

Автономная некоммерческая организация
«Международный институт «ИНФО-Рутения»»

Экономика организации (предприятия)

КУРС ЛЕКЦИЙ

Автор: старший преподаватель Терещенко В.Е.

Москва, 2013

Терещенко В.Е.

Экономика организации (предприятия): конспект лекций/ В.Е. Терещенко. – М.: АНО МИИР, 2013. - 120с.

Конспект лекций по курсу " Экономика организации (предприятия)" предназначен для студентов всех формы обучения, обучающихся по направлению 080100 «Экономика» и 080200 «Менеджмент».

Печатается в авторской редакции

Подписано в печать 01.10.2013.

Формат бумаги 60×90/16

Усл.печ.л. 7,75 Уч.изд.л. 7,5

Тираж 100

Сдано в производство 01.10.2013.

Бум. множ. Гарнитура Times.

Тем. план 2013 г.

Заказ № 3915

© Терещенко В.Е., 2013

© АНО МИИР, 2013

**Тема 1. Предпринимательство и предприятие. Типы предприятий.
Объединения предприятий.**

1.1. Предприятие как хозяйствующий субъект

На всех этапах развития экономики основным звеном является предприятие. Именно на предприятии осуществляется производство продукции, оказываются различного рода услуги, возникает непосредственная связь работника со средствами производства.

Основной формой организации предпринимательства является предприятие. Формально термин «предприятие» в российском законодательстве применяется для обозначения только коммерческих государственных и муниципальных унитарных юридических лиц. Все остальные коммерческие и некоммерческие производственные и другие единицы называются организациями.

Предприятие - самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ обладает обусловленной законодательством административной и экономической самостоятельностью, т.е. правами юридического лица, организационно-техническим единством, общностью целей деятельности. Как юридическое лицо организация (предприятие) имеет в распоряжении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом.

Основными признаками, позволяющими считать тот или иной субъект юридическим лицом, являются:

- право вступать в хозяйственные отношения с другими юридическими и физическими лицами;
- право защищать свои имущественные права, интересы в судебных и других органах государственной власти и управления;
- полная имущественная ответственность перед контрагентами и пределах имущества, числящегося на балансе (находящегося в собственности);
- наличие требуемого законодательством регистрационного свидетельства, в специально оговоренных случаях лицензии на право осуществлять те или иные виды деятельности;
- наличие утвержденного устава или учредительного договора;
- наличие фирменного наименования, печати, расчетного счета и банке;
- ведение полного бухгалтерского учета с составлением баланса и определением прибылей и убытков.

Предприятие считается созданным и приобретает статус юридического лица с момента государственной регистрации и внесения в Единый государственный реестр юридических лиц, на основании обязательных документов, предусмотренных законодательством.

Предприятие - это коммерческая организация, нацеленная на получение прибыли. Этим предприятие отличается от некоммерческих

организаций, т.е. организаций, не преследующих цели получение прибыли (благотворительные фонды, общественные организации и т.д.).

Каждое предприятие в условиях рынка должно соблюдать следующие принципы:

- экономичность (достижение заданных результатов при минимальных затратах или при определенном объеме затрат обеспечение наибольших результатов);
- финансовая устойчивость (предприятие на каждый момент времени может произвести необходимые платежи);
- получение прибыли (производство и реализация по количеству и качеству должны быть организованы таким образом, чтобы обеспечить прибыль и рентабельность).

Характерные черты предпринимательской деятельности предприятия можно представить в виде (рис. 1.1)

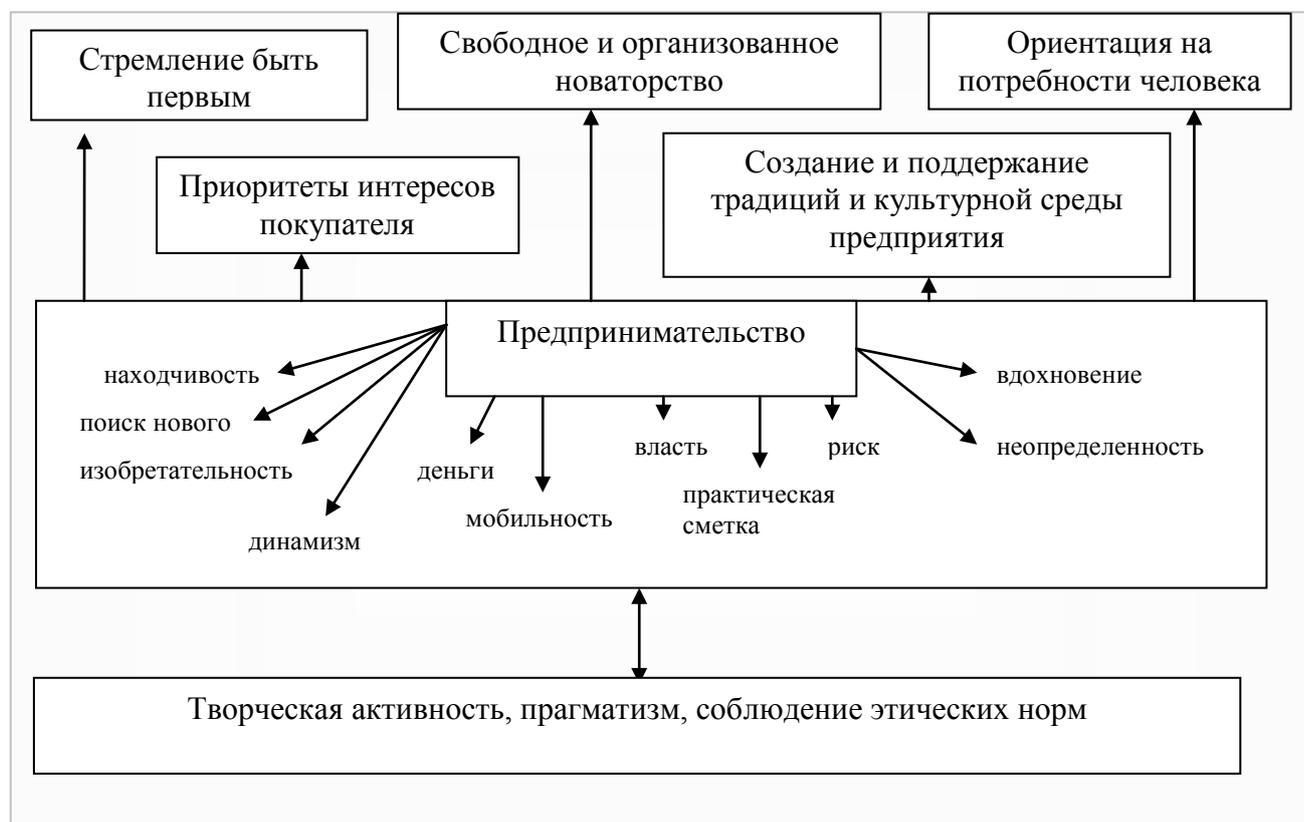


Рис. 1.1. Характерные черты предпринимательской деятельности.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием или без образования юридического лица, т.е. осуществляется гражданином – индивидуальным предпринимателем, прошедшим государственную регистрацию.

1.2. Типы предприятий

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по разным признакам: по виду (назначению), формам

собственности, числу собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам и др. (рис.1.2.)



Рис. 1.2. Классификация предприятий.

Различают следующие **виды предпринимательской деятельности** или бизнеса:

- **производственный**, направленный на изготовление, реализацию производимой продукции, выполняемых работ, предоставляемых услуг;
- **коммерческий**, имеющий целью получение прибыли от реализации законно приобретенных основных фондов и другого имущества;
- **финансовый**, нацеленный на получение прибыли от денежных операций, купли-продажи ценных бумаг, кредитных операций;

- **страховой**, заключающийся в получении прибыли от не востребовавшейся части страховых взносов;
- **посреднический**, извлекающий выгоду от связующих услуг в товарно-денежных сделках.

Перечисленные виды предпринимательской деятельности в различных комбинациях выполняют предприятия, множество фирм, специализирующихся на видах деятельности.

Можно выделить следующие разновидности фирм:

- **аффилированные** – родственные, дочерние, близкие к материнским компаниям фирмы;
- **брокерские** – посреднические фирмы, действующие от чужого имени и за чужой счет;
- **венчурные** – инвестиционные фирмы, финансирующие научные исследования, инженерные разработки;
- **инвестиционные** – занятые инвестированием и операциями с ценными бумагами;
- **инжиниринговые** – специализирующиеся на предоставлении инженерно-консультационных услуг;
- **инновационные** – созданные для обработки новых технологий и результатов научно-исследовательских работ, совладельцем которых становится фирма;
- **консалтинговые** – консультирующие по различным сферам деятельности;
- **производственные** - занятые изготовлением и реализацией продукции (работ, услуг);
- **торговые** – занятые оптовой, розничной распродажей товаров.

Хозяйственные товарищества

Хозяйственными товариществами считаются коммерческие организации с разделенным на вклады участников складочным капиталом. Участниками хозяйственных товариществ могут быть индивидуальные предприниматели или коммерческие организации. Вкладом в имущество хозяйственного товарищества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

Полное товарищество. Его участники (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Физическое или юридическое лицо может быть участником только одного полного товарищества. Фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех его участников и слова "полное товарищество", либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов "и компания" и "полное товарищество".

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников товарищества, и только учредительным договором могут быть предусмотрены случаи, когда решение принимается большинством голосов участников. По общему правилу каждый участник полного товарищества имеет один голос.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества, причем участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество.

Полное товарищество подлежит ликвидации в следующих случаях, предусмотренных законодательством:

- по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами (в том числе в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, с достижением цели, ради которой оно создано);
- по решению суда в случае допущенных при его создании грубых нарушений закона (если эти нарушения носят неустранимый характер), либо осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии), либо деятельности, запрещенной законом, либо с иным неоднократными или грубыми нарушениями закона или иных правовых актов;
- вследствие признания его несостоятельным (банкротом);
- в случае, когда в товариществе остается единственный участник.

Такой участник вправе в течение шести месяцев с момента, когда он стал единственным участником товарищества, преобразовать такое товарищество в хозяйственное общество в порядке, установленном Гражданским кодексом РФ.

Товарищество на вере (командитное товарищество). Это товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Физическое или юридическое лицо может быть полным товарищем только в одном товариществе на вере. Участник полного товарищества не может быть полным товарищем в товариществе на вере, а полный товарищ в товариществе на вере не может быть участником полного товарищества.

Товарищество на вере создается и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми полными товарищами.

Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере, выступать от его имени иначе, как по доверенности. Они не вправе оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел товарищества.

Товарищество на вере ликвидируется в следующих случаях, предусмотренных законодательством:

- по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами (в том числе в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, с достижением цели, ради которой оно создано);
- по решению суда в случае допущенных при его создании грубых нарушений закона (если эти нарушения носят неустранимый характер), либо осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии), либо деятельности, запрещенной законом, либо с иным неоднократными или грубыми нарушениями закона или иных правовых актов;
- вследствие признания его несостоятельным (банкротом);
- при выбытии всех участвовавших в нем вкладчиков.

Полные товарищи вправе вместо ликвидации преобразовать товарищество на вере в полное товарищество.

Товарищество на вере сохраняется, если в нем остаются по крайней мере один полный товарищ и один вкладчик. При ликвидации товарищества на вере (в том числе в случае банкротства) вкладчики имеют преимущественное перед полными товарищами право на получение вкладов из имущества товарищества, оставшегося после удовлетворения требований кредиторов.

Хозяйственные общества

Хозяйственными обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли учредителей (участников) уставным капиталом. В случаях, предусмотренных Гражданским кодексом РФ, хозяйственное общество может быть создано одним лицом, которое становится его единственным участником. Участниками хозяйственных обществ могут быть граждане и юридические лица. Вкладом в имущество хозяйственного общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку. Денежная оценка вклада участника хозяйственного общества производится по соглашению между учредителями (участниками) общества и в случаях, предусмотренных законом, подлежит независимой экспертной проверке.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью.

Акционерное общество. Это общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Firmenное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается **открытым акционерным обществом**. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом или иными правовыми актами. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается **закрытым акционерным обществом**. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества. Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать 50. в противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока – ликвидации в судебном порядке, если их число не уменьшится до установленного законом предела.

Учредительным документом акционерного общества является его устав, утвержденный учредителями.

Устав акционерного общества должен содержать:

- наименование юридического лица;
- его местонахождение;
- порядок управления его деятельностью;
- условия о категориях выпускаемых обществом акций, их номинальной стоимости и количестве;
- положение о размере уставного капитала общества;
- сведения о правах акционеров;
- условия о составе и компетенции органов управления обществом;
- порядок принятия органами управления обществом решений (в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов).

Акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества. Акционерное общество не может иметь в качестве единственного

участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица. Уставный капитал акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Законом или уставом общества могут быть установлены ограничения числа, суммарной номинальной стоимости акций или максимального числа голосов, принадлежащих одному акционеру. Доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала акционерного общества не должна превышать 25%.

Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание его акционеров. К исключительной компетенции общего собрания акционеров относятся:

- изменение устава общества (в том числе изменение размера его уставного капитала);
- избранное членов совета директоров (наблюдательного совета) и ревизионной комиссии (ревизора) общества и досрочное прекращение их полномочий;
- образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета);
- утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, счетов прибылей и убытков общества и распределение его прибылей и убытков;
- решение о реорганизации или ликвидации общества.

Законом к исключительной компетенции общего собрания акционеров может быть также отнесено решение иных вопросов. В обществе с числом акционеров более 50 создается совет директоров (наблюдательный совет). Исполнительный орган общества может быть коллегиальным (правление, дирекция) и (или) единоличным (директор, генеральный директор). Он осуществляет текущее руководство деятельностью общества и подотчетен совету директоров (наблюдательному совету) и общему собранию акционеров.

Акционерное общество может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по решению общего собрания акционеров. Иные основания и порядок реорганизации и ликвидации акционерного общества определяются законодательством. Акционерное общество вправе преобразовываться в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив, а также в некоммерческую организацию в соответствии с законодательством.

Общество с ограниченной ответственностью. Это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов, фирменное наименование

общества с ограниченной ответственностью должно содержать наименование общества и слова "с ограниченной ответственностью".

Число участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать 50. в противном случае оно подлежит преобразованию в акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока – ликвидации в судебном порядке. Если число его участников не уменьшится до установленного законом предела. Общество с ограниченной ответственностью не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из стоимости вкладов его участников.

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью является устав, утвержденный учредителями на общем собрании. Учредительный договор, ранее являвшийся обязательным учредительным документом, с 1 июля 2009 года отменён. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом также является устав, который утверждается единолично.

Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников. В обществе с ограниченной ответственностью создается исполнительный орган (коллегиальный и (или) единоличный), осуществляющий текущее руководство его деятельностью и подотчетный общему собранию его участников. Единоличный орган управления обществом может быть избран также и не из числа его участников.

К исключительной компетенции общего собрания участников общества с ограниченной ответственностью относятся:

- изменение устава общества, изменение размера его уставного капитала;
- образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий;
- утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, счетов прибылей и убытков общества и распределение его прибылей и убытков;
- решение о реорганизации или ликвидации общества
- избрание ревизионной комиссии (ревизора) общества.

Общество с ограниченной ответственностью может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по единогласному решению его участников.

Общество с дополнительной ответственностью. Это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его

ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами. Фирменное наименование общества с дополнительной ответственностью должно содержать наименование общества и слова "с дополнительной ответственностью". Порядок создания, управления и ликвидации общества не отличается от порядка, принятого для обществ с ограниченной ответственностью.

Дочернее общество. Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества). Основное общество (товарищество), которое имеет право давать дочернему обществу (в том числе по договору с ним) обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного общества (товарищества) последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам. Участники (акционеры) дочернего общества вправе требовать возмещения основным обществом (товариществом) убытков, причиненных по его вине дочернему обществу, если иное не установлено законом.

Зависимое общество. Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 25% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью. Хозяйственное общество, которое приобрело более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью, обязано незамедлительно публиковать сведения об этом в порядке, предусмотренном законом. Пределы взаимного участия хозяйственных обществ в уставном капитале друг друга и число голосов, которыми одно из таких обществ может пользоваться на общем собрании участников или акционеров другого общества, определяются законом.

Производственные кооперативы

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц.

Производственный кооператив является коммерческой организацией. Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова "производственный кооператив" или "артель".

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утверждаемый общим собранием его членов.

Устав кооператива должен содержать:

- наименование юридического лица;
- его местонахождение;
- порядок управления его деятельностью;
- условия о размере паевых взносов членов кооператива;
- положения о составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и их ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению паевых взносов;
- сведения о характере и порядке трудового участия его членов в деятельности кооператива и их ответственности за нарушение обязательства по личному трудовому участию;
- условия о порядке распределения прибыли и убытков кооператива;
- положения о размере и условиях субсидиарной ответственности его членов по долгам кооператива;
- сведения о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений (в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов).

Число членов кооператива должно быть не менее пяти. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива.

Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов. В кооперативе с числом членов более 50 может быть создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива. Исполнительными органами кооператива являются правление и (или) его председатель. Они осуществляют текущее руководство деятельностью кооператива и подотчетны наблюдательному совету и общему собранию членов кооператива. Членами наблюдательного совета и правления кооператива, а также председателем кооператива могут быть только члены кооператива. Член кооператива не может одновременно быть членом наблюдательного совета и членом правления либо председателем кооператива.

Компетенция органов управления кооперативом и порядок принятия ими решений определяются законом и уставом кооператива.

Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием. Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован или ликвидирован по решению общего собрания его членов.

Унитарные предприятия

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество унитарного предприятия принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту Федерации или муниципальному образованию. От имени Российской Федерации или субъекта Федерации - права собственника имущества унитарного предприятия осуществляют органы государственной власти субъекта Федерации в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов. От имени муниципального образования - права собственника имущества унитарного предприятия осуществляют органы местного самоуправления в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов.

Имущество унитарного предприятия принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления, является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками унитарного предприятия. Унитарное предприятие не вправе создавать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему части своего имущества (дочернее предприятие).

В России создаются и действуют следующие виды унитарных предприятий:

- унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, - федеральное государственное предприятие, государственное предприятие субъекта Федерации и муниципальное предприятие;
- унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, - федеральное казенное предприятие, казенное предприятие субъекта Федерации и муниципальное казенное предприятие.

Унитарное предприятие создается без ограничения срока, если иное не установлено его уставом.

Унитарное предприятие несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Унитарное предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества (Российской Федерации, субъекта Федерации, муниципального образования). Российская Федерация, субъект Федерации, муниципальное образование не несут ответственности по обязательствам государственного или муниципального предприятия, за исключением случаев, если несостоятельность (банкротство) такого предприятия вызвана собственником его имущества. В указанных случаях на собственника при недостаточности имущества государственного или муниципального предприятия может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам. Российская Федерация, субъекты Федерации или муниципальные образования несут субсидиарную ответственность по обязательствам своих казенных предприятий при недостаточности их имущества.

Учредителем унитарного предприятия может выступать Российская Федерация, субъект Федерации, муниципальное образование. Решение об учреждении федерального государственного предприятия принимается Правительством РФ или федеральными органами исполнительной власти в соответствии с актами, определяющими компетенцию таких органов. Решение об учреждении государственного предприятия субъекта Федерации или муниципального предприятия принимается уполномоченным органом государственной власти субъекта Федерации или органом местного самоуправления в соответствии с актами, определяющими компетенцию таких органов. Федеральное казенное предприятие учреждается решением Правительства РФ. Казенное предприятие субъекта Федерации учреждается решением органа государственной власти субъекта Федерации, которому в соответствии с актами, определяющими статус этого органа, предоставлено право принятия такого решения. Муниципальное казенное предприятие учреждается решением органа местного самоуправления, которому в соответствии с актами, определяющими статус этого органа, предоставлено право принятия такого решения.

Государственное или муниципальное предприятие может быть создано при необходимости:

- использования имущества, приватизация которого запрещена (в том числе имущества, которое необходимо для обеспечения безопасности России);
- осуществления деятельности в целях решения социальных задач (в том числе реализации определенных товаров и услуг по минимальным ценам), а также организации и проведения закупочных и товарных интервенций для обеспечения продовольственной безопасности государства;
- осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для государственных унитарных предприятий;
- осуществления научной и научно-технической деятельности в отраслях, связанных с обеспечением безопасности России;
- разработки и изготовления отдельных видов продукции, находящейся в сфере интересов России и обеспечивающей ее безопасность;
- производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота или ограниченно оборотоспособной.

Казенное предприятие может быть создано в случаях, предусмотренных законодательством:

- если преобладающая или значительная часть производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг предназначена для федеральных государственных нужд, нужд субъекта Федерации или муниципального образования;
- необходимости использования имущества, приватизация которого запрещена (в том числе имущества, необходимого для обеспечения безопасности России, функционирования воздушного, железнодорожного и водного транспорта, реализации иных стратегических интересов России);

- необходимости осуществления деятельности по производству товаров (выполнению работ, оказанию услуг), реализуемых по установленным государством ценам в целях решения социальных задач;
- необходимости разработки и производства отдельных видов продукции, обеспечивающей безопасность России;
- необходимости производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота или ограниченно оборотоспособной;
- необходимости осуществления отдельных дотируемых видов деятельности и ведения убыточных производств;
- необходимости осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для казенных предприятий.

Учредительным документом унитарного предприятия является его устав. Устав унитарного предприятия утверждается уполномоченными государственными органами Российской Федерации, государственными органами субъекта Федерации или органами местного самоуправления.

Устав унитарного предприятия должен содержать:

- полное и сокращенное фирменное наименование унитарного предприятия;
- указание на местонахождение унитарного предприятия;
- цели, предмет и виды деятельности унитарного предприятия;
- сведения об органе или органах, осуществляющих полномочия собственника имущества унитарного предприятия;
- наименование органа унитарного предприятия (руководитель, директор, генеральный директор);
- порядок назначения на должность руководителя унитарного предприятия, а также порядок заключения с ним, изменения и прекращения трудового договора в соответствии с трудовым законодательством и иными содержащими нормы трудового права нормативно-правовыми актами;
- перечень фондов, создаваемых унитарным предприятием, размеры, порядок формирования и использования этих фондов;
- размер уставного фонда;
- направления использования прибыли.

Размер уставного фонда государственного предприятия должен составлять не менее чем 5000 минимальных размеров оплаты труда, установленных федеральным законом на дату государственной регистрации государственного предприятия. размер уставного фонда муниципального предприятия должен составлять не менее чем 1000 минимальных размеров оплаты труда, установленных федеральным законом на дату государственной регистрации муниципального предприятия. на казенном предприятии уставный фонд не формируется.

Руководитель унитарного предприятия (директор, генеральный директор) является единоличным исполнительным органом этого предприятия, назначается собственником имущества унитарного предприятия и подотчетен ему. Руководитель унитарного предприятия не

вправе быть учредителем (участником) юридического лица, занимать должности и заниматься другой оплачиваемой деятельностью в государственных органах, органах местного самоуправления, коммерческих и некоммерческих организациях (кроме преподавательской, научной и иной творческой деятельности), заниматься предпринимательской деятельностью, быть единоличным исполнительным органом или членом коллегиального исполнительного органа коммерческой организации (за исключением случаев, если участие в органах коммерческой организации входит в должностные обязанности данного руководителя), а также принимать участие в забастовках.

Унитарное предприятие может быть ликвидировано по решению собственника его имущества или по решению суда по основаниям и в порядке, которые установлены законодательством.

Контрольные вопросы

1. На какие виды классифицируются предприятия в зависимости от права собственности?
2. Что понимается под юридическим лицом?
3. Какие виды предпринимательства вы знаете? Охарактеризуйте каждый вид предпринимательства.
4. Какие основные организационно-правовые формы предприятий устанавливает ГК РФ? В чем состоит принципиальное отличие между хозяйственными товариществами и хозяйственными обществами?
5. Какие организации, в случае их несостоятельности, не могут считаться обанкротившимися? Существует ли исключение, и в каком случае?
6. Какое минимальное количество добровольно объединенных граждан необходимо для создания совместной, хозяйственной деятельности предприятия (артели)?
7. Может ли одно физическое или юридическое лицо быть полным товарищем в нескольких товариществах одновременно?
8. При достижении, какого максимального количества участников, ООО должно быть реорганизованным?
9. Назовите высший орган управления акционерного общества и его основные полномочия.

Тема 2. Малый и крупный бизнес в РФ

1. Малое предпринимательство

В экономике развитых стран одновременно функционируют крупные, средние и малые предприятия, а также осуществляется деятельность, базирующаяся на личном и семейном труде.

Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей, от действия эффекта масштабности. Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, и отрасли, для которых не требуются предприятия больших

размеров, а напротив, именно малые оказываются для них более предпочтительными.

Для современной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств - крупных с тенденцией к монопольным структурам и небольших, складывающихся под влиянием многих факторов.

С одной стороны, устойчивой тенденцией научно-технического прогресса является концентрация производства. Именно крупные фирмы располагают большими материальными, финансовыми, трудовыми ресурсами, квалифицированными кадрами. Они способны вести крупномасштабные научно-технические разработки, которые и определяют важнейшие технологические сдвиги.

С другой стороны, в последнее время выявился небывалый рост малого и среднего предпринимательства, особенно в сферах, где пока не требуется значительных капиталов, больших объемов оборудования и кооперации множества работников. Малых и средних предприятий особенно много в наукоемких видах производства, а также в отраслях, связанных с производством потребительских товаров и оказанием услуг. Эффективное функционирование малых форм производства определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством: близость к местным рынкам и приспособление к запросам клиентуры; производство малыми партиями, что невыгодно крупным фирмам; исключение лишних звеньев управления и т.д. Малому производству способствуют дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления.

Развитие мелкого и среднего производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идет структурная перестройка; расширяется потребительский сектор. Кроме того, развитие МП ведет к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов. Вместе с тем МП присущи: быстрая реакция на требования рынка; высокий уровень специализации; возможность мобилизации ресурсов на перспективных направлениях

Малое предпринимательство (малый бизнес) — это совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка.

Для малого бизнеса характерно:

- юридическая независимость;
- управление предприятием собственником капитала или партнерами-собственниками с целью получения предпринимательского дохода;

- небольшие размеры по основным показателям деятельности субъекта хозяйствования: уставный капитал, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода);
- численность персонала.

Мелкие и средние предприятия не являются уменьшенной моделью или промежуточным этапом в развитии крупной фирмы, а представляют собой особую модель со специфическими чертами и законами развития. Для них характерны особенности в управлении и используемых экономических методах. Их можно свести к следующим:

- высокая степень централизации и персонализации управления. Руководитель-собственник сосредоточивает в своих руках финансовые, экономические, социальные функции и полномочия, что ставит предприятие в зависимость от его деловых и личных качеств;
- высокая зависимость от внешней среды: банков, крупных предприятий, государственной администрации, научных лабораторий, консультационных фирм;
- дефицит финансовых ресурсов — как собственных, так и заемных.

Преимущества и недостатки малого бизнеса

малому бизнесу присущи: быстрая реакция на требования рынка; высокий уровень специализации; возможность мобилизации ресурсов на перспективных направлениях.

Анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малого предпринимательства, можно указать на следующие **преимущества малого предпринимательства**:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса — главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
- рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;
- селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации;
- создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;
- трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (беженцев из «горячих точек», инвалидов, молодежи, женщин);

- подготовка кадров за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы;
- разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые формы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты);
- косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путем освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно емкими (из недр малого бизнеса вырастают не только крупные компании, но и наиболее современные наукоемкие отрасли и производства);
- ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;
- мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование;
- снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоемкой продукции, быстрая окупаемость вложений; например, в США у компаний с числом занятых менее 100 чел. продажи на доллар активов больше, чем у крупных компаний, не только в таких отраслях, как сервис, финансовое страхование, оптовая торговля, но и на транспорте, а также в обрабатывающей промышленности;
- улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики.

Кроме того, собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия.

Однако, как уже было упомянуто во введении, малому предпринимательству присущи и определенные недостатки, среди которых можно выделить самые существенные:

- более высок уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке;
- зависимость от крупных компаний;
- недостатки в управлении собственным делом;
- слабая компетентность руководителей;
- повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- трудности в заимствовании дополнительных финансовых средств и получении кредитов;
- неуверенность и неосторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов) и др.

Как показывает мировая и отечественная практика, основным критериальным показателем, на основе которого предприятия (организации) различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии (организации). В ряде научных работ под малым предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая относительно небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником.

Как правило, наиболее общими критериальными показателями, на основе которых субъекты хозяйственной деятельности относятся к субъектам малого предпринимательства, является численность персонала (занятых работников), размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода). По данным Мирового банка, общее число показателей, по которым предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства (бизнеса), превышает 50. Однако наиболее часто применяемыми критериями являются следующие: средняя численность занятых на предприятии работников, ежегодный оборот, полученный предприятием, как правило, за год, и величина активов.

Но во всех развитых странах первым критерием отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства является численность работающих.

В развитых европейских странах малый бизнес производит до 70% ВВП и создает от 50 до 60% рабочих мест, а на тысячу европейцев приходится от 30 до 35 малых предприятий.

В соответствии с Федеральным законом от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" в нашей стране статус малого предприятия могут получить те организации, деятельность которых соответствует следующим критериям:

1) доля государства, общественных, религиозных, благотворительных организаций в уставном капитале малого предприятия не должна быть менее 25%;

2) доля финансовых ресурсов посторонних юридических и физических лиц в уставном капитале малого предприятия не должна быть более 25%;

3) средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней:

- в промышленности – 100 человек;
- в строительстве – 100 человек;

- на транспорте – 100 человек;
- в сельском хозяйстве – 60 человек;
- в научно-технической сфере – 60 человек;
- в оптовой торговле – 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;
- в остальных отраслях – 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Лидером в части развития малого бизнеса остаются США. Здесь с 1987 по 1992 годы вообще 100% новых рабочих мест были созданы малым бизнесом, а 99% всех предприятий страны относятся к малым, 98% из них - коллективы со штатом не более 25 человек. Эти компании выпускают 55% новых товаров, 50% всех товаров, произведенных в частном секторе США, и осваивают до 20% ассигнований, выделяемых в рамках госзаказа.

В нашей стране реально малое предпринимательство имеет более крупные масштабы по сравнению с вышеприведенной статистикой, поскольку значительная масса микропредпринимателей не состоит на учете в налоговых и иных контрольных органах. По мнению специалистов, число самозанятых граждан сравнимо с количеством малых предпринимателей, а возможно, даже превосходит его. И для развития стимулов таких категорий граждан к «легализации» своих доходов требуются активные действия со стороны государства.

2. Система государственного регулирования малого предпринимательства.

Система государственного регулирования малого предпринимательства – экономическое, правовое, организационное обеспечение среды для эффективного и устойчивого развития малого предпринимательства. Государственное регулирование и поддержка играют исключительно важную роль в развитии предпринимательства.

Принцип целесообразности государственного регулирования предпринимательства заключается в том, что оно должно использоваться только тогда, когда с его помощью те или иные проблемы в развитии предпринимательства могут быть решены и когда отрицательные последствия его применения не превосходят достигаемого с его помощью положительного эффекта. Целью применения государственного регулирования является создание препятствий нарушениям правовых норм.

Сегодня положения Конституции РФ обеспечивают гарантии предпринимательской деятельности. Определяющее значение имеют нормы

ст. 35в Конституции, поскольку в ней содержатся сразу три важнейшие гарантии предпринимательской деятельности:

- никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда;
- принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения;
- право наследования гарантируется.

Основными методами регулирования выступили:

- ценовое регулирование, то есть прямое определение цен (тарифов) или назначение их предельного уровня;

-определение потребителей для обязательного обслуживания и/или установление минимального уровня их обеспечения.

Органам регулирования также вменяется в обязанность контролировать различные виды деятельности субъектов естественных монополий, включая сделки по приобретению прав собственности, крупные инвестиционные проекты, продажу и сдачу в аренду имущества.

Особенностью регулируемого рынка является, во-первых, наличие условий для свободного инвестирования капитала в различные сферы, а смысл государственного регулирования заключается не в воздействии на систему цен, а в формировании оптимальных пропорций. Во-вторых, такой рынок требует совершенного механизма регулирования покупательского спроса, т.е. формирования повышенного дохода, а, следовательно, и более высокой покупательной способности у большинства населения, что и выступает движущей силой производства.

Из этого вытекает вторая причина, сдерживающая развитие производственного предпринимательства – снижение покупательского спроса и свертывание внутреннего потребительского рынка. Для каждого общественного строя характерны определенные общественные группы, т.е. относительно стабильные слои населения, со свойственными им ценностями, представлениями, запросами и поведением.

Еще одно обстоятельство отрицательно влияет на покупательную способность населения и развитие малого предпринимательства – рост потребительских цен; он опережает повышение оплаты труда. В этих условиях спрос акцентируется преимущественно на продовольственных товарах, а промышленные товары оказываются невостребованными. Второе обстоятельство связано с уровнем разрыва доходов между полярными группами населения.

Третья причина кардинального характера, тормозящая предпринимательство, связана с существующей системой налогообложения. Согласно опросу, проведенному Всероссийским центром изучения общественного мнения, 86,2% руководителей предприятий в качестве главной причины, отрицательно влияющей на экономическое положение предприятий, назвали несовершенство налогов и их высокий уровень.

Налоговая политика государства по отношению к малому предпринимательству в большей степени носит фискальный, а не стимулирующий характер. Главные ее недостатки заключаются, во-первых, в чрезмерно высоком уровне налогов. Во-вторых, сама налоговая система нестабильна, часто меняется. К тому же ряд налоговых законов не носят прямого действия, а дополняются множеством подзаконных актов, как правило, запаздывающих и нередко изменяющих цель самих законов. В-третьих, множественность налогов, в которых предприниматель просто теряет ориентиры.

3. Формы крупного бизнеса:

Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, большой долей основных средств среди издержек предпринимателя. В этих отраслях сосредоточен в основном крупный бизнес. К ним относятся автомобильная, фармацевтическая, химическая, металлургическая промышленность, большинство предприятий добывающих отраслей.

Объединение предприятий может происходить на основе:

- кооперирования (картель, синдикат, консорциум, ассоциация, союз);
- на основе концентрации (концерн, холдинг, финансово-промышленная группа, корпорация, конгломерат, комбинат).

Большинство современных крупных фирм - это международные компании, работающие на глобальных рынках, что позволяет им использовать преимущества относительно дешевых ресурсов мировой экономики, размещая разные стадии производства в различных странах. С наибольшей наглядностью эти свойства крупного бизнеса проявились в деятельности современных транснациональных корпораций (ТНК). Последние благодаря огромной концентрации ресурсов и централизации финансовых и материальных потоков внутри корпорации способны сами создавать для себя эффективную рыночную и социальную инфраструктуру. Приходя в менее развитые страны, ТНК сами создают коммуникации, формируют модель поведения работников и потребителей, активно воздействуют на внутренне и международное законодательство.

Наряду с конкурентными преимуществами крупный бизнес имеет и **слабые стороны**. Рост фирмы часто сопровождается снижением эффективности ее управления. Очень часто крупные фирмы имеют возможность регулировать спрос и цены на свою продукцию, что снижает стимулы к росту эффективности, и делает крупный бизнес негибким. Эти особенности крупных фирм создают возможности для устойчивого развития бизнеса в средних и мелких размерах.

3.1. Объединения предприятий на основе кооперирования

1. Картель - объединение предприятий одной отрасли, предполагающее проведение единой рыночной стратегии, включая

согласованную ценовую политику, совместную позицию в отношении крупных клиентов, обмен информацией и проч. Для картеля характерны следующие признаки:

- договорный характер объединения;
- Сохранения права собственности участников картеля на свои предприятия и обеспечиваемая этим хозяйственная, финансовая и юридическая самостоятельность;
- Совместная деятельность по реализации продукции, которая может распространяться, хотя и в ограниченной степени, на ее производство.

2. Синдикат (греч. syndikos - действующий сообща) – разновидность картельного соглашения, которое предполагает сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган, создаваемый в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Участники синдиката, как и картеля, сохраняют свою юридическую и коммерческую, а иногда и собственную сбытовую сеть, которая тесно связана с синдикатской сбытовой конторой или обществом. Форма синдиката наиболее распространена в отраслях массовой однородной продукции: горнодобывающей, металлургической. Химической.

3. Пулы - объединение предпринимателей, предусматривающее особый порядок распределения прибыли его участников. Прибыли участников пула поступают в на общий счет, а затем распределяются между ними в заранее установленной пропорции.

4. Ассоциации и союзы – это некоммерческие добровольные объединения предприятий с целью реализации определенных целей, задач, функций.

3.2. Объединения на основе концентрации предприятий

1. Трест – объединение, в котором различные предприятия, ранее принадлежавшие разным предпринимателям, сливаются в единый производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. В тресте объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий, а не одна какая-нибудь сторона, как в картели или синдикате. Форма треста удобна для организации комбинированного производства.

2. Концерн (англ. concern - участие, интерес) – организационная форма объединения самостоятельных предприятий различных отраслей, находящихся под единым управлением и финансовым контролем. (производственные, транспортные, торговые организации, банки, страховые, пенсионные фонды, кредитные учреждения и т.п.) Участники концерна остаются формально самостоятельными, но контролируются и управляются единым центром компании (холдингом).

3. Холдинг – компания (материнская, головная), которой принадлежит большая часть акций других компаний и которая таким образом контролирует эти компании, не вмешиваясь напрямую в их управление.

Холдинговые структуры обеспечивают последовательное объединение производственных и капитальных ресурсов, создание крупномасштабных дифференцированных производств, ориентированных на разработку и внедрение новейших технических решений, реализацию инвестиционных программ.

4. Консорциум (лат. Consortium – соучастие, сотоварищество) – временное, обычно на срок выполнения проекта, соглашение между несколькими банками, кредитными организациями или группами компаний (фирм) для совместного размещения займов, осуществления финансовых или коммерческих операций, строительства различных объектов. Также инвестиционные, научно-технические и другие комплексы, создаваемые для реализации программ.

5. Финансово-промышленные группы (ФПГ) – совокупность юридических лиц, целиком или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы в целях технологической и экономической организации для реализации крупных инвестиционных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности продукции, на рост эффективности производства, на выход на мировой рынок, на расширение рынков сбыта и т.д.

Участниками ФПГ признаются юридические лица, подписавшие договор о ее создании, и учрежденная ими центральная компания ФПГ либо основное и дочерние общества, образующие ФПГ.

ФПГ могут возникать на основе крупнейших промышленных или торговых компаний, влияние и могущество которых обеспечивают им доступ к ресурсам кредитно-финансовых институтов, либо формироваться в результате финансовой концентрации вокруг кредитных или банковских организаций.

Участниками ФПГ могут быть:

- производственные предприятия;
- банки;
- сбытовые организации;
- страховые компании;
- инвестиционные компании;
- финансовые компании;
- лизинговые компании и т.д.

ФПГ по созданию центра, вокруг которого выстраивается все группа, условно делятся:

- банковские;
- промышленные;
- торговые.

Виды ФПГ по масштабу деятельности:

- региональные (58% всех созданных ФПГ);
- межрегиональные;
- транснациональные;

- ФПГ, среди участников которых имеются юридические лица стран СНГ.

По способу устройства различают:

- вертикальные – объединения, выпускающие один вид изделия, участвуя в его производстве на разных стадиях;
- горизонтальные – группы, в которых предприятия-участники осуществляют производство на одних и тех же стадиях или выпускают одну и ту же продукцию;
- конгломераты – группы, в состав которых включено несколько непосредственно не связанных между собой производств.

Универсальной схемы формирования ФПГ нет. Однако можно отметить ряд общих закономерностей:

- широкое развитие трастовых отношений внутри группы;
- целенаправленная концентрация собственности, в том числе через перекрестное владение акциями;
- долгосрочные перспективы инвестиций и собственности на базе высокого уровня экспертизы проектов;
- высокая степень управленческой автономии и межфирменной конкуренции членов группы при реализации проектов;
- селективное вмешательство главных акционеров при появлении крупных проблем;
- совместная организация маркетинга продукции в условиях жесткого соперничества вертикально-интеграционных групп.

Транснациональная корпорация (ТНК) (*лат.* trans – сквозь, через + *лат.* nation- народ + корпорация) – крупная корпорация, работающая в сфере международного бизнеса, имеющая головную компанию расположенную в стране происхождения и сеть подчиненных ей филиалов и зависимых фирм в других странах мира

- международная корпорация двух видов: а) по составу капитала и характеру действия; б) по характеру действия, но с национальным капиталом одной страны.

Преимущества крупного бизнеса:

- доверие со стороны кредитных организаций
- большие возможности для расширения производства
- возможность получения монопольных сверхприбылей (из-за низкой конкуренции)
- возможность использования высококачественных материалов
- возможность проведения маркетинговых, научно-технических исследований
- завоевание новых рынков
- создание рабочих мест
- рост доходов в государственный бюджет.

Недостатки:

- неохотное изменение технологического и технического уровня производства
- рост цен
- неполное удовлетворение индивидуальных потребителей
- высокие транспортные доходы
- монополизация экономики
- большая нагрузка на окружающую среду.

Контрольные вопросы

1. На какие виды классифицируются предприятия в зависимости от права собственности?
2. Что понимается под юридическим лицом?
3. Какие виды предпринимательства вы знаете? Охарактеризуйте каждый вид предпринимательства.
4. Какие основные организационно-правовые формы предприятий устанавливает ГК РФ? В чем состоит принципиальное отличие между хозяйственными товариществами и хозяйственными обществами?
5. Какие предприятия, в случае их несостоятельности, не могут считаться обанкротившимися? Существует ли исключение, и в каком случае?
6. Может ли одно физическое или юридическое лицо быть полным товарищем в нескольких товариществах одновременно?
7. При достижении, какого максимального количества участников, ООО должно быть реорганизованным?
8. Назовите высший орган управления акционерного общества и его основные полномочия.
9. Какие формы крупного бизнеса Вы знаете? Перечислите основные достоинства и недостатки такой формы организации.

Тема 3. Основные фонды организации

1. Понятие, классификация, структура и оценка основных фондов

Для осуществления своей деятельности предприятие должно располагать определенным набором экономических ресурсов (или факторов производства) – элементов, используемых для производства экономических благ.

Состав применяемых предприятием экономических ресурсов различен. Особое значение для успешной деятельности предприятия имеет наличие определенного запаса ресурсов длительного пользования, или капитала.

Различают две основные формы капитала:

- физический (материально-вещественный) капитал (машины, здания сооружения, сырье и т.д.);
- человеческий капитал (общие и специальные знания, трудовые навыки, производственный опыт).

Имущество предприятия – материальные и нематериальные элементы, используемые предприятием в производственной деятельности.

Имущество предприятия первоначально создается за счёт имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов (взносов, паев). Оно может являться объектом сделок. Отчуждения, закладываться и т.д.

Наличие обособленного имущества обеспечивает материально-техническую возможность функционирования предприятия, его экономическую самостоятельность и надежность. Материальную базу предприятия образуют средства труда и предметы труда, которые объединяются в средства производства. Средства труда учитываются в форме основных фондов. К основному капиталу относятся основные средства, нематериальные активы и долгосрочные финансовые вложения.

Основные фонды (в стоимостной оценке — основные средства, основной капитал) - это материально-вещественные ценности, используемые в качестве средств труда, которые действуют в неизменной натуральной форме в течение длительного периода времени и утрачивают свою стоимость по частям,

В практике учета и в статистике к основным фондам относятся средства труда со сроком службы не менее года и стоимостью выше определенной величины, устанавливаемой в зависимости от динамики цен на продукцию фондообразующих отраслей.

В зависимости от характера участия основных фондов в процессе расширенного воспроизводства подразделяются на производственные и непроизводственные основные фонды.

Производственные основные фонды (ОПФ) функционируют в сфере материального производства, неоднократно участвуют в процессе

производства, изнашиваются постепенно, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт по частям по мере использования. Пополняются они за счет капитальных вложений.

Непроизводственные основные фонды (ОНФ) — жилые дома, детские и спортивные учреждения, другие объекты культурно-бытового назначения, которые находятся на балансе организации. В отличие от производственных основных фондов они не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на продукт, стоимость их исчезает в процессе потребления. Фонд возмещения не создается, воспроизводятся они за счет национального дохода.

По действующей видовой **классификации** основные производственные фонды объединены в следующие группы:

1. здания (производственно-технические, служебные и др.);
2. сооружения (инженерно-строительные объекты, обслуживающие производство);
3. передаточные устройства (электросети, теплосети);
4. машины и оборудование;
5. транспортные средства (внутри- и внепроизводственные);
6. инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь (в том числе мебель);
7. рабочий скот;
8. продуктивный скот;
9. многолетние насаждения;
10. другие, не перечисленные выше виды основных фондов.

В настоящее время объединены группы: сооружения и передаточные устройства, а также рабочий и продуктивный скот; выделены группы: вычислительная техника, земельные участки и объекты природопользования, капитальные вложения в улучшение земель.

По перечисленным видам ведется учет основных фондов и составляется отчетность об их наличии и движении.

Прогрессивность изменений в видовой структуре производственных фондов выражается в увеличении доли их *активной части*, т.е. средств труда, непосредственно участвующих в создании продукции (машины, оборудование, транспортные средства, инвентарь и пр.). К *пассивной части* фондов относятся первые две группы: здания и сооружения, т.е. средства, обеспечивающие условия осуществления производственного процесса.

Чем выше доля оборудования в стоимости **ОПФ**, тем при прочих равных условиях больше выпуск продукции, выше показатель фондоотдачи. Поэтому улучшение структуры ОФ рассматривается как условие роста производства, снижения себестоимости, увеличения денежных накоплений организации.

Деление основных фондов на активную и пассивную часть обуславливается отраслевой принадлежностью предприятия.

По **принадлежности** основные фонды делятся на:

- **собственные**, принадлежащие данной организации или другому хозяйственному органу;
- **арендованные**, находящиеся во временном их использовании на правах аренды.

По признаку **использования** основные фонды можно подразделить на находящиеся в эксплуатации (действующие), в реконструкции и техническом перевооружении, в резерве (запасе) и на консервации. Такое деление необходимо для правильного исчисления величины амортизации. Поскольку по **действующим объектам** амортизация начисляется на полное восстановление и при необходимости создается ремонтный фонд. По **резервным основным фондам** начисляется сумма на полное восстановление, а по **находящимся на консервации** амортизация не начисляется вообще.

Соотношение (в процентах) отдельных групп основных фондов представляет **структуру фондов**:

- **отраслевая** структура характеризуется удельным весом стоимости основных фондов по отраслям промышленности в их суммарной балансовой стоимости по промышленности;
- **производственная** структура — удельным весом каждой группы или элементов основных фондов в общей их стоимости;
- **технологическая** структура — долей различных видов основных фондов внутри определенной их группы;
- **возрастная** структура — удельным весом различных возрастных групп основных фондов в общей стоимости.

Структура основных фондов и ее изменения за определенное время позволяют характеризовать технический уровень производства и эффективность использования капитальных вложений. В отраслевом разрезе структура основных фондов отражает уровень материально-технической базы промышленного производства, степень индустриального развития страны.

Важнейшими факторами, влияющими на структуру ОпФ, являются: характер выпускаемой продукции; объем выпуска продукции; уровень механизации и автоматизации; уровень специализации и кооперирования; климатические и географические условия расположения организации.

Улучшить структуру основных производственных фондов позволяют:

- обновление и модернизация оборудования;
- совершенствование структуры оборудования за счет увеличения доли прогрессивных видов станков и машин, особенно станков для выполнения финишных операций, станков с ЧПУ;
- лучшее использование зданий и сооружений, установка дополнительного оборудования на свободных площадях;
- правильная разработка проектов строительства и высококачественное выполнение планов строительства организаций.

2. Виды оценки основных фондов.

В управлении основными фондами используется дифференцированная система стоимостных оценок, которая определяется целевой установкой измерения **стоимости основного капитала**: для внутрипроизводственной деятельности и оценки результатов, для начисления амортизации и расчета налогов, продажи и сдачи в аренду, залоговых операций и т.п. Базовыми видами оценок основных средств служат первоначальная, восстановительная, остаточная и балансовая стоимости.

Полная первоначальная стоимость основных средств представляет – это сумма фактических затрат в действующих ценах на приобретение или создание средств труда: возведение зданий и сооружений, покупку, транспортировку, установку и монтаж машин и оборудования и т.д. В затраты включаются суммы, выплачиваемые поставщикам или строительным организациям, предусмотренные в договорах, таможенные и комиссионные услуги, невозмещаемые налоги и другие платежи, связанные с приобретением или сооружением объекта основных средств. В первоначальную стоимость не включаются возмещенные налоги (на добавленную стоимость и т.п.), а также общехозяйственные расходы, кроме непосредственно использованных на приобретение средств труда. По полной первоначальной стоимости основные фонды принимаются к бухгалтерскому учету предприятия, и она остается неизменной в течение всего срока службы средств труда и пересматривается только при переоценке основных фондов или уточняется при модернизации, реконструкции или капитальном ремонте.

Амортизация основных фондов также начисляется с полной первоначальной стоимости. По этой цене средства труда.

Восстановительная стоимость выражает оценку воспроизводства основных фондов на момент переоценки. Она отражает затраты на приобретение и создание переоцениваемых объектов в ценах, действующих на установленную дату. *Полная восстановительная стоимость* - это сумма расчетных затрат на приобретение или возведение новых средств труда, аналогичных переоцениваемым.

Остаточная стоимость основных фондов – разница между полной первоначальной (полной восстановительной) стоимостью и начисленным износом, т.е. это денежное выражение стоимости средств труда, не перенесенной на изготавливаемую продукцию на определенную дату. Остаточная стоимость позволяет судить о степени изношенности средств труда, планировать их обновление и ремонт.

Балансовая стоимость – стоимость, по которой основные средства учитываются в балансе предприятия по данным бухгалтерского учета об их наличии и движении. В практике работы предприятий балансовая стоимость рассматривается как первоначальная, т.к. восстановительная стоимость на момент последней переоценки совпадает с первоначальной стоимостью на эту дату.

Износ — это стоимостной показатель потери основными фондами физических качеств или утраты технико-экономических свойств, а вследствие этого стоимости.

Различают износ:

- **Физический (материальный)** - характеризуется утратой основных фондов потребительной стоимости либо в связи с их использованием (например, изнашивание деталей), либо под воздействием сил природы (коррозия металла). Выделяют также аварийный износ.

Физический износ оценивают экспертным путем: специалисты обследуют техническое состояние отдельных объектов основных фондов. Износ рассчитывают по фактическому сроку службы или по сроку, определенному комиссией для остаточного использования:

$$I_{\phi} = T_{\phi} : T_{п} \times 100\%,$$

где T_{ϕ} — фактический срок службы, лет;

$T_{п}$ — срок полезного использования, лет.

- **Моральный** - выражается в снижении стоимости основных фондов в результате появления новых их видов, более дешевых и более производительных. Моральный износ — категория экономическая. Физический и моральный износ определяется периодом экономического изнашивания средств труда, по которому составляются централизованно утверждаемые нормативные сроки службы основных фондов и устанавливаемые предприятием сроки их полезного использования.

- **Социальный**- связан с тем, что техника не соответствует изменившимся социальным условиям (монотонность, уровень шума, уровень ручного труда) или в сравнении с новыми машинами хуже по социальным условиям.

- **Экологический** - обусловлен тем, что техника не соответствует новым требованиям, не соответствует требованиям охраны окружающей среды.

3. Амортизация основных фондов. Формы их воспроизводства

Амортизация - объективный процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов по мере их использования на себестоимость производимой с их помощью готовой продукции, превращая ее в денежную форму и накопления финансовых ресурсов, в целях последующего воспроизводства основных фондов.

Амортизация осуществляется в целях накопления средств для полного восстановления основных фондов. Амортизационные отчисления производятся до полного переноса стоимости основных фондов на себестоимость продукции. Амортизация не начисляется на основных фондов, потребительские свойства, которых с течением времени не изменяются (земельные участки и объекты природопользования).

Величина амортизационных отчислений зависит от стоимости основных фондов, их состава, структуры и норм амортизационных отчислений.

Амортизационный фонд – особый денежный резерв, предназначенный для воспроизводства основных фондов. Он является финансовым ресурсом для капитальных вложений, обеспечивающих надежное финансирование развития и обновления производства.

Норма амортизации — это отношение годовой суммы амортизации к первоначальной стоимости средств труда, выраженное в процентах. Расчёт нормы амортизации (Н) проводится по следующей формуле:

$$H = (\Phi - Л) : T\Phi,$$

где Φ - первоначальная стоимость данного вида основные фонды, руб.;

$Л$ – ликвидационная стоимость данного вида основные фонды, руб.;

T - срок полезного использования, лет.

Уровень нормы амортизации определяется принятым сроком полезного использования различных видов основных фондов. Выбор его величины обуславливается рядом факторов: темпами и направлениями технологического прогресса, возможностями производственного аппарата по выпуску новых видов техники и т.д.

Методы начисления амортизации теоретически можно разбить на три группы:

- общеэкономические, применяемые в мировой практике;
- применяемые в бухгалтерском учете;
- налоговые.

Общеэкономические, применяемые в мировой практике, подразделяются на три группы:

- пропорциональные;
- ускоренной амортизации, или регрессивные;
- прогрессивные.

Пропорциональное начисление - суммы амортизационных отчислений в течение всего срока функционирования амортизационные отчисления рассчитываются по одной и той же норме от первоначальной стоимости основных фондов. (Не учитывается моральный износ.)

К пропорциональным методам начисления амортизации относятся:

- равномерно-линейный;
- в зависимости от установленного срока службы средств труда;
- в зависимости от производственной работы.

Основным методом начисления износа является равномерно-линейный. При этом способе годовая сумма амортизационных отчислений основных фондов определяется исходя из его первоначальной стоимости и установленной нормы амортизации, с ежегодным начислением равной суммы. Расчет амортизационных отчислений на предстоящий год линейным методом осуществляется по следующим этапам:

1. распределение основных средств по группам, имеющим одинаковую норму амортизации;
2. расчет ежегодной стоимости основных средств по группам;
3. определение суммы амортизации путем умножения нормы на среднегодовую стоимость средств.

Расчет среднегодовой стоимости основных средств производится по формуле:

$$C_c = C + (C_b \times K) : 12 - ((C_{\text{выб}} (12 - K)) : 12,$$

где: C - стоимость основных средств на начало периода, руб.;

C_b - стоимость вводимых основных средств в расчетном периоде, руб.;

$C_{\text{выб}}$ - стоимость выбывающих основных средств в расчетном периоде, руб.;

K - количество месяцев функционирования средств труда в расчетном периоде.

Достоинства равномерно-линейного метода начисления амортизации:

- равномерность поступления отчислений в амортизационный фонд;
- стабильность и пропорциональность в отнесении на себестоимость выпускаемой продукции;
- простота и высокая точность расчетов.

Наряду с достоинствами пропорциональные методы имеют ряд недостатков – остается неучтенным моральный износ основных средств. Образуется «недоамортизация» средств труда, представляющая собой прямую потерю стоимости, убыток.

Ускоренное начисление предусматривает сокращение срока амортизации или увеличение сумм амортизационных отчислений в первые годы эксплуатации основных фондов. Ускоренное начисление позволяет быстрее обновлять основные фонды, уменьшить потери от морального и быстрого физического износа их активной части, уменьшить налог на прибыль (отложить его) в первые годы эксплуатации, что приводит к увеличению средств предприятия, которые оно может направить на развитие.

Основными из них являются три метода:

- твердо фиксированного срока службы средств труда;
- уменьшающегося остатка или метод постоянного процента;
- кумулятивный или метод «суммы чисел».

Прогрессивные методы начисления амортизации характеризуются тем, что норма амортизации увеличивается по мере увеличения срока службы средств труда. Экономическое объяснение применения этого метода заключается в том, что по мере нарастания износа требуется все больше средств для их капитального ремонта. Применяется крайне редко.

Налоговые методы начисления амортизации осуществляются двумя методами:

- линейным (относится к пропорциональным);
- нелинейным (относится к ускоренным).

Норма амортизации в % к первоначальной стоимости при линейном методе определяется по формуле:

$$K = (1/n) \times 100\%,$$

где: n – срок полезного использования объекта, выраженный в месяцах.

При применении нелинейного метода, применяющегося как способ уменьшаемого остатка, норма определяется:

$$K = (2/n) \times 100\%$$

В российской истории был период, когда предприятиям было разрешено использование *замедленной амортизации*. Сумма амортизационных отчислений при этом на первом этапе уменьшается, что позволило предприятиям снизить себестоимость продукции и выжить.

4. Показатели использования основных фондов (ОФ)

Экономическое значение лучшего использования основных фондов состоит в возможности без ввода мощностей произвести больший объем продукции и в сближении сроков морального и физического износа.

Для характеристики использования основного капитала применяется система обобщающих, стоимостных, относительных и натуральных показателей (табл. 1).

Таблица 1. Система показателей эффективности использования ОФ.

обобщающие	Показатели		
	стоимостные	относительные	натуральные
Рентабельность капитала Фондоотдача Фондоёмкость	Выпуск продукции Объем продаж: - на рубль стоимости активной части средств - на рубль стоимости машин и оборудования - на 1 м ² площади <i>Прибыль на рубль стоимости</i> - активной части средств - машин и оборудования	1. <i>Экстенсивное использование</i> - коэффициент сменности - коэффициент использования времени: машинного, календарного, режимного - доля неработающего оборудования - простои оборудования в % к плановому фонду времени: целосуточные, целосменные, внутрисменные - среднее число часов работы оборудования в сутки 2. <i>Интенсивное использование</i> - коэффициент использования мощности	<i>Металлургия</i> - коэффициент использования полезного объема доменной печи - среднесуточный съём стали с 1 м ² пода печи - срок сплавки и др. <i>Текстильная промышленность</i> - выработка суровых тканей на один станок - выработка пряжи на 1000 веретен <i>Машиностроение</i> - скорость обработки (резание, фрезерование и др)

Система резервов улучшения использования основных средств предприятия:

I. Техническое совершенствование средств труда:

- техническое перевооружение на базе комплексной автоматизации и гибких производственных систем;
 - замена устаревшего оборудования, его модернизация;
 - ликвидация «узких мест» и диспропорции в производственных мощностях предприятия;
 - механизация вспомогательных и обслуживающих производств;
 - внедрение прогрессивной технологии спецодежды;
 - развитие изобретательства и рационализации.
- II. Увеличение времени работы машин и оборудования:
- ликвидация бездействующего оборудования (сдача в аренду, реализация, лизинг и др.);
 - сокращение сроков ремонта оборудования;
 - снижение простоев: целосменных, внутрисменных.
- III. Улучшение организации и управления производством:
- ускорение достижения проектной производительности вновь введенных производственных систем;
 - внедрение научной организации труда и производства;
 - улучшение обеспечения материально-техническими ресурсами;
 - совершенствование управления производством на базе ЭВМ;
 - развитие материальных стимулов у работников, способствующих повышению эффективности производства.

Контрольные вопросы к теме № 4

1. Что понимается под основными фондами? Каким образом классифицируются основные фонды по видам?
2. Какое имущество организации относится к основным средствам?
3. В чем состоит отличие между физическим и моральным износом основных фондов?
4. Как определяется износ основных фондов в стоимостном выражении?
5. Как соотносятся понятия «износ» и «амортизация» основных фондов?
6. Какие существуют виды стоимости основных фондов?
7. Как определяется остаточная стоимость основных фондов?
8. Будет ли начисляться амортизация на основные фонды, остаточная стоимость которых равна нулю?
9. Какие существуют способы начисления амортизации?
10. Как определяется норма амортизации и годовая сумма амортизационных отчислений при линейном способе?
11. Можно ли утверждать, что линейный способ начисления дает равные платежи (относится к равномерным методам)?
12. Какие показатели характеризуют уровень использования основных фондов? Является ли положительной тенденцией рост фондоотдачи?

Тема 4. Оборотные средства предприятия

1. Сущность оборотных средств. Кругооборот оборотных средств

В процессе производства основные и оборотные фонды тесно взаимосвязаны. От эффективности использования основных фондов зависит эффективность использования оборотных фондов, и наоборот. В отличие от основных средств, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и независимо от способа производственного потребления полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию. Возникает потребность в средствах для приобретения предметов труда (сырья, материалов, топливных, энергетических ресурсов), необходимых для организации производства и выступающих в качестве **оборотных производственных фондов**, а также в денежных средствах для различных платежей и организации обращения выпущенной продукции — **фондах обращения**.

Оборотные средства — это совокупность денежных средств, авансированных для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств.

Оборотные производственные фонды включают:

- производственные запасы;
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;
- расходы будущих периодов;
- краткосрочные финансовые вложения.

Производственные запасы - это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо и электроэнергию, спецодежду, малоценные и быстро изнашиваемые предметы, приспособления, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, запасные части для текущего ремонта.

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления – это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а так же полуфабрикаты собственного изготовления, не законченных производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других цехах того же предприятия.

Расходы будущих периодов – это невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которая производится в данном периоде (квартал, год), но затраты относятся на продукцию будущего периода.

Фонды обращения функционируют на стадии обращения и охватывают средства организации, вложенные в готовую продукцию, денежные средства, находящиеся в кассе, на счетах в банке и в пути, средства в расчетах.

Оборотные средства совершают постоянный кругооборот, принимая последовательно денежную, производственную и товарную формы.

В первой фазе кругооборота организация расходует денежные средства на приобретение сырья, материалов, топлива и т.д., т.е. денежные средства превращаются в материальные запасы. Во второй фазе товарно-материальные ценности потребляются в процессе производства; фаза заканчивается выпуском готовой продукции. В третьей фазе происходит реализация готовой продукции, т.е. средства предприятия переходят из товарной в денежную форму.

По способу определения потребности в оборотных средствах они подразделяются на *нормируемые* и *ненормируемые*. К *нормируемым* оборотным средствам относятся группы оборотных средств, по которым создаются необходимые производственные запасы сырья, материалов, тары, незавершенного производства, вложения в расходы будущих периодов и т.д.

Сырьем называются предметы труда, которые еще не прошли промышленной переработки (уголь, нефть, хлопок, дерево).

Материалы — это предметы труда, которые прошли первичную обработку в промышленности (металлы, ткани, пиломатериалы). Различают *основные* и *вспомогательные* материалы. К *основным* материалам относятся материалы, составляющие главное вещественное содержание новой продукции (металл на машиностроительном заводе). Они занимают большой удельный вес в себестоимости продукции. К *вспомогательным* материалам относятся материалы, которые нужны для придания продукции внешнего вида или определенных свойств (лак, краска) либо для обеспечения нормальной работы техники (смазочные и обтирочные материалы).

Средства обращения обычно *ненормируемые*.

Соотношение между отдельными элементами оборотных фондов или их составными частями называется **структурой оборотных средств. (рис.1)**

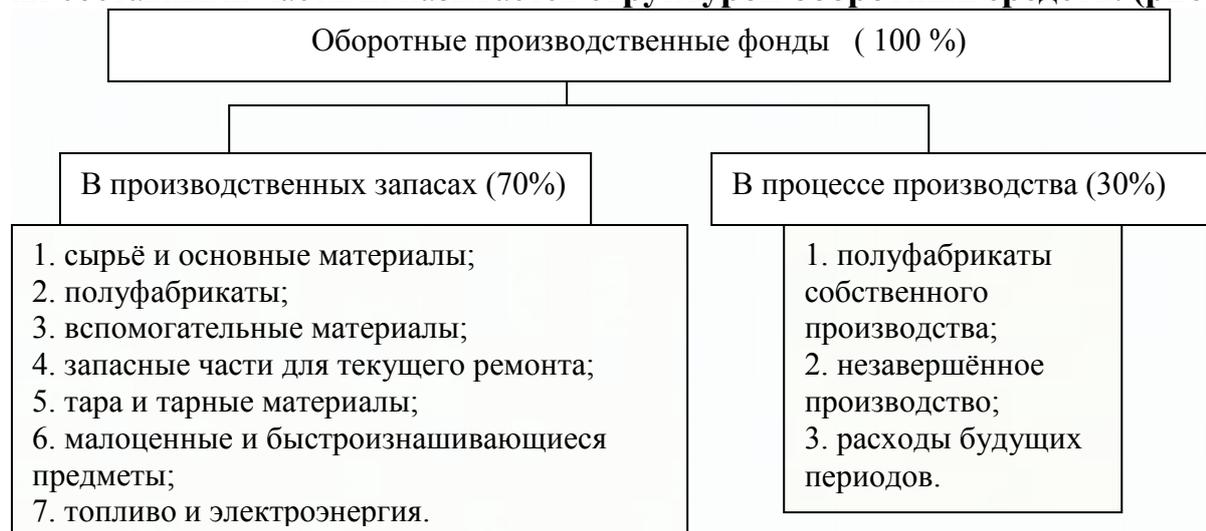


Рис. 1. Структура оборотных производственных фондов

Классификация оборотных средств предполагает их деление по экономическому содержанию, источникам формирования, степени ликвидности, практике управления, стандартам учета, материально-вещественному содержанию.

По *экономическому содержанию* выделяют средства, вложенные в оборотные производственные фонды и фонды обращения (рис. 2).



Рис. 2. Состав оборотных средств

Источники формирования оборотных средств

По *источникам формирования* оборотные средства делят на: собственные (финансируемые за счет собственного капитала) и обязательства предприятия. Обязательства, в свою очередь, делятся на заемные и привлеченные средства.

Общий размер *собственных оборотных средств* устанавливается предприятием самостоятельно. Обычно он определяется минимальной потребностью средств для образования необходимых запасов товарно-материальных ценностей, для обеспечения планируемых объемов производства и реализации продукции, а также для осуществления расчетов в установленные сроки.

В процессе финансового планирования предприятие учитывает прирост и сокращение нормативов собственных оборотных средств, определяемых как разница между нормативами на конец и начало планируемого периода. Прирост норматива собственных оборотных средств финансируется за счет собственных ресурсов.

Наряду с прибылью для пополнения собственных оборотных средств используются устойчивые пассивы, которые приравниваются к собственным средствам.

В качестве устойчивых пассивов служат нормальная, переходящая из месяца в месяц задолженность по заработной плате и отчисления по

социальному страхованию, остаток средств ремонтного (резервного) фонда, средства потребителей по залогам за возвратную тару, резерв предстоящих платежей. Поскольку эти средства постоянно находятся в обороте предприятия, но их сумма на протяжении года существенно колеблется, в качестве источника формирования приравненных оборотных средств используется их минимальная величина в данном году.

Чтобы избежать образования излишков оборотных средств, вовлекаемых в начале периода в производство, предприятие использует *заемные средства*.

Дополнительная потребность в оборотных средствах, обусловленная временными нуждами, обеспечивается краткосрочными кредитами банка или выпуском краткосрочных долговых ценных бумаг (например, векселей).

Кроме собственных и заемных средств в обороте предприятия находятся *привлеченные средства*. Это кредиторская задолженность всех видов, в том числе средства целевого финансирования до их использования по прямому назначению.

2. Определение потребности предприятия в оборотных средствах

Потребность в оборотных средствах определяется предприятием при составлении финансового плана. Нормирование оборотных средств проводится в целях определения их рационального размера, отвлекаемых на определенный срок в сферы производства и обращения. Величина норматива не является постоянной, она зависит от объема производства, условий снабжения и сбыта, ассортимента производимой продукции, применяемых форм расчетов.

Процесс нормирования состоит из нескольких последовательных этапов. Вначале разрабатываются нормы в днях запаса по каждому элементу нормируемых оборотных средств, означающие длительность периода, обеспечиваемого данным видом материальных ценностей.

Норма запаса может устанавливаться в процентах или в денежном выражении к определенной базе.

Далее определяются *частные нормативы* – сумма оборотных средств, необходимых для создания нормируемых запасов по каждому виду оборотных средств. (сырья, основных и вспомогательных материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, тары и т.д.).

Норматив отдельного элемента оборотных средств рассчитывается по формуле:

$$H_{эл}^c = O_{эл} / T_d \times H_{эл}^н$$

где: $O_{эл}$ - оборот (расход, выпуск) по данному элементу за период ;

T_d - продолжительность периода, дни ($O_{эл} / T_d$ – однодневный период данного элемента);

$H_{эл}^н$ – норма оборотных средств (ОС) по данному элементу, выраженная в днях хранения запаса, определяемая делением суммы затрат по соответствующей статье производства за квартал на 90.

Совокупный норматив ОС определяется путем сложения частных нормативов.

Методы нормирования

Применяются следующие основные методы нормирования оборотных средств:

- прямого счета;
- аналитический;
- коэффициентный.

Основным методом нормирования является метод прямого счета по каждому элементу оборотных средств в отдельности. Нормирование оборотных средств заключается:

- а) в установлении норм запасов всех оборотных средств по отдельным видам товарно-материальных ценностей;
- б) разработке нормативов оборотных средств в целом по предприятию и для каждого из элемента в денежном выражении.

Метод прямого счета предусматривает научно обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств в условиях достигнутого организационно-технического уровня организаций с учетом всех изменений, происходящих в развитии техники и технологии, организации производства, транспортировке товарно-материальных ценностей и области расчетов. Этот метод позволяет наиболее точно рассчитать потребность предприятия в оборотных средствах.

Аналитический метод, или опытно-статистический метод, нормирования, отражает сложившуюся практику организации производства, снабжения и сбыта. Применяется в том случае, когда в планируемом периоде не предусмотрено существенных изменений в условиях работы предприятия. При анализе имеющихся оборотных средств их фактические запасы корректируются, лишние исключаются.

При *коэффициентном методе* в сводный норматив предшествующего периода вносятся поправки на изменение объема производства и ускорение оборачиваемости оборотных средств. Применение дифференцированных нормативов по отдельным элементам оборотных средств допустимо, если нормативы периодически уточняются методом прямого счета.

Норматив оборотных средств по каждому виду или однородной группе материалов учитывается время пребывания в текущем (Т), страховом (С), транспортном (М), технологическом (А) и подготовительном (Д) запасах.

Текущий запас – основной вид запаса, необходимый для бесперебойной работы предприятия между двумя очередными поставками. На размер текущего запаса влияют периодичность поставок материалов по договорам и объём их потребления в производстве. Норма оборотных средств в текущем запасе принимается в размере 50% среднего цикла снабжения, что обусловлено поставкой материалов несколькими поставщиками и в разное время.

Страховой запас – второй по величине вид запаса, страхующий непредвиденные отклонения в снабжении и обеспечении непрерывной работы предприятия. Принимается в размере 50% от текущего запаса, но может быть меньше в зависимости от вероятности перебоев в поставках.

Транспортный запас формируется в случае превышения сроков грузооборота в сравнении со сроками документооборота на предприятиях, удаленных от поставщиков на значительные расстояния.

Технологический запас создается при необходимости в предварительной обработке, выдержке для придания определенных потребительских свойств. Этот запас учитывается в том случае, если он не является частью процесса производства.

Подготовительный запас связан с необходимостью приемки, разгрузки, сортировки и складирования производственных запасов. Нормы времени на операцию устанавливаются по каждой операции на основании технологических расчетов или по хронометражу.

Норматив оборотных средств в запасах сырья определяется, как сумма всех норм запаса сырья умноженную на однодневный расход по каждому виду или группе материалов:

$$H = P \times (T + C + M + A + D)$$

Величина норматива оборотных средств в *незавершенном производстве* зависит от следующих факторов:

- объем и состав производимой продукции (чем больше производится продукции, тем больше будет размер незавершенного производства);
- длительности производственного цикла (прямо пропорциональная зависимость);
- себестоимости продукции (чем ниже затраты на производство, тем меньше объем незавершенного производства в денежном выражении);
- характера нарастания затрат в процессе производства.

Все затраты в процессе производства подразделяются на *единовременные и нарастающие*. К *единовременным* относятся затраты, производимые в самом начале производственного цикла, -затраты сырья, материалов, покупных полуфабрикатов. Остальные затраты считаются *нарастающими*. Нарастание затрат в процессе производства может происходить равномерно и неравномерно.

Коэффициент нарастания затрат при равномерном нарастании затрат определяется по формуле:

$$K = (\Phi_{ед} + 1/2\Phi_{н}) : (\Phi_{ед} + \Phi_{н})$$

где: $\Phi_{ед}$ - единовременные затраты;

$\Phi_{н}$ - нарастающие затраты.

Если равномерность в нарастании затрат отсутствует, то коэффициент нарастания затрат определяется по графику последовательности нарастания затрат по главным изделиям.

Норматив оборотных средств на готовую продукцию, находящуюся на складе, определяется как произведение однодневного выпуска товарной

продукции в предстоящем году по производственной себестоимости и нормы оборотных средств:

$$H = B : T \times D$$

где: **B** - выпуск товарной продукции в IV квартале предстоящего года (при равномерном характере производства) по производственной себестоимости;

T – число дней в периоде;

D – норма оборотных средств на готовую продукцию, дни;

B/T - однодневный товарооборот.

Совокупный норматив оборотных средств на предприятии равен сумме нормативов по всем элементам и определяет общую потребность в оборотных средствах. Общая норма оборотных средств (ОС) устанавливается путем деления совокупного норматива ОС на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости в в IV квартале.

К ненормируемым оборотным средствам сферы обращения относятся средства в товарах отгруженных, денежные средства, средства в дебиторской задолженности, краткосрочные финансовые вложения и прочих расчетах.

3. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств

Ускорение оборачиваемости оборотных средств приводит к повышению эффективности их использования, сокращению расходов на, обслуживание долга (если оборотные средства сформированы за счет использования заемных источников), увеличению суммы прибыли при увеличении числа оборотов средств в течение года, квартала.

Основные пути ускорения оборачиваемости оборотных средств в разрезе их основных элементов.

К путям ускорения **производственных запасов** относят:

- установление прогрессивных норм расходов сырья, материалов топлива;
- снижение материалоемкости продукции;
- сокращение интервала между поставками;
- закупку материалов более мелкими партиями;
- разработку графиков поставки и их соблюдение;
- ускорение и удешевление транспортировки грузов;
- улучшение организации складского хозяйства на основе механизации и автоматизации;
- инвентаризацию запасов, ликвидацию излишних и ненужных запасов, предупреждение их возникновения.

Ускорить оборачиваемость **незавершенного производства** можно путем:

- сокращения длительности производственного цикла (за счет повышения сменности работы, снижения времени пролеживания деталей, внедрения прогрессивной техники и технологии и т.п.);
- снижения себестоимости единицы продукции.

Пути ускорения оборачиваемости *готовой продукции на складе* являются:

- организация маркетинговых исследований;
- планирование продвижения товаров на рынок;
- планирование производства на основе данных о заключенных договорах;
- соблюдение сроков изготовления продукции;
- уменьшение размера партии отгрузки;
- снижение себестоимости единицы продукции.

Ускорить оборачиваемость *дебиторской задолженности* можно за счет:

- уменьшения предоставляемых отсрочек платежа,
- ускорения безналичных расчетов,
- реализации продукции только платежеспособным покупателям.

Контрольные вопросы к теме № 5

1. Каково содержание оборотных средств? Как классифицируют оборотные средства?
2. В чем состоит отличие оборотных и основных производственных фондов?
3. Каковы методы нормирования оборотных средств? С какой целью определяют нормативы по элементам оборотных средств?
4. Как влияет на величину оборотных средств увеличение объемов производства и реализации продукции? Какие именно составляющие оборотных средств изменяются при увеличении объемов производства?
5. От каких факторов зависит потребность в оборотных средствах в составе запасов сырья и материалов?
6. Как изменится потребность в оборотных средствах при сокращении длительности производственного цикла? Какие составляющие оборотных средств изменятся?
7. Какие факторы влияют на запасы готовой продукции?
8. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотных средств?
9. В чем заключается экономическое содержание коэффициента оборачиваемости оборотных средств?
10. В чем состоит отличие относительного и абсолютного высвобождения оборотных средств?

Тема 5. Трудовые ресурсы предприятия

1. Состав и структура персонала предприятия

Производство всегда связано с людьми, работающими на предприятии. Успех предприятия во многом зависит от человеческого фактора: правильной организации труда, квалификации персонала, опыта работы на производстве, мотивации, восприимчивости к обучению, способности быстро и правильно принимать решение в случае возникшей проблемы на производстве, взаимоотношения в трудовом коллективе.

Трудовые отношения одна из наиболее сложных проблем в предпринимательстве, связанных с организацией трудового процесса, подготовкой и набором кадров, выбором оптимальной системы заработной платы, созданием отношений социального партнерства на предприятии.

Трудовые ресурсы — это население в трудоспособном и экономически активном возрасте. В составе трудовых ресурсов выделяют собственников организации и наемных работников.

Персонал предприятия — совокупность физических лиц, состоящих с предприятием как юридическим лицом в отношениях, регулируемых договором найма. Все работники по степени участия в производственной деятельности разделяются на промышленно-производственный и непромышленный персонал.

Промышленно-производственный персонал непосредственно участвует в создании материальных ценностей:

- в производстве и его обслуживании (это работники основных цехов;
- вспомогательных и обслуживающих труд подразделений;
- аппарата заводоуправления;
- научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов и служб предприятия).

Непромышленный (непроизводственный) персонал занят в обслуживании:

- бытовой;
- социально-культурных сферах - (медицинской, санитарной, жилищно-коммунальной службе);
- учебно-воспитательных - школах, детских садах;
- подсобных хозяйствах.

Категория производственного персонала

Работники производственного персонала в соответствии с Общероссийским классификатором профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР) подразделяются на две основные группы:

- рабочие;
- служащие.

Самая многочисленная и основная категория производственного персонала - **рабочие** предприятия - непосредственно участвующие в создании материальных ценностей или работами по оказанию производственного персонала в производственных услуг и перемещению грузов. Разделение труда по характеру участия в производственном процессе классифицирует рабочих на основных и вспомогательных.

Основные рабочие непосредственно создают товарную (валовую) продукцию предприятия и занятые в основных технологических процессах, т.е. изменяющие формы, размеры, положение, структуру, физические, химические и другие свойства предметов труда.

Вспомогательные рабочие обслуживают оборудование и рабочие места в производственных цехах, а также все рабочие вспомогательных цехов и хозяйств.

Основное предназначение категории вспомогательных рабочих:

- повышения производительности труда основных рабочих путем их освобождения от вспомогательных функций;
- улучшения условий труда основных рабочих путем поддержания нормальной трудовой обстановки;
- более полного использования оборудования (ремонт и уход за ним);
- обеспечения сохранности и экономного расходования средств труда;
- повышения качества выпускаемой продукции путем организации технического контроля.

Вспомогательные рабочие могут подразделяться на функциональные группы, занятые:

- в основном производстве (кладовщики, раздатчики, комплектовщики);
- ремонтном производстве (слесари, наладчики, электромонтеры);
- транспортном хозяйстве (водители автотранспорта, кар);
- инструментальном хозяйстве (слесари-инструментальщики);
- организации технического контроля (приемщики, контролеры).

Руководители (код категории 1) выполняют функцию управления предприятием, его структурными подразделениями.

К руководителям

- *высшего уровня* относятся генеральные директора и их заместители, главные специалисты (главный бухгалтер, главный механик, и т.д);
- *среднего уровня* — начальники смены, участка, цеха;
- *низового уровня* — мастера, бригадиры.

Специалисты (код категории 2) (работают в службах заводоуправления, цехах) занятые инженерной подготовкой, ведут исследования, разрабатывают технологию, организацию производства и труда. К специалистам относятся - инженеры, экономисты, нормировщики, юристы, бухгалтеры, техники, хронометристы, распределители работ и т.д.

Служащие (код категории 3) работники, выполняющие техническое обслуживание производства - оформление документации, учет и контроль,

хозяйственное обслуживание (копировальщики, чертежники, счетоводы, кассиры, делопроизводители и т.д).

- *Старшими служащими* выступают бухгалтеры, статистики;
- *младшими* — секретари, курьеры, делопроизводители.

К **прочим** относятся работники охраны, ученики и др.

Соотношение различных категорий работников в их общей численности характеризует *структуру кадров (персонала)* предприятия, цеха, участка. Структура кадров также может определяться по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация, степень выполнения норм и т.п.

Профессионально-квалификационная структура персонала

Профессиональное разделение труда применяется для руководителей, специалистов, служащих, рабочих.

Под **должностью** понимают определенное служебное место в системе организации, связанное с выполнением соответствующих работ, характеризующееся определенными правами, обязанностями, ответственностью, полномочиями.

Под **профессией** понимают вид трудовой деятельности, требующий определенных знаний и практических навыков. В пределах профессии различаются специальности по характеру выполняемых работ, характеризующихся комплексом дополнительных теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выполнения определенной работы. (например, профессия – токарь, а специальности – токарь-расточник, токарь-карусельщик).

По степени сложности выполняемых работ работники каждой профессии и специальности подразделяются уровнем квалификации.

По уровню квалификации рабочие делятся на:

- неквалифицированных;
- малоквалифицированных;
- квалифицированных;
- высококвалифицированных.

Под **квалификацией рабочих** понимают степень овладения профессией, выражающуюся в умении выполнять работы определенной сложности и зависящую от специальной подготовки, приобретенных трудовых навыков и способностей работать. Уровень квалификации выражается **тарифными разрядами**, каждый из которых характеризует ступень квалификации. Требования к знаниям и умениям рабочих отражены в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих (ЕТКС).

Специалисты делятся по квалификационным категориям, например научным работникам: младшие, старшие, ведущие, главные;

- для конструкторов — деление на первую, вторую, третью категории.

Самая высокая — первая категория.

Руководители подразделяются по структурам управления – на линейных и функциональных, по звеньям управления – высшего, среднего и низшего.

Требования к знаниям и умениям руководителей, специалистов, служащих — отражены в тарифно-квалификационном справочнике должностей служащих, руководителей, специалистов (разделы «Должностные обязанности», «Квалификационные требования»).

В федеральных бюджетных организациях в связи с переходом с 1.01.2009г. на новую систему оплаты труда введено понятие «профессионально-квалификационная группа» (ПКГ). Это группировка профессий рабочих и должностей служащих, сформированная с учетом сферы деятельности на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации, необходимых для осуществления соответствующей профессиональной деятельности.

Дифференциация квалификационных уровней осуществляется на основе оценки сложности трудовых функций, выполнение которых предусмотрено при занятии соответствующей должности, отнесенной к тому или иному квалификационному уровню, по соответствующей профессии или специальности, по направлениям работы.

Под влиянием НТП происходит изменение структурного соотношения работников предприятия. Численность инженерно-технических работников и специалистов увеличивается более быстрыми темпами, чем численность рабочих, при относительной стабильности удельного веса руководителей и технических исполнителей.

Планирование численности и состава персонала

Потребность в кадрах планируется отдельно по группам и категориям работающих. Наиболее распространенными методами расчета потребности в рабочих кадрах являются:

- по трудоёмкости производственной программы;
- по нормам обслуживания.

Первый метод используется при определении численности рабочих, занятых на нормируемых работах. Для этого рассчитываются их явочный и среднесписочный составы.

Явочное число рабочих в смену ($P_{яв}$) — это нормативная численность рабочих для выполнения сменного производственного задания:

$$P_{яв} = T_p : T_{см} \times n \times D \times k,$$

где: T_p - трудоёмкость производственной программы в плановом переходе

$T_{см}$ – длительность смены, нормо-ч;

n - число рабочих смен, сутки;

D – число суток работы предприятия в плановом периоде;

k - коэффициент перевыполнения норм в плановом периоде.

Среднесписочное число рабочих рассчитывается либо по коэффициенту среднесписочного состава, либо по планируемому проценту невыходов на работу.

Коэффициент выбытия (текучести) кадров (K_6) определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за данный период времени, к среднесписочной численности работников за тот же период:

$$K_a = P_{yb} : P_{cp.c} \times 100,$$

где: P_{yb} - численность уволенных работников, чел.;

$P_{cp.c}$ - среднесписочная численность персонала, чел.

Коэффициент постоянства кадров – отношение численности работников, состоящих в списочном составе весь отчетный год, к среднесписочной численности работников за год.

Коэффициент стабильности кадров (K_c) рекомендуется использовать при оценке уровня организации управления производством КА на предприятии в целом, так и в отдельных подразделениях. Он определяется отношением меньшего из числа принятых или уволенных к среднесписочной численности работников.

Численность рабочих, занятых на ненормируемых работах, определяется по нормам обслуживания, численность ИТР и служащих – по штатному расписанию.

Показатели динамики и состава персонала

Коллектив предприятия по численному составу, уровню квалификации не является постоянной величиной: увольняются одни работники, принимаются другие.

Более точным и охватывающим все изменения числа работников за отчетный период является показатель среднесписочной численности работников

$$P_{cp.c} = (P_1 + P_2 + P_3 + \dots + P_{11} + P_{12}) : 12,$$

где: $P_1, P_2, P_3 \dots P_{11}, P_{12}$ - среднесуточная численность работников по месяцам.

Движение работников характеризуется показателями оборота кадров и показателем постоянства кадров.

Оборот кадров – совокупность принятых на работу и выбывших работников в соответствии со средней списочной численностью работников за определенный период.

Интенсивность оборота кадров определяется следующими коэффициентами:

- общего оборота (K_o) – отношение суммарного числа принятых и выбывших за отчетный период к среднесписочной численности работников:

$$K_o = (\sum P_n - \sum P_{yb}) : P_{cp.c}$$

- оборота по приему (K_n) – отношение количества работников, принятых на предприятие за определенный период, к среднесписочной численности персонала за тот же период:

$$K_n = P_n : P_{cp.c} \times 100$$

2. Производительность труда

Это важнейший экономический показатель результативности трудовой деятельности как отдельного работника, так и коллектива предприятия.

Производительность труда измеряется сопоставлением результатов труда в виде объема производимой продукции с затратами труда: прямое

отношение – выработка, обратное – трудоемкость. На предприятиях наиболее распространенным показателем является *выработка продукции*. Она определяется отношением количества произведенной продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции (Q/T). По затратам рабочего времени (человеко-часов, человеко-дней, среднесуточной численности промышленно-производственного персонала) различают показатели часовую, дневную и выработку на одного работника (ППП).

По единицам измерения объема производства различают три метода определения выработки: натуральный, стоимостный и трудовой.

Самый простой и достоверный метод – *натуральный*, при котором объем выработанной продукции исчисляется в натуральном выражении (тоннах, метрах, штуках и т.п.). Это позволяет видеть состав произведенной продукции по сортам, видам, количеству и т.д. Достоинством этого метода является непосредственная сравнимость показателей производительности труда. Однако с помощью натуральных показателей можно измерять производительность труда лишь в рамках отдельных видов продукции или видов работ.

Стоимостный метод заключается в том, что показатель производительности труда определяется как соотношение произведенной продукции, выраженной в денежных единицах, к затратам рабочего времени.

Для исчисления производительности труда в стоимостном выражении могут быть использованы различные показатели оценки объема выпускаемой продукции: валовая или товарная продукция, валовой оборот или доход и т.д.

Трудовой метод при научно обоснованных нормах точно характеризует динамику производительности труда при выпуске незавершенной продукции и определяется в нормо-часах.

Трудоёмкость продукции определяется отношением суммы всех затрат труда на производство единицы продукции предприятия (T/Q).

В зависимости от состава трудовых затрат, их роли в процессе производства учитываются следующие виды трудоемкости, которые являются составляющими частями *полной трудоемкости* изготовления продукции: технологическая, обслуживания производства, производственная, трудоемкость управления производством.

По характеру и назначению затрат труда различают трудоемкость:

- нормированную;
- фактическую;
- плановую.

По объёму исчисления:

- на операцию;
- деталь;
- изделие;
- товарную и валовую продукцию.

По месту приложения труда:

- заводская;
- цеховая;
- участковая;
- бригадная;
- рабочего места.

Факторы роста производительности труда – причины, под влиянием которых изменяется ее уровень и динамика. В качестве таких факторов выступают:

- технический прогресс;
- совершенствование организации производства;
- совершенствование управления и труда и др.

На уровне предприятия можно выделить пять групп факторов роста производительности труда:

- *регионально-экономические* (природно-климатические условия и их изменения и т.п.) и *экономико-географические* (освоенность региона. Наличие местных ресурсов и т.п.);

- *структурных сдвигов* – изменение удельного веса покупных изделий и полуфабрикатов, относительное сокращение численности работающих в связи с ростом объема производства;

- *ускорения НТП* – внедрение новых поколений высокоэффективной техники; применение прогрессивных базовых технологий, использование автоматизированных систем в проектировании; применение современных ЭВМ; внедрение гибких переналаживаемых производств и т.д.

- *организационные* – совершенствование управления и организации производства, внедрение современных форм, организации и стимулирования труда;

- *социальные* – сокращение объемов монотонного, вредного и тяжелого труда; факторы социального партнерства.

Под резервным ростом производительности труда на предприятии подразумеваются имеющиеся. Но еще не использованные возможности ее повышения за счет факторов.

По времени использования различают резервы:

- текущие;
- перспективные.

По месту выявления и использования резервов:

- отраслевые;
- межотраслевые;
- внутрипроизводственные.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под промышленно-производственным персоналом? Какова классификация ППП по функциям?
2. Что понимается под производительностью труда?

3. В чем заключается отличие между производительностью общественного труда и производительностью индивидуального труда?

4. Какие основные методы определения производительности труда вы знаете? В чем состоит их принципиальное отличие?

5. Что понимается под резервами роста производительности труда?

6. Какие основные факторы влияют на уровень производительности труда?

Тема 6. Организация, нормирование и оплата труда персонала

1. Организация труда на предприятии

Организация труда – наиболее рациональное использование производственных фондов, обеспечивающее рост производительности труда и способствующее сохранению здоровья работников, повышающее при этом доход предприятия.

Основными направлениями организации труда являются:

- разработка и внедрение рациональных форм разделения и кооперации труда;

- организация и обслуживание рабочих мест;

- организация подбора, подготовка и повышение квалификации кадров;

- нормирование труда;

- организация оплаты труда;

- улучшение условий труда.

В основе формирования оптимальных условий применения труда лежит изучение трудового процесса, которое развивается на основе исследований динамики производительности труда и анализа затрат рабочего времени.

Нормирование труда

Организация труда включает в качестве необходимого составляющего элемента нормирование труда. Целью нормирования труда является определение необходимых затрат и результатов труда, установление соотношений между численностью работников различных групп и количеством единиц оборудования.

Нормирование труда на предприятии обеспечивает:

- определение плановой трудоемкости изготовления отдельных деталей, узлов и изделий в целом;

- расчет необходимой численности работников как по профессиям, так и по квалификации;

- оценку результатов труда, установление фондов оплаты труда и материального поощрения;

- оценку эффективности внедрения новой техники;

- обоснование плана повышения производительности труда;

- расчет производственных программ цехов, участков, групп, отдельных рабочих мест;

- определение количества необходимого оборудования;

- оценку организационного уровня рабочих мест при проведении аттестации и разработке оптимальных вариантов их организации и обслуживания.

Задача нормирования состоит в установлении меры затрат труда, конкретным выражением которых являются: нормы времени; нормы выработки; нормы обслуживания; нормы численности, а также выявление резервов роста производительности труда, контроль за освоением норм, их пересмотр.

Рабочее время, затрачиваемое на рабочем месте, делят на нормируемое и ненормируемое. *Нормируемым* считается время, необходимое для выполнения операции, работы. *Ненормируемое время* возникает при различных технических и организационных неполадках (в норму времени не входит).

Основное место в нормированных материалах по труду отводится нормам времени.

Техническое нормирование труда — это процесс установления норм затрат рабочего времени в конкретных организационно-технических условиях.

Норма времени — время, отведенное на производство единицы продукции или выполнение определенной работы (в часах, минутах, секундах), состоящей из двух частей:

- нормы подготовительно-заключительного времени, которая устанавливается на все заданное количество продукции и не зависит от его величины;

- нормы штучного времени, которая включает оперативное время, время обслуживания рабочего места, перерывов, предусмотренных технологией и организацией производства.

Норму времени (H_{np}) определяют по формуле:

$$H_{np} = t_z + t_e + t_{ob} + t_{om} + t_{nm} + t_{n-z},$$

а норму штучного времени в виде:

$$t_{ш} = t_z + t_e + t_{ob} + t_{om} + t_{nm},$$

где время: t_z — основное - время непосредственно технологического процесса (изменение размеров, свойств, формы детали, изделия);

t_e — вспомогательное - установка и съем детали, измерения, включение и выключение оборудования;

t_{ob} — обслуживания рабочего места;

t_{om} — на отдых и личные надобности работников;

t_{nm} — перерывов по оргтехпричинам (регламентировано);

t_{n-z} — подготовительно-заключительное - получение задания, ознