

ТЕМА 8. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

1. Управление финансовыми отношениями хозяйствующего субъекта со своими работниками.
2. Управление финансовыми отношениями хозяйствующего субъекта с партнерами.
3. Управление финансовыми отношениями хозяйствующего субъекта с государственным бюджетом.

1. Управление финансовыми отношениями хозяйствующего субъекта со своими работниками.

Финансовые отношения возникают при создании организации и сопровождают ее деятельность в течение всего функционального жизненного цикла. Финансовые отношения со своими работниками начинают осуществляться по мере образования хозяйствующего субъекта и продолжают совершенствоваться по мере ее функционирования и развития.

Формируются финансовые отношения со своими работниками в процессе кругооборота долгосрочных и краткосрочных активов, в процессе производства и реализации продукции по поводу выплаты заработной платы, премий, материальной помощи и т.д., т.е. по мере создания и расходования фонда оплаты труда.

В силу того, что затраты на оплату труда включаются в производственные затраты, а величина их влияет на формирование финансового результата сельскохозяйственной организации, зависит величина премиальных средств, которая зависит от финансовой стратегии организации и расходуется на выплату единовременных пособий, премий по итогам года и т.д.

Кроме того, величина заработной платы является базой исчисления налоговых платежей в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (ФСЗН), Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах». Это подчеркивает значимость эффективности организации финансовых отношений со своими работниками, направленной на увеличение объемов производства, реализации сельскохозяйственной продукции, объема собственных финансовых ресурсов. Это достигается благодаря:

соблюдению законодательных актов, регулирующих вопросы организации оплаты по отдельным категориям работников труда в

зависимости от их квалификации, условий и тяжести работ и других факторов;

использованию эффективных форм организации труда, предполагающих различные варианты политики оплаты труда. Это может выражаться путем стимулирования воздействий тарифной оплаты труда через систему премий и доплат за достигнутые результаты, превышающие среднеотраслевой уровень или же через усиление роли премий и надбавок к основной заработной плате, или же через разработку и использование механизма образования и использования фонда оплаты труда в структурных подразделениях организации.

Эти направления должны стимулировать заинтересованность работников по результатам своего труда.

2. Управление финансовыми отношениями хозяйствующего субъекта с партнерами

В процессе функционирования сельскохозяйственные организации вступают во взаимоотношения с различными финансовыми партнерами:

поставщиками по поводу оплаты за поставленные товары (топливо, удобрения, ядохимикаты, запасные части к основным средствам и т.д.),

покупателями, заказчиками по поводу реализации им произведенной продукции,

налоговыми представителями в результате перечисления налогов и налоговых платежей;

представителями банковских структур в результате получения и использования коммерческого кредита и т.д. Эти взаимоотношения во многом обуславливают уровень развития организации, ее платежеспособность, финансовую устойчивость.

Управление финансовыми отношениями с партнерами основывается на принципах материальной ответственности, что регулируется во многом коммерческими договорами. Рациональная организация финансовых отношений с партнерами должна основываться на разработке нескольких вариантов однотипных договоров с разными контрагентами или с одним, но предусматривающих различные формы платежей, финансовой и ценовой политикой развития отношений.

Ценовая политика, прежде всего, должна предусматривать установление цен в одном из следующих вариантов:

на базе издержек производства и реализации продукции;

на основе спроса на производимую продукцию;
на базе установления цены с учетом цен конкурентов;
на базе комбинирования трех вышеприведенных вариантов.

Выбор ценовой политики при заключении коммерческих договоров зависит от многих факторов (экономической ситуации в стране, наличия конкурентов при производстве однотипной продукции и других).

При заключении договоров хозяйствующему субъекту целесообразно изучить финансовое состояние будущего партнера, его платежеспособность и способность поставки качественного товара в оговоренные сроки. При этом следует обратить внимание на способы исполнения обязательств, такие как гарантии, страхование, залоги, хеджирование.

Необходимо предусмотреть формы, схемы расчетов, которые наиболее удобны (обеспечивают минимальный разрыв между поставкой и оплатой за товары, оказанные услуги) или гарантируют своевременный и полный платеж. Расчеты могут осуществляться с использованием платежных поручений, платежных требований, аккредитивов, и других.

Коммерческий кредит, основанный на условиях отсрочки платежей, так же может быть использован при заключении коммерческих договоров. Его еще называют *спонтанным финансированием*. Его сущность состоит в том, что поставщик предоставляет отсрочку покупателю на определенный срок за определенную плату. Может предоставляться скидка при досрочной оплате. Увеличение продолжительности отсрочки платежа способно привлечь новых покупателей.

