,0	39876	15,0	33466	12,7
2015	67181	24,1	72078	22,9	54784	17,2
2016	67874	22,2	79689	23,5	56864	17,0
2017	69264	19,3	86463	22,0	68473	16,6
2018	100985	23,3	116462	25,4	113705	23,0
2019	63030	13,8	83261	19,1	60643	14,4
2019 к 2000, раз	3,4	0,4	6,1	0,6	4,4	0,4

Источник: рассчитано авторами по данным финансовых отчетов металлургических корпораций.

Период с 2014 года характеризовался нарастающим объемом прибыли от продаж, а в 2018 году у всех предприятий ее величина демонстрировала свой исторический максимум – свыше 100 млрд. рублей. Однако сокращение выплавки стали в 2019 году снизило и прибыль от продаж.

Оценить эффективность производственной деятельности можно с помощью показателей рентабельности прибыли (табл. 9).

Так, за исследуемый период, несмотря на абсолютное увеличение прибыли от продаж от 3,4 до 6,1 раза, средняя рентабельность данного вида прибыли по корпорациям сократилась практически в два раза, а именно: у ПАО «Северсталь» – с 31,7 до 13,8%; у ПАО ММК – с 29,4 до 19,1% и у ПАО НЛМК – с 36,1 до 14,4%.

Задачи

Задание 1

За 2020 год компания получила выручку в размере 500 млрд. рублей. Доля себестоимости в выручке составила 68%. Коммерческие, управленческие и прочие расходы плюс проценты к уплате составили 80 млрд. рублей. Доходы от участия в других организациях – 50 млрд. рублей. В результате активной помощи компании

в поддержке системы здравоохранения области в период пандемии коронавируса региональные органы власти сократили ставку по налогу на прибыль для этой компании на 2%. Рассчитайте объем дивидендных выплат компании при условии, что на эти цели было направлено 75% чистой прибыли, а также объем нераспределенной прибыли после уплаты дивидендов.

Ответ: объем дивидендных выплат компании при условии, что на эти цели было направлено 75% чистой прибыли, составил 79,95 млрд. рублей. Объем нераспределенной прибыли после уплаты дивидендов составил 26,65 млрд. рублей.

Расчет: Валовая прибыль = $500 - (500 \times 0,68) = 500 - 340 = 160$ млрд. рублей.

Прибыль до налогообложения = $160 - 80 + 50 = 130$ млрд. рублей.

Ставка налогообложения прибыли для компании = $20\% - 2\% = 18\%$.

Чистая прибыль = $130 \times (1 - 0,18) = 130 \times 0,82 = 106,6$ млрд. рублей.

Дивиденды = $106,6 \times 0,75 = 79,95$ млрд. рублей.

Нераспределенная прибыль = $106,6 - 79,95 = 26,65$ млрд. рублей.

Задание 2

Выручка компании на 25% больше ее себестоимости, при этом валовая прибыль равна 200 млрд. рублей. Коммерческие и управленческие расходы – 50 млрд. рублей. Доходы от участия составили 10% от выручки, проценты к уплате и прочие расходы – 35 млрд. рублей. Рассчитайте налоговую базу компании, а также рентабельность прибыли до налогообложения.

Ответ:

Налоговая база компании составляет 85 млрд. рублей. Рентабельность прибыли до налогообложения равняется 8,5%.

Расчет: Обозначим себестоимость компании за X, тогда выручка будет равна 1,25X.

Себестоимость = Выручка – Валовая прибыль

$X = 1,25X - 200$

$0,25X = 200, X = 200 / 0,25 = 800$ млрд. руб. (себестоимость)

Выручка = $800 \times 1,25 = 1000$ млрд. руб.

Доходы от участия = $1000 \times 0,1 = 100$ млрд. руб.

Налоговая база (прибыль до налогообложения) = $200 - (50 + 100 - 35) = 85$ млрд. руб.

Рентабельность прибыли до налогообложения = $85 / 1000 \times 100\% = 8,5\%$.

Задание 3

Выручка металлургической компании за год составила 450 млрд. рублей. Доля затрат на производство продукции – 70%; коммерческие расходы – 15 млрд. рублей; управленческие – 5% от выручки; доходы от участия в капиталах других организаций – 60 млрд. рублей; прочие расходы – 20% от валовой прибыли. Ставка налога на прибыль – 20%. Рассчитайте прибыль от продаж и чистую прибыль компании.

Ответ: прибыль от продаж составила 97,5 млрд. рублей. Чистая прибыль компании составила 104,16 млрд. рублей.

Расчет: Себестоимость = $450 \times 0,7 = 315$ млрд. рублей.

Валовая прибыль = $450 - 315 = 135$ млрд. рублей.

Прибыль от продаж = $135 - 15 - 450 \times 0,05 = 97,5$ млрд. рублей.

Прибыль до налогообложения = $97,5 + 60 - 135 \times 0,2 = 130,2$ млрд. рублей.

Чистая прибыль = $130,2 \times (1 - 0,2) = 104,16$ млрд. рублей.

Вопросы для самоконтроля

1. Подумайте, при каких ситуациях объем чистой прибыли компании может быть больше величины валовой прибыли. Обоснуйте свой ответ.

2. Какой процент распределения чистой прибыли на дивиденды считается оптимальным? Перечислите преимущества и недостатки низкого и высокого процента распределения чистой прибыли на дивиденды.

3. Как вы считаете, какие преимущества имеет крупная корпорация, занимающаяся благотворительной деятельностью?

Возможные рассуждения:

1. Такая ситуация возможна, когда у компании высокий уровень доходов от участия в капиталах других организаций и прочие доходы, при этом прочие расходы отсутствуют или незначительны. Данные доходы суммируются с объемом валовой прибыли и в результате этого чистая прибыль компании становится больше величины валовой прибыли.

2. Оптимальным распределением чистой прибыли на дивиденды считается 40–60%. Низкая доля дивидендов в чистой прибыли (10–30%) снижает инвестиционную привлекательность компании для акционеров, однако увеличивает ее финансовую устойчивость и потенциал в расширении и модернизации производства. Напротив, большие дивидендные выплаты (80–100% и более) снижают инвестиционный потенциал компании в производственные активы.

3. Социально ответственные компании, как правило, привлекательны для инвесторов и имеют хороший имидж в глазах населения. Компания, занимающаяся благотворительностью, может иметь определенные налоговые льготы от органов власти.

ТЕМА 7. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА ПРЕДПРИЯТИЙ

7.1. Консолидированное налогообложение прибыли

Теория вопроса

Федеральным законом «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков» от 16.11.2011 №321-ФЗ в России с 2012 года введена практика создания консолидированной группы налогоплательщиков.

Консолидированная группа налогоплательщиков (КГН) – это добровольное объединение организаций-плательщиков налога на прибыль в группу на определенных условиях, при которых организации начинают исчислять и уплачивать налог на прибыль с совокупной прибыли организаций, входящих в такую группу.

Данный налоговый институт оценивали многие отечественные авторы: Д.А. Бабенко, А.В. Базанова, К.А. Баннова, Т.В. Витвицкая, И.В. Глазунова, Л.С. Гринкевич, Л.П. Грундел, Е.А. Ермакова, А.Б. Золотарева, В.А. Ильин, В.В. Кирсанова, В.А. Колбина, Н.А. Кондрашова, Н.И. Малис, Е.О. Пашина, А.И. Поварова, В.М. Полтерович, Д.А. Смирнов, Р.С. Солдатов, К.А. Ханафина, Г.Ф. Цельникер, Е.Б. Шувалова, Н.В. Юрченкова и др.

Так, по словам академика В.М. Полтеровича⁸, механизм консолидированной группы налогоплательщиков – это институциональная ловушка для Российской Федерации, слепое заимствование практики зарубежных налоговых систем. Аналогичный вывод получен при сравнительном исследовании⁹ опыта создания КГН в России и зарубежных странах. В работах В.А. Ильина и А.И. Поваровой¹⁰ отмечено, что «практика применения налоговой консолидации привела к формально законной, но невыгодной для бюджета оптимизации из-за неспособности справедливого распределения доходов от поступлений налога на прибыль между бюджетами регионов». Е.Б. Шувалова и Н.В. Юрченкова выявили существенные недостатки налогового контроля по КГН (например, отсутствие проверки налоговых регистров пострадавших регионов, применения участниками КГН льготных ставок, математического определения пороговой суммы переноса убытков¹¹).

⁸ Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Российская экономическая школа, 1998. 89 с.; Шувалова Е.Б., Юрченкова Н.В. Особенности налогового контроля по консолидированной группе налогоплательщиков // Экономика, статистика и информатика: Вестник УМО. 2014. № 6-2. С. 370-374.

⁹ Золотарева А.Б. Некоторые направления совершенствования законодательства о консолидированной группе налогоплательщиков // Экономическое развитие России. 2017. № 1. С. 74-81.

¹⁰ Ильин В.А., Поварова А.И. Крупнейшие металлургические корпорации и их роль в формировании бюджетных доходов. Вологда, 2019. 204 с.; Ильин В.А., Поварова А.И. Консолидированное налогообложение и его последствия для региональных бюджетов // Экономика региона. 2019. № 1. С. 70-83.

¹¹ Шувалова Е.Б., Юрченкова Н.В. Особенности налогового контроля по консолидированной группе налогоплательщиков // Экономика, статистика и информатика: Вестник УМО. 2014. № 6-2. С. 370-374.

По мнению Л.С. Гринкевич и К.А. Банновой¹², при создании консолидированной группы налогоплательщиков задачи государства состояли в повышении эффективности администрирования крупнейших плательщиков налога и обеспечении прозрачности их операций, справедливости распределения налоговых доходов между регионами, освобождении дочерних компаний от обязанности по сдаче декларации налога на прибыль. Однако фактическая реализация создания консолидированной группы налогоплательщиков стала убыточной практикой для региональных бюджетов, поскольку холдинги могли зачислять убыточные компании в совокупный финансовый результат и оплата налога на прибыль происходила по сниженным ставкам. Metallургическим корпорациям объединение в КГН позволило снизить налоговую нагрузку.

Согласно налоговым поправкам в федеральное законодательство¹³, с 2018 года налоговые органы не рассматривают новые заявки на создание КГН. Зарегистрированные до 2018 года договоры о создании КГН продолжают свое действие с учетом законодательных ограничений, а с 1 января 2023 года все без исключения договоры о создании КГН утрачивают свою силу и прекращают действовать; также организации выйдут из состава КГН, а сами группы будут ликвидированы.

Практический кейс

Для металлургических корпораций объединение в КГН позволило снизить налоговую нагрузку. На рисунке 2 наглядно представлена динамика поступлений налога на прибыль на примере бюджета Вологодской области до и после создания КГН ПАО «Северсталь».

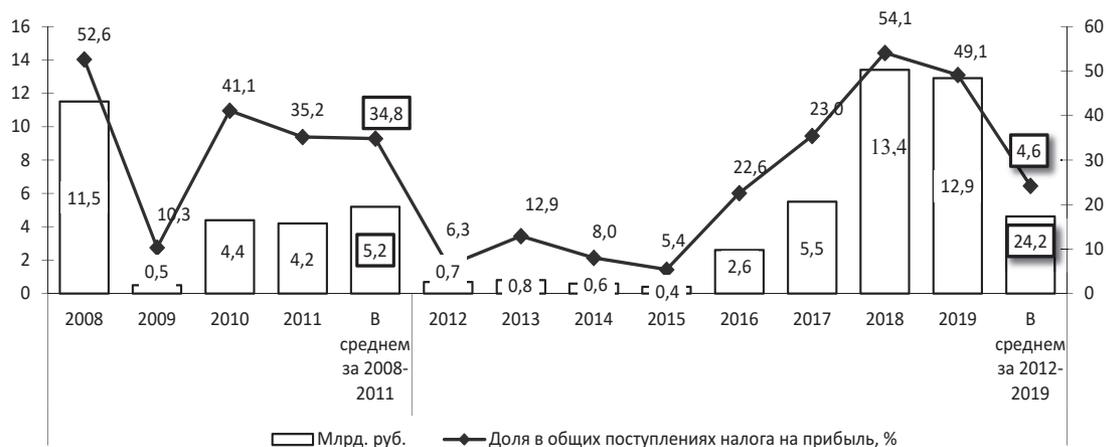


Рис. 2. Поступления налога на прибыль от металлургического производства в консолидированный бюджет Вологодской области в 2008–2019 гг.
Источник: рассчитано авторами по данным Территориального органа ФНС по Вологодской области.

¹² Баннова К.А., Гринкевич Л.С. Направления реформирования системы налогообложения консолидированных групп налогоплательщиков // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. № 3 (23).

¹³ Федеральный закон от 03.08.2018 № 302-ФЗ, вступивший в силу 3 сентября, ввел запрет на регистрацию консолидированных групп налогоплательщиков и ограничил время их существования.

В 2012 году поступление налога на прибыль упало в 6 раз по сравнению с уровнем 2011 года.

Среднегодовая сумма отчислений налога на прибыль в консолидированный бюджет Липецкой области за период с 2012 по 2019 год составила 9,8 млрд. руб., что на 3,9 млрд. рублей больше, чем в 2008–2011 годах (рис. 3).

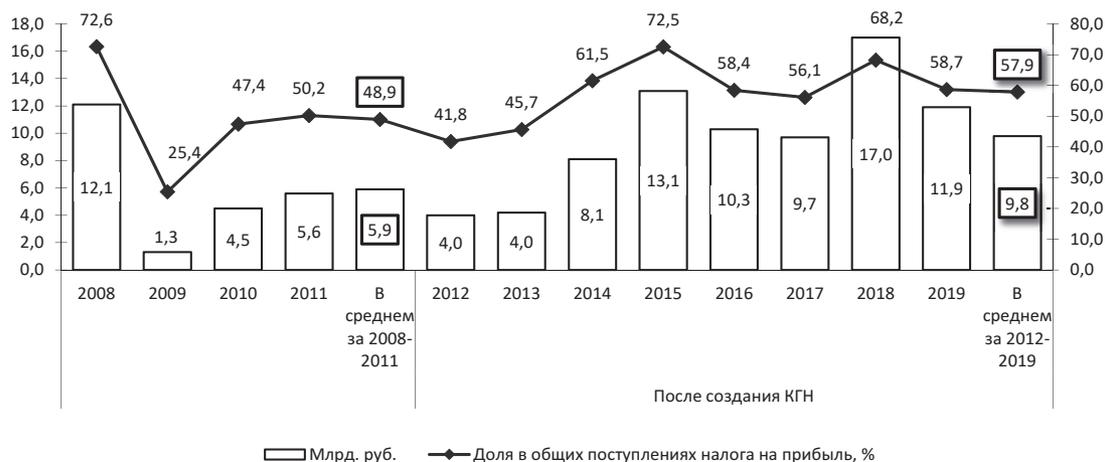


Рис. 3. Поступления налога на прибыль от металлургического производства в консолидированный бюджет Липецкой области в 2008–2019 гг.

Источник: рассчитано авторами по данным Территориального органа ФНС по Липецкой области.

Отсюда можно заключить, что создание КГН в сегменте черной металлургии у Новолипецкого комбината не привело к серьезному падению налоговых платежей, как это произошло после образования КГН в отраслевом аналоге Вологодской области, а способствовало увеличению мобилизации налогов в бюджет региона.

Вопросы для самоконтроля

1. Что вы понимаете под консолидированной группой налогоплательщиков?
2. Перечислите преимущества и недостатки внедрения консолидированных групп налогоплательщиков.

Ответы:

1. Консолидированная группа налогоплательщиков (КГН) – это добровольное объединение организаций-плательщиков налога на прибыль в группу на определенных условиях, при котором организации начинают исчислять и уплачивать налог на прибыль с совокупной прибыли организаций, входящих в такую группу.

2. Создание консолидированной группы налогоплательщиков стало убыточной практикой для региональных бюджетов, поскольку холдинги могли зачислять убыточные компании в совокупный финансовый результат и оплата налога на прибыль происходила по сниженным ставкам. К одному из преимуществ такого нововведения можно отнести упрощение налогового администрирования.

7.2. Практика компенсации экспортного налога на добавленную стоимость из федерального бюджета

Теория вопроса



Вторым по значимости (после налога на прибыль) в налоговой нагрузке металлургических предприятий является налог на добавленную стоимость (НДС). Его уплата характеризуется такой особенностью российского налогового законодательства, как возмещение НДС предприятиям из федерального бюджета в случае экспортных продаж¹⁴. Несмотря на то что федеральный бюджет терпит убытки при возврате НДС

экспортерам, отмена данного возмещения приведет к удорожанию себестоимости отечественной продукции и, соответственно, ее цены на зарубежных рынках.

Практический кейс

В период с 2006 по 2019 г. федеральный бюджет возместил ПАО НЛМК налог на добавленную стоимость на общую сумму 180,3 млрд. руб., что больше значений других корпораций. Несмотря на лидерство ПАО НЛМК по уплате налога на прибыль в бюджет региона, федеральный бюджет потерпел убытки от возмещения НДС предприятию. Такой отток средств из федерального бюджета в пользу Новолипецкого комбината влияет на снижение его роли в формировании налоговых доходов бюджетной системы и отвлечение инвестиционных ресурсов из экономики¹⁵ (табл. 10).

Таблица 10. Расчеты металлургических корпораций с бюджетной системой по НДС в 2006–2019 годах*, млн. руб.

Период	ПАО «Северсталь»	ПАО ММК	ПАО НЛМК
2006	-1141	-6686	-3829
2007	3097	-8367	-6087
2008	4090	-11189	-10775
2009	-979	-11855	-7307

¹⁴ Основаниями для возмещения НДС предприятиям из федерального бюджета, согласно статье 176 Налогового кодекса РФ, являются совокупный объем налога на добавленную стоимость, акцизов, налога на прибыль организаций и налога на добычу полезных ископаемых, уплаченный за 3 года не менее 2 млрд. рублей, а также налоговая декларация, в которой заявлено право на возмещение налога, действующая банковская гарантия, предусматривающая обязательство банка на основании требования налогового органа уплатить в бюджет за налогоплательщика суммы налога, излишне полученные им (зачтенные ему) в результате возмещения налога в заявительном порядке.

¹⁵ Баннова К.А., Гринкевич Л.С. Направления реформирования системы налогообложения консолидированных групп налогоплательщиков // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. № 3 (23).

Период	ПАО «Северсталь»	ПАО ММК	ПАО НЛМК
2010	-975	-5747	-12166
2011	-1404	5406	-16178
2012	-588	4390	-14867
2013	-2932	5069	-14321
2014	1547	8669	-10380
2015	5819	16041	-10690
2016	3524	13393	-14512
2017	462	14350	-19041
2018	1220	9639	-21101
2019	-3834	18550	-19088
2019 к 2006	3,4	х	5,0

* В связи с отсутствием данных статистической налоговой отчетности ФНС информация об объеме налоговых поступлений от корпораций черной металлургии приведена с 2006 года.
Источник: рассчитано авторами по данным территориальных органов ФНС по Вологодской, Челябинской и Липецкой областям.

Основными причинами «отрицательного» НДС у Новолипецкого комбината являются рынки сбыта. Так, средняя доля России в структуре продаж ПАО НЛМК за последние семь лет составила всего 38,2%, а значит 61,8% – доля продаж металлопродукции на экспорт (Евросоюз, Северная Америка, Азия и Турция)¹⁶. Напротив, у ПАО «Северсталь» и ПАО ММК отечественный рынок является основным: доля России варьируется от 63 до 75%. ПАО «Северсталь» за период 2015–2019 гг. уплатил НДС в сумме 11,0 млрд. руб., при этом федеральный бюджет возместил 3,83 млрд. руб., что в 22 раза меньше, чем Новолипецкому комбинату.

Поступления НДС от ПАО ММК в бюджет за 2015–2019 гг. составили 71,9 млрд. руб., а уплачено налога на прибыль 84,4 млрд. руб., что на 11% меньше, чем у ПАО НЛМК. Причем федеральный бюджет не возмещал НДС Магнитогорскому комбинату.

¹⁶ Рынки сбыта металлопродукции ПАО НЛМК. URL: <https://nlmk.com/ru/about/markets/>

7.3. Налоговые льготы от региональных органов власти

Теория вопроса

В практике налогообложения корпораций существуют специальные договоры и соглашения, согласно которым правительство субъекта РФ может предоставлять определенные налоговые льготы крупным компаниям на взаимовыгодных условиях.

Налоговая льгота – преимущество, предоставляемое государством либо местным самоуправлением определённой категории налогоплательщиков с целью снижения налогового бремени; это один из элементов налоговой политики для решения социальных и экономических задач (рис. 4).

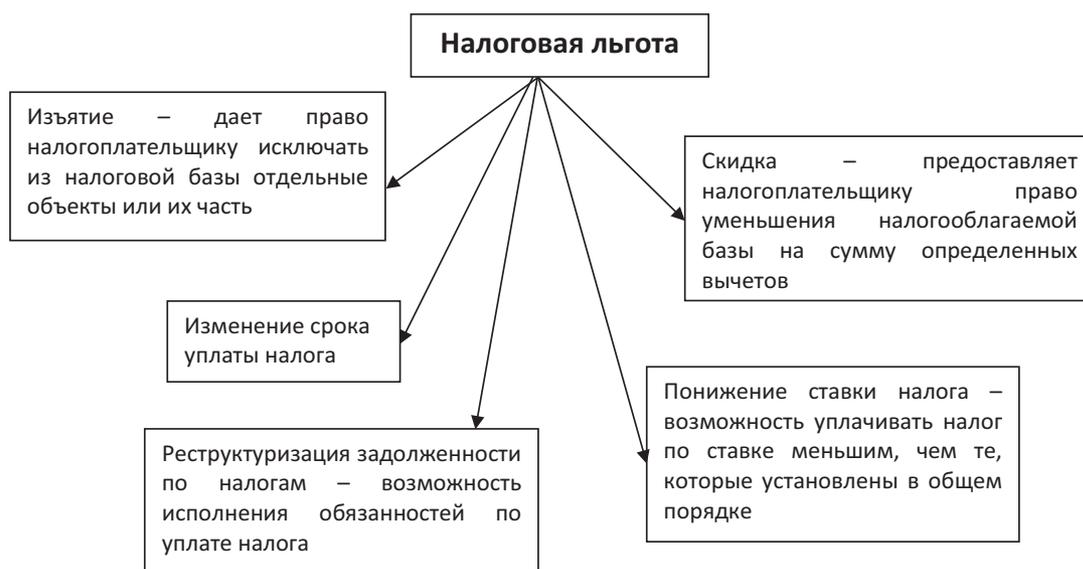


Рис. 4. Ключевые виды налоговых льгот для налогоплательщиков

Источник: составлено авторами по: Понятие и виды налоговых льгот. URL: <https://glavkniga.ru/situations/k503003>

Практический кейс

В августе 2014 года крупные промышленные холдинги «Северсталь» и «ФосАгро» подписали Соглашение о стратегическом партнерстве с Правительством Вологодской области, а также Протокол о партнерстве для повышения эффективности взаимодействия, направленного на развитие социальной и экономической сферы Вологодской области.

Цель Соглашения – взаимодействие в сфере реализации мероприятий по развитию социально-экономического потенциала Вологодской, Мурманской, Ленинградской и Саратовской областей. Партнерство осуществлялось в технической, финан-

совой и кадровой сферах и в части оказания организационной и методологической поддержки при реализации совместных проектов.

В структуру направлений сотрудничества вошли: разработка и реализация программ по охране окружающей среды, корпоративной социальной ответственности; обмен лучшей практикой в области управления инвестиционными проектами, закупок сырья, материалов и услуг, логистики железнодорожных грузов и авиаперевозок.

В 2014 году расширилось сотрудничество между ОАО «Апатит» (группа «ФосАгро») и авиапредприятием «Северсталь». Авиапредприятию был выделен целевой займ на приобретение двух самолетов марки CRJ-200. Пополнение парка самолетов позволило обеспечить прирост пассажиропотока аэропорта «Хибины» за счет проектов по развитию туристической инфраструктуры и горнолыжного кластера «Большой Вудъявр» в г. Кировск Мурманской области, которые реализуются при поддержке группы «ФосАгро», а также благодаря росту деловой активности сотрудников и контрагентов горнодобывающих предприятий региона.

Новое Соглашение является продолжением уже подписанных ранее соглашений между Правительством Вологодской области и компаниями в сфере развития образования, детско-юношеского спорта, поддержки сельхозпроизводителей региона, развития бизнес-кооперации и др.

По словам Губернатора Вологодской области Олега Кувшинникова, «обе компании показывают пример социально ответственного подхода к ведению бизнеса при решении ключевых проблем региона. Так, в 2013 году мы договорились с компаниями «Северсталь» и «ФосАгро» о развитии бизнес-кооперации, то есть закупки существенной части товаров и услуг у местных товаропроизводителей. Подписанное соглашение позволило на треть увеличить загрузку предприятий малого и среднего бизнеса».

В 2012 году при поддержке Правительства Вологодской области, ОАО «Северсталь», ОАО «ФосАгро» и ряда других предприятий стартовал проект электронной бизнес-кооперации. Он дал толчок развитию кооперационных связей малых, средних и крупных предприятий. В первом полугодии 2014 года доля закупок ОАО «Северсталь» у череповецких предприятий составила 16% от всего объема товаров и услуг, потребляемых компанией. ОАО «ФосАгро-Череповец» в рамках сотрудничества более чем со 100 организациями Вологодской области закупило на конкурсной основе товаров и услуг на сумму свыше 300 млн. рублей.

«Подписанные Соглашение и Протокол принесут серьезный синергетический эффект в различных сферах деятельности. В частности, речь идет о логистике, закупках, охране окружающей среды, а также корпоративной социальной ответственности», – отметил генеральный директор ОАО «Северсталь» Алексей Мордашов¹⁷.

Из недавних налоговых льгот для металлургического холдинга «Северсталь» на 2021–2022 гг. были изменены ставки налога на прибыль: ПАО «Северсталь» – 16,5% (2020 – 19%), АО «Ижорский трубный завод» – 16,5% (2020 – 15,5%), АО «Оленегорский горно-обогатительный комбинат» – 19% (2020 – 19%).

¹⁷ Рынки сбыта металлопродукции ПАО НЛМК. URL: <https://nlmk.com/ru/about/markets/>

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое налоговая льгота? Приведите пример ситуации, при которой органы власти могут предоставить предприятию налоговую льготу.
2. Чем скидка по налогу отличается от понижения ставки по налогу?
3. Объясните причины отрицательного НДС в расчетах Новолипецкого комбината с бюджетной системой. Как вы считаете, каким образом можно изменить ситуацию в пользу бюджетной системы?

Ответы:

1. Налоговая льгота – преимущество, предоставляемое государством либо местным самоуправлением определённой категории налогоплательщиков с целью снижения налогового бремени; это один из элементов налоговой политики для решения социальных и экономических задач. В случае если предприятие активно участвует в социально-экономическом развитии территорий, региональное правительство может снизить ставку налога на прибыль, предоставить какой-либо вычет или же не взимать налог, например, на имущество в течение какого-либо времени.

2. Скидка по налогу может не уменьшать налоговой ставки, она может лишь сократить налогооблагаемую базу. Понижение ставки налога – это возможность уплачивать налог по ставке меньшей, чем те, которые установлены законодательством.

3. Федеральный бюджет возмещает НДС в пользу Новолипецкого комбината в связи с преобладанием экспортных продаж в структуре рынков сбыта по регионам. Для исправления ситуации необходимо активное вовлечение продукции, произведенной ПАО НЛМК, во внутренний спрос или внешний (страны ЕАЭС).

ТЕМА 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ И РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Отсутствие в научной литературе системных и многофакторных методов оценки финансового взаимодействия государства с крупным бизнесом предопределило необходимость создания методического инструментария.

В исследовании предлагается осуществлять оценку по алгоритму в несколько этапов. Линейную блок-схему целесообразно представить в виде четырех последовательных этапов (рис. 5).



Рис. 5. Этапы оценки эффективности финансового взаимодействия корпораций с государством

Источник: составлено авторами.

На *первом этапе* необходимо рассчитать коэффициенты, выбор которых, по нашему мнению, должен быть обусловлен возможностью определения с их помощью роли корпораций в бюджетных доходах региональных бюджетов, а также «тяжести» исполнения налоговых обязательств и степени использования финансовых резуль-

татов корпораций в интересах акционеров и управленцев. В этой связи приведенные выше показатели могут быть положены в основу методического инструментария оценки эффективности финансового взаимодействия государства и крупных корпораций. Однако важно отметить, что большинство из них характеризует налоговую нагрузку хозяйствующих субъектов, практически оставляя без внимания сам процесс формирования бюджетных доходов и социальную ответственность бизнеса¹⁸. Вместе с тем именно эти вопросы дают возможность оценить полноту и действенность различных направлений сотрудничества.

Исходя из этого *предлагается выделить три группы коэффициентов*, которые будут характеризовать налоговую нагрузку хозяйствующих субъектов, их способность формировать бюджет и степень управленческого влияния.

При этом нормативные значения коэффициентов следует установить на основе ключевых российских нормативно-законодательных актов¹⁹, касающихся налогообложения хозяйствующих субъектов, а также изученных в научной литературе рекомендаций, затрагивающих распределительную и дивидендную политику компаний. Учет данных позиций позволяет представить следующую систему коэффициентов оценки (табл. 11).

¹⁸ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 23.11.2020); Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 22.12.2020), Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «Об акционерных обществах» (напр. статьи 42 «Порядок выплаты обществом дивидендов» и 43 «Ограничения на выплату дивидендов»).

¹⁹ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 23.11.2020); Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 22.12.2020), Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «Об акционерных обществах» (напр. статьи 42 «Порядок выплаты обществом дивидендов» и 43 «Ограничения на выплату дивидендов»).

Таблица 11. Характеристика коэффициентов для оценки эффективности финансового взаимодействия корпораций с государством

№ п/п	Коэффициент	Условное обозначение	Формула расчета	Норматив	Описание
Группа 1: Коэффициенты формирования бюджета					
1.	Коэффициент налогового потенциала предприятия	Кн.п.	Выручка / Налоговые доходы бюджета	2 – 10	Показывает соотношение выручки предприятия и налоговых доходов регионального бюджета. Если расчётное значение больше 2 (двух), это говорит о высоком налоговом потенциале предприятия в формировании бюджета. Однако слишком большое значение говорит о сильной зависимости региона от финансового результата корпорации.
2.	Коэффициент формирования налога на прибыль региона	Кф.н.пр.	Налог на прибыль / Общие поступления налога на прибыль в бюджете региона	0,2 – 0,5	Определяется как отношение налога на прибыль к общим поступлениям налога на прибыль по региону. Нормативное значение при этом варьируется от 0,2 до 0,5. Превышение нормативного значения говорит о сильной зависимости регионального бюджета от деятельности корпораций.
3.	Коэффициент формирования бюджетных доходов по налогу на прибыль	Кф.б.д.	Налог на прибыль / Доходы бюджета	0,05 – 0,2	Показывает долю налога на прибыль в общих доходах бюджета. Если расчётное значение превышает 0,05, то можно говорить о значимости предприятия в формировании доходов бюджета.
4.	Коэффициент формирования налога на имущество региона	Кф.н.им.р.	Налог на имущество предприятия / Общие поступления налога на имущество в бюджете региона	0,1 – 0,3	Показывает долю налога на имущество предприятия в общих поступлениях налога на имущество по региону. Чем больше данный показатель, тем выше стоимость производственных активов предприятия.
5.	Коэффициент формирования НДС региона	Кф.ндфл.р.	НДФЛ предприятия / Общие поступления НДС в бюджете региона	0,1 – 0,2	Показывает долю НДС предприятия в общих поступлениях НДС по региону: расчётное значение, превышающее 0,2, говорит о высоком уровне заработной платы на предприятии, а также о большой численности рабочих.
6.	Коэффициент сбалансированности федерального бюджета по НДС	Ксб.ф.б.ндс	НДС / Налог на прибыль в федеральный бюджет	0 – 100	Показывает соотношение налога на добавленную стоимость и налога на прибыль предприятия, перечисляемого в федеральный бюджет. Положительное расчётное значение говорит о том, что федеральный бюджет не возмещает НДС в пользу предприятия.
Группа 2: Коэффициенты налоговой нагрузки					
1.	Коэффициент налоговой нагрузки по выручке	Кн.н.в.	Налог на прибыль / Выручка	0,02 – 0,1	Определяет долю налога на прибыль в общем объеме выручки предприятия. Нормативное значение для производственных предприятий составляет от 0,02 до 0,1.

№ п/п	Коэффициент	Условное обозначение	Формула расчета	Норматив	Описание
2.	Коэффициент налоговой нагрузки по валовой прибыли	Кн.н.вал.пр.	Налог на прибыль / Валовая прибыль	0,06 – 0,15	Рассчитывается как отношение налога на прибыль к объему валовой прибыли. При этом нормативного значения данного коэффициента нет, поскольку у каждого предприятия разная доля себестоимости в выручке. Нормативное значение варьируется от 0,06 до 0,15.
3.	Коэффициент налоговой нагрузки по налогооблагаемой базе	Кн.н.нал.б.	Налог на прибыль / Прибыль до налогообложения	0,2	Показывает долю налога на прибыль в прибыли до налогообложения. Законодательно установленная ставка налога на прибыль составляет 20%, то есть 0,2. Однако если доля налога на прибыль больше 20%, это также является нормой, поскольку такая ситуация может быть связана с оплатой в текущем году долга прошлых лет.
Группа 3: Коэффициенты управленческого влияния					
1.	Коэффициент распределения чистой прибыли на дивиденды	Кч.пр.див.	Дивиденды / Чистая прибыль	0,4 – 0,6	Показывает долю дивидендов в объеме чистой прибыли. Нормативное значение находится в интервале от 0,4 до 0,6. Превышение расчетного значения говорит об использовании чистой прибыли предприятия в интересах собственников и снижении инвестиционного потенциала предприятия. Однако если на выплату дивидендов направляется меньше 40% чистой прибыли, это снижает инвестиционную привлекательность компании для акционеров и инвесторов.
2.	Коэффициент управленческой нагрузки по выручке	Купр.н.в.	Управленческие расходы / Выручка	0,03 – 0,09	Долю управленческих расходов в общей сумме выручки показывает нормативное значение от 0,03 до 0,09. Если расчётное значение превышает нормативное, это говорит об использовании выручки с целью обогащения управленческого персонала предприятия.
3.	Коэффициент управленческой нагрузки по валовой прибыли	Купр.н.вал.пр.	Управленческие расходы / Валовая прибыль	0,1 – 0,2	Рассчитывается как отношение управленческих расходов к общей сумме валовой прибыли. Нормативное значение варьируется в пределах от 0,1 до 0,2. Превышение расчётного значения говорит об использовании валовой прибыли в интересах управленцев.
Источник: составлено авторами.					

На *втором этапе* оценки предлагается рассчитать индексы для указанных коэффициентов в соответствии с нормативными значениями. Следует отметить, что при обосновании расчетов мы опирались на разработанные ранее методические инструментари, апробация которых уже была успешно проведена на регионах Российской Федерации²⁰. Для первой и второй группы рост коэффициента приводит к увеличению уровня финансового взаимодействия, поэтому индексы этих групп рассчитываются по формуле:

$$I_{xi} = X_i - X_{min} / X_{max} - X_{min},$$

где I_{xi} – индекс для коэффициента;

X_i – значение коэффициента;

X_{min} – нижняя граница нормы;

X_{max} – верхняя граница нормы.

В связи с тем что рост коэффициентов в третьей группе отрицательно сказывается на уровне финансового взаимодействия, формула для расчета индексов будет иметь следующий вид:

$$I_{xi} = X_{max} - X_i / X_{max} - X_{min}.$$

Получение расчетных значений индексов позволяет перейти к *третьему этапу* оценки, когда на основе рассчитанных индексов необходим расчет групповых индексов финансового взаимодействия (ИФВ, ИНН, ИУВ). Отсутствие дополнительных весовых коэффициентов, наделение индексов равной значимостью и установление единого норматива предопределило использование среднего арифметического значения индексов по формулам:

$$ИФВ = \Sigma(И_{н.п.} + И_{ф.н.пр.} + И_{ф.б.д.} + И_{ф.н.им.р.} + И_{ф.ндфл.р.} + И_{сб.ф.б.ндс}) / n,$$

$$ИНН = \Sigma(И_{н.н.в.} + И_{н.н.вал.пр.} + И_{н.н.нал.б.}) / n,$$

$$ИУВ = \Sigma(И_{ч.пр.див.} + И_{упр.н.в.} + И_{упр.н.вал.пр.}) / n,$$

где ИФВ – частный индекс формирования бюджета;

ИНН – частный индекс налоговой нагрузки;

ИУВ – частный индекс управленческого воздействия;

n – количество индексов в группе.

Итоговый *четвертый этап* заключается в расчете и интерпретации интегральной оценки уровня финансового взаимодействия между крупным бизнесом и государством (I), которые проводятся по формуле:

²⁰ Печенская М.А. Бюджетный потенциал муниципальных образований: оценка и направления развития // Проблемы прогнозирования. 2019. № 4. С. 120-131; Печенская, М.А. Регион и федеральный центр: состояние и оценка результативности бюджетных отношений // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 5. С. 397-404; Печенская-Полищук М.А. Инструменты и принципы распределения бюджетных ресурсов в регионе // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2020. Т. 13. № 2. С. 71-88; Губанова Е.С., Клец В.С. Методологические аспекты анализа уровня неравномерности социально-экономического развития регионов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017. Т. 10. № 1. С. 58-75. DOI: 10.15838/esc.2017.1.49.4; Яшин С.Н., Коробова Ю.С. Метод расчета интегрального индекса инновационного развития региона // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017. № 4 (334). С. 360-374.

$$I = \Sigma(I_{ФБ} + I_{ИН} + I_{УВ}) / n.$$

Для определения уровня финансового взаимодействия между крупным бизнесом и государством в соответствии со значениями интегрального показателя нами предложена шкала интервалов и выделены семь уровней эффективности. Их интервалы и сущность представлены в таблице 12.

Таблица 12. Шкала оценки уровня эффективности финансового взаимодействия государства и крупного бизнеса

№ п/п	Оценка уровня финансового взаимодействия	Расчетное значение интегрального индекса	Интерпретация результата
1.	Низкий	От 0 до 0,2	Роль предприятия в бюджетных доходах региона мала, возмещаемый НДС в пользу предприятия больше поступлений налога на прибыль в федеральный бюджет; ставка налогообложения прибыли варьируется от 5 до 8%, на дивиденды направляется либо вся чистая прибыль, либо чуть больше. Расходы на управление приводят к существенному снижению налогооблагаемой базы.
2.	Удовлетворительный	От 0,2 до 0,4	Роль предприятия в бюджетных доходах региона незначительна; возмещаемый НДС по сумме равен поступлениям налога на прибыль, ставка налогообложения прибыли варьируется от 8 до 11%, на дивиденды направляется от 80 до 100% чистой прибыли. Достаточно высокая управленческая нагрузка.
3.	Средний	От 0,4 до 0,6	Предприятие имеет среднюю значимость в формировании доходов бюджета, возмещаемый НДС по сумме ниже поступлений налога на прибыль в федеральный бюджет, ставка налогообложения прибыли варьируется от 11 до 14%. На дивиденды направляется от 60 до 80% чистой прибыли. Расходы на управление в пределах нормы.
4.	Достаточный	От 0,6 до 0,8	Предприятие в значительной степени формирует доходы регионального бюджета; объем возмещаемого НДС из федерального бюджета не превышает поступления в него налога на прибыль; достаточная налоговая нагрузка, ставка налогообложения прибыли варьируется от 14 до 17%. На дивиденды направляется от 50 до 60% чистой прибыли.
5.	Высокий	От 0,8 до 1	Доходы регионального бюджета существенно зависят от результатов производственно-финансовой деятельности предприятия; объем возмещаемого НДС существенно меньше поступлений налога на прибыль в федеральный бюджет; высокий уровень налоговой нагрузки, ставка налогообложения прибыли в пределах от 17 до 20%. Расходы на управление незначительны. На дивиденды направляется до 50% чистой прибыли.
Источник: составлено авторами.			

Апробация методического инструментария оценки финансового взаимодействия государства с крупными корпорациями черной металлургии России представлена на рисунке 6.

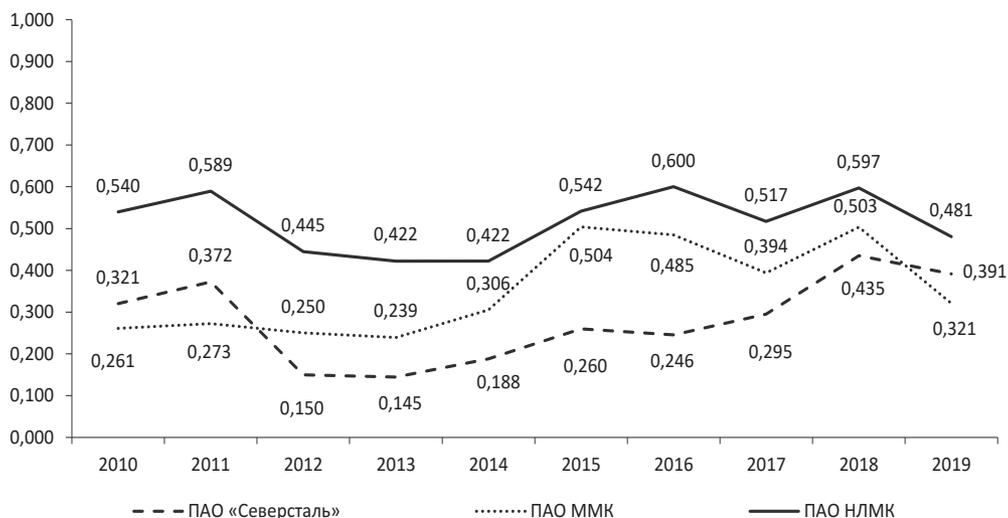


Рис. 6. Расчет интегральных индексов финансового взаимодействия государства с корпорациями черной металлургии в 2010–2019 гг.

Источник: рассчитано авторами на основе методического инструментария оценки.

Как мы видим, большинство значений коэффициентов варьируются в пределах от 0,15 до 0,6, что соответствует удовлетворительному и среднему уровню финансового взаимодействия. Основными причинами, снизившими оценку, стали низкая налоговая нагрузка, существенная доля распределения чистой прибыли на дивиденды и выплаты при убытках.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ

I. В процессе изучения тематики финансов предприятия **индивидуально выполняются следующие задания.**

1. Ключевые отличия черной металлургии от цветной (*отметьте несколько вариантов*):

- а) крупнотоннажность;
- б) высокая себестоимость;
- в) более низкая добавленная стоимость и цена конечной продукции;
- г) сильная вертикальная интеграция;
- д) ничего из вышеперечисленного.

Ответ: а, в.

2. Среднегодовая выплавка стали в России в последнее десятилетие приближается к отметке:

- а) 115 млн. тонн;
- б) 65 млн. тонн;
- в) 72 млн. тонн;
- г) 80 млн. тонн.

Ответ: в.

3. На основе данных Всемирной ассоциации стали (World Steel in Figures 2010 to 2021: <https://www.worldsteel.org/>) рассчитайте суммарный вклад (долю) российских компаний ПАО «Северсталь» и ПАО НЛМК в общемировое производство стали за 2010 и 2020 годы. Объясните причины сокращения/роста данного вклада. Заполните таблицу.

Компания	2010		2020		Изменения	
	Млн. тонн.	Место	Млн. тонн.	Место	Раз / п.п.	Место
ПАО «Северсталь»						
ПАО НЛМК						
Итого						
Мировое производство		х		х		х
Доля комбинатов в мировом производстве, %						

Ответ:

Суммарный вклад ПАО «Северсталь» и ПАО НЛМК в общемировое производство стали за 2010 и 2020 годы составлял 2,13 и 1,44% соответственно. Сокращение составило 0,69 п.п., что обусловлено опережающим ростом мировой выплавки стали, а также продаж производств ПАО «Северсталь» в Америке.

Компания	2010		2020		Изменения	
	Млн. тонн.	Место	Млн. тонн.	Место	Раз / п.п.	Место
ПАО «Северсталь»	18,2	12	11,3	40	0,62	-28
ПАО НЛМК	11,9	22	15,8	22	1,32	–
Итого	30,1		27,1		0,89	
Мировое производство	1414	x	1878	x	1,33	x
Доля комбинатов в мировом производстве, %	2,13		1,44		-0,69 п.п.	

4. Исходя из данных финансовой отчетности ПАО «Северсталь», ПАО ММК и ПАО НЛМК за 2016–2020 гг. (<https://www.audit-it.ru/>) рассчитайте и заполните для каждого предприятия таблицу.

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020	Среднее за 2016–2020
Налог на прибыль						
Прибыль до налогообложения						
Текущая ставка						
Отклонение текущей ставки от нормы						
Объем недополученного налога на прибыль						

Ответьте на следующие вопросы:

1. Рассчитайте среднегодовую налоговую нагрузку корпораций черной металлургии за исследуемый период.

2. У какой корпорации и в каком году была наименьшая ставка текущего налогообложения прибыли?

3. Какая корпорация имеет наибольший размер среднегодовой налоговой нагрузки?

4. Какая корпорация занимает второе место по объему налога на прибыль?

5. У какой корпорации наибольший среднегодовой объем недополученного налога на прибыль, каков его объем?

Ответ:

Показатель	ПАО «Северсталь»					
	2016	2017	2018	2019	2020	Среднее за 2016–2020
Налог на прибыль	6788	6542	14070	14527	7091	9804
Прибыль до налогообложения	106522	146040	138430	119713	122418	126625
Текущая ставка	6,4%	4,5%	10,2%	12,1%	5,8%	7,7%
Отклонение текущей ставки от нормы	13,6%	15,5%	9,8%	7,9%	14,2%	12,3%
Объем недополученного налога на прибыль	14516	22666	13616	9416	17393	15521
Показатель	ПАО ММК					
	2016	2017	2018	2019	2020	Среднее за 2016–2020
Налог на прибыль	15552	14353	22503	13196	12903	15701
Прибыль до налогообложения	83165	84257	96605	68750	64514	79458
Текущая ставка	18,7%	17,0%	23,3%	19,2%	20,0%	19,8%
Отклонение текущей ставки от нормы	1,3%	3,0%	-3,3%	0,8%	0,0%	0,2%
Объем недополученного налога на прибыль	1081	2498	-3182	554	0	190

Показатель	ПАО «Северсталь»					
	2016	2017	2018	2019	2020	Среднее за 2016–2020
	ПАО НЛМК					
	2016	2017	2018	2019	2020	Среднее за 2016–2020
Налог на прибыль	11615	13549	20104	12931	6311	12902
Прибыль до налогообложения	47317	122633	136408	95798	67107	93853
Текущая ставка	24,5%	11,0%	14,7%	13,5%	9,4%	13,7%
Отклонение текущей ставки от нормы	-4,5%	9,0%	5,3%	6,5%	10,6%	6,3%
Объем недополученного налога на прибыль	-2152	10978	7178	6229	7110	5869

Ответы:

1. Среднегодовая налоговая нагрузка корпораций черной металлургии в 2016–2020 гг.: ПАО «Северсталь» – 7,7%; ПАО ММК – 19,8%; ПАО НЛМК – 13,7%.

2. Наименьшая ставка текущего налогообложения прибыли была у ПАО «Северсталь» в 2017 году – 4,5%.

3. Наибольшая среднегодовая налоговая нагрузка в 2016–2020 гг. была у ПАО ММК – 19,8%.

4. По объему налога на прибыль второе место в 2016–2020 гг. занимало ПАО НЛМК – 12,9 млрд. рублей.

5. Наибольший среднегодовой объем недополученного налога на прибыль был у ПАО «Северсталь» – 15521 млн. рублей.

II. В процессе изучения тематики финансов предприятия **дискуссионно выполняются следующие задания.**

1. Объясните, как величина дивидендных выплат текущего года может повлиять на размер поступлений налога на прибыль от предприятия?

Ответ: чем больше объем дивидендов в текущем году, тем меньше инвестиционный потенциал предприятия. Остатки нераспределенной прибыли текущего года могут быть инвестированы на такие цели, как: сокращение себестоимости; расширение производства; закупка дополнительного сырья. Все эти меры напрямую ведут к увеличению налогооблагаемой прибыли, а, значит, и налога на прибыль.

2. Поясните, в каком случае регистрация уставного капитала и выплата дивидендов на счет зарубежных офшорных компаний не является для государства базирования предприятия негативным фактором.

Ответ: в случае когда дивиденды, освобожденные от российского налогообложения, в большем объеме направляются «обратно» на модернизацию основных производственных фондов.

3. Верно ли утверждение: чем ниже курс рубля к доллару США, тем дороже «обходятся» компании зарубежные активы.

Ответ: верно. Можно привести в качестве примера продажу американских производств ПАО «Северсталь». Увеличение курса доллара в 2 раза за период 2013–2016 гг. обусловило то, что на модернизацию зарубежных активов «Северстали» пришлось тратить в два раза больше денег, которые зарабатывались на металлургиче-

ском комбинате в Череповце. В этой связи руководство ПАО «Северсталь» приняло решение о продаже американских активов.

4. В 2020 году ключевые владельцы крупных российских корпораций черной (и цветной) металлургии находились на первых трех позициях российского рейтинга Forbes. Почему?

Ответ: ключевыми причинами лидирования российских металлургов в российском рейтинге Forbes являются: 1) владение большой долей акций уставного капитала; 2) большой процент распределения чистой прибыли на дивиденды (иногда > 100%) и, как следствие, большие выплаты; 3) низкая относительно других отраслей налоговая нагрузка плюс возврат НДС по экспортным операциям; 4) рост курсовой стоимости акций металлургических комбинатов в результате роста цен на металлопродукцию после выхода из коронакризиса.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Ильин В.А., Печенская-Полищук М.А., Малышев М.К. Государство и крупные корпорации черной металлургии: тенденции и особенности 20-летнего взаимодействия: монография. Вологда: ВолНЦ РАН, 2021. 179 с.
2. Ильин В.А., Поварова А.И. Влияние металлургических корпораций на формирование доходов региональных бюджетов (2007–2016): монография. Вологда: ВолНЦ РАН, 2019. 198 с.

Дополнительная литература:

3. Власенко А.В., Скрябин В.В., Пацук О.В. Рынок черной металлургии // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. 2016. № 4. С. 86-91.
4. Юрков И. Теневой сектор черной металлургии // Российское предпринимательство. 2009. № 4-2. С. 86-90.
5. Бутыркин А.Я. Интеграционные процессы в черной металлургии // Российское предпринимательство. 2005. № 9. С. 79-84.
6. Новиков Н.И., Новикова Г.В. Особенности развития черной металлургии России // Известия БГУ. 2011. № 4. С. 95-100.
7. Блохин А.А., Дранев С.Я. Различия институциональных условий деятельности компаний разного размера на примере черной металлургии // Мир новой экономики. 2019. № 1. С. 36-47.
8. Устинов В.С. Взаимосвязи качественных и количественных изменений в системе оборота металла // Научные труды Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2019. № 17. С. 174-191.
9. Филобокова Л.Ю., Прокопьева А. Концептуальное обоснование базовой модели стратегии развития черной металлургии в Российской Федерации // Economic Consultant. 2019. № 3 (27). С. 34-41.
10. Буданов И.А., Алешко О.С., Устинов В.С. Особенности народнохозяйственного прогнозирования отраслевых комплексов // Управление. 2015. № 1 (7). С. 18-31.
11. Буданов И.А. Перспективы посткризисного развития российской металлургии // Научные труды Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2010. № 8. С. 359-386.
12. Буданов И.А. Экономические условия перспективного развития металлургии в России // Проблемы прогнозирования. 2011. № 5. С. 48-64.
13. Устинов В.С. Прогнозирование развития системы оборота металла в России на основе межстранового анализа внешнеторговых потоков // Научные труды Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2014. № 12. С. 185-204.

14. Буданов И.А., Устинов В.С. Оборот металла в системе международной торговли // Научные труды Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2008. № 6. С. 417-438.
15. Буданов И.А. Перспективы реструктуризации металлургического производства в России // Научные труды Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2014. № 12. С. 157-184.
16. Новиков Н.И. Мировые тенденции развития чёрной металлургии и их влияние на металлургию России // Вестник ЧелГУ. 2011. № 36. С. 100-105.
17. Пумпянский Д.А., Левицкая Н.Д. Эволюция интегрированных структур в металлургии // Экономика региона. 2007. № 3. С. 188-194.
18. Архипцева Л.М., Трунов А.В. Оценка общего налогового потенциала металлургических предприятий // Финансы и кредит. 2009. № 16 (352). С. 36-42.
19. Печенская-Полищук М.А., Малышев М.К. Ключевые факторы формирования налога на прибыль в региональные бюджеты от российских корпораций черной металлургии // Регионология. 2021. № 1 (114). С. 10-36.
20. Печенская-Полищук М.А., Малышев М.К. Металлургические корпорации и государство: тенденции финансового взаимодействия последнего десятилетия // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2021. Т. 14. № 3. С. 150-166.

Электронные ресурсы:

21. Всемирная ассоциация стали. URL: <https://www.worldsteel.org/>
22. Ассоциация «Русская сталь». URL: <https://russtal.ru/>
23. Официальный сайт ПАО «Северсталь». URL: <https://www.severstal.com/>
24. Финансовая отчетность компании ПАО «Северсталь». URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/3528000597_pao-severstal
25. Официальный сайт ПАО ММК. URL: <https://mmk.ru/>
26. Финансовая отчетность компании ПАО ММК. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7414003633_pao-magnitogorskiy-metallurgicheskij-kombinat
27. Официальный сайт ПАО НЛМК. URL: <https://nlmk.com/ru/>
28. Финансовая отчетность компании ПАО НЛМК. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/4823006703_pao-novolipetskiy-metallurgicheskij-kombinat

Нормативно-правовые документы:

29. НК РФ. Статья 25.1. Общие положения о консолидированной группе налогоплательщиков.
30. Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «Об акционерных обществах». Статьи 42 «Порядок выплаты обществом дивидендов» и 43 «Ограничения на выплату дивидендов».

31. Федеральный закон от 16.05.2007 г. №76-ФЗ «О внесении изменений в статьи 224, 275 и 284 части второй Налогового кодекса РФ».
32. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 29.11.2021). Глава 21: Налог на добавленную стоимость.
33. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 29.11.2021). Глава 25: Налог на прибыль организаций.
34. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 29.11.2021). Глава 26: Налог на добычу полезных ископаемых.

Учебное пособие

М.А. Печенская-Полищук, М.К. Малышев

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Редакционная подготовка	Л.Н. Воронина
Технический редактор	В.В. Ригина
Корректор	Н.В. Степанова
Компьютерный набор	М.А. Печенская-Полищук

Подписано в печать 29.09.2022.
Формат 70×108/₁₆. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 5,5. Тираж 500 экз. Заказ № 50

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
«Вологодский научный центр Российской академии наук» (ФГБУН ВолНЦ РАН)

160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а
Телефон: (8172) 59-78-10, e-mail: common@volnc.ru

ISBN 978-5-93299-544-0