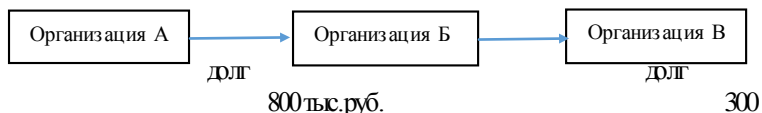
Эффективности организации финансовыми отношениями с партнерами могут способствовать банковский факторинг и такие схемы расчетов, которые предусматривают использование договора перевода долга, договора уступки требования.

Факторинг можно охарактеризовать как посредническую деятельность банка в расчетах между партнерами. К преимуществам факторинга можно отнести: для поставщика — сокращение риска несвоевременного получения платежа при временных финансовых затруднениях у плательщика; для плательщика — получение отсрочки платежа, позволяющей накопить нужные суммы для расчета с факторингом.

Договор перевода долга регулируется статей 362 и 363 Гражданского кодекса Республики Беларусь.

Пример 8.1: Сельскохозяйственная организация А имеет задолженность перед хозяйствующим субъектом Б Республики Беларусь по оплате за выполненные работы в размере 800 тыс. руб. В свою очередь он имеет финансовые обязательства перед организацией В по оплате за оказанные услуги в размере 300 тыс. руб.

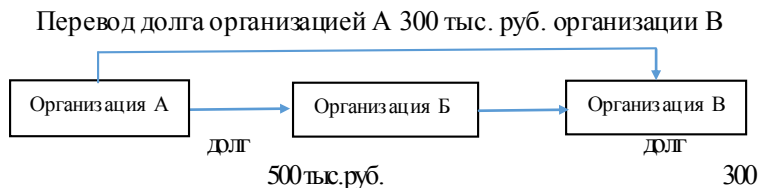
Финансовых взаимоотношений между организациями А и В нет.



тыс.руб.

Рис. 8.1.—Общая схема образования финансовых обязательств между участниками хозяйственных операций

Договор перевода долга оформляется в том случае, если сельскохозяйственная организация А сможет договориться с предприятием В о переводе части долга (например, 300 тыс. руб.) перед Б. В этом случае, у сельскохозяйственной организации А образуется долг перед предприятием В на сумму 300 руб., перед организацией Б на сумму 500 руб.(при условии письменного согласия хозяйственного субъекта Б на замену должника в обязательстве и перевод долга). В этом случае, предприятие В погасит долг А перед Б в размере 300 тыс. руб., после чего у А возникнет задолженность перед В 300 тыс. руб. (рис. 8.2. и 8.3.).



тыс.руб.

Рис. 8.2. —Схема перевода долга организацией А организации В

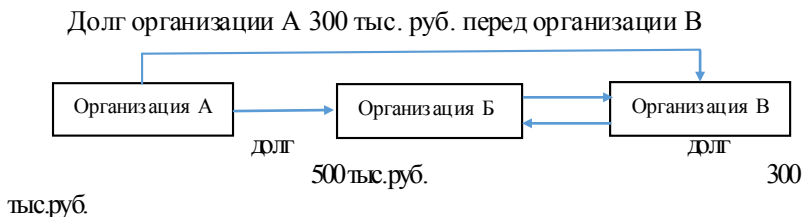


Рис.8.3.–Схема изменения финансовых обязательств

Если предприятие В договорилось с хозяйствующим субъектом Б произвести взаимозачет финансовых обязательств на сумму 300 тыс. руб., (долга хозяйствующего субъекта Б перед В по оплате за оказанные В услуги в размере 300 тыс. руб., и финансового обязательства по договору перевода долга, заключенного между сельскохозяйственной организацией А и предприятием В на сумму 300 тыс. руб.), то схематично эти финансовые взаимоотношения можно выразить на рисунке 8.4 и 8.5.



Рис. 8.4.–Схема перевода долга и взаимозачета между контрагентами

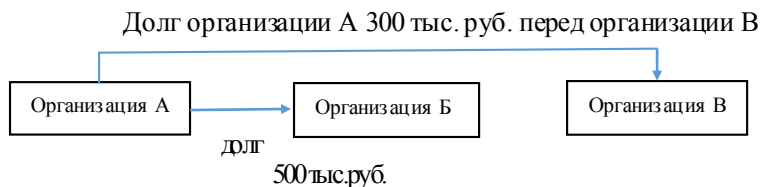


Рис. 8.5. –Схема образования финансовых обязательств между контрагентами после перевода долга и взаимозачета

Договор уступки требования является двусторонней сделкой между первоначальным кредитором и новым.

Для его заключения не нужно согласия должника, но он должен быть письменно уведомлен о состоявшейся уступке, т. е. об измене-

нии кредитора (п.2 ст.353 Гражданского кодекса Республики Беларусь).

Одним из оснований уступки права требования является договор между первоначальным и новым кредитором, в котором, стороны определяют объем передаваемого права, а также порядок его перехода.

При уступке требования право получить оплату от должника переходит от первоначального кредитора, к новому кредитору.

После уведомления о состоявшейся уступке требования должник будет обязан произвести исполнение новому кредитору (Рис.8.6.).

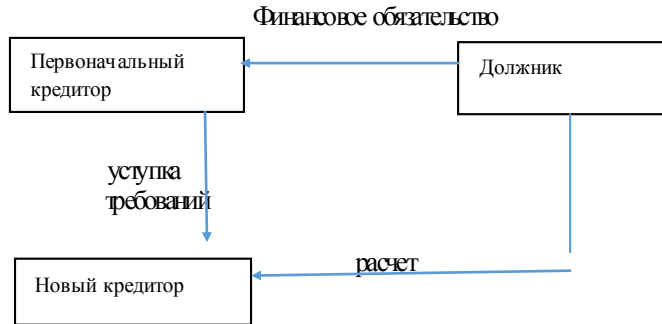


Рис. 8.6.–Схема договора об уступке права требования

В основном договор об уступке права требования используется субъектами хозяйствования с целью погашения уже существующей задолженности первоначального кредитора перед новым, вытекающей из различных хозяйственных договоров (поставки, купли-продажи, займа, подряда, перевозки и т. п.).

3. Управление финансовыми отношениями хозяйствующего субъекта с государственным бюджетом.

Финансовые отношения предприятия с государством по поводу формирования государственного бюджета через отчисление налогов и платежей формируют налоговую политику хозяйствующего субъекта.

Формирование налоговой политики должно нацеливать сельскохозяйственные организации на поиск и использование наиболее эффективных хозяйственных решений, обеспечивающих:

использование наиболее удобного варианта налогообложения, т.е. применения всего перечня уплаты налогов, предусмотренного Налоговым Кодексом Республики Беларусь или налогов, сопутствующих уплате Единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции;

минимизацию базы налогообложения уплачиваемых налогов, основанную на использовании установленной системы прямых, непрямых налоговых льгот и преференций, по определенным видам деятельности или хозяйственным операциям;

на использование различных видов льгот

- налоговых льгот, для отдельных предприятий., которые используют неполноценную рабочую силу;

- налоговых льгот, предоставляемых по отдельным видам хозяйственных и финансовых операций. Например, инвестиции в благотворительную деятельность и т.п.;

- налоговых льгот, предоставляемых при реализации отдельных видов продукции. Это может быть особо значимая для государства продукция или продукция, реализуемая в тех или иных регионах ближнего или дальнего зарубежья. Льготы этой группы касаются налога на добавленную стоимость и т.п.

налоговых льгот, которые представляют собой разнообразные возможности уменьшения базы налогообложения по группам налогов. Так, для налогов, относимых на себестоимость продукции, такие возможности реализуются за счет уменьшения затрат воды, и других добываемых ресурсов. Для налогов, включаемых в цену товара, основные резервы заключены в умелом маневрировании ценами реализации и ассортиментом реализуемой продукции, регионами их сбыта. Для налогов, уплачиваемых за счет прибыли, основные возможности заключены в регулировании общего размера себестоимости за счет ускоренной амортизации активных основных фондов и др.

Планируемая налоговая политика должна быть оценена с точки зрения эффективности. При этом могут быть использованы следующие показатели:

коэффициент эффективности налогообложения (E_n). Он определяет соотношение между собой показателя чистой прибыли и общей суммы налоговых платежей. Расчет выполняется по формуле

$$\mathcal{E}_n = \frac{\text{ЧП}}{H_o}$$

(8.1)

где ЧП — сумма плановой или фактической чистой прибыли;

H_o - общая сумма налоговых платежей (плановых или фактических).

Показатель налоговой емкости реализации продукции (H_p) характеризует размер налоговых платежей, приходящихся на единицу объема реализованной продукции.

$$H_p = \frac{H_o}{O_p} \quad (8.2)$$

где O_p — планируемый объем реализации.

Показатель льготного налогообложения ($K_{ли}$) показывает, как хозяйствующий субъект использует предоставленные законодательством льготы по налоговым платежам в целом (или отдельным видам налогов).

$$K_{ли} = \frac{\sum H_l}{\sum H_l + H_o}$$

(8.3)

где $\sum H_l$ — общая сумма налоговых льгот, используемых предприятием.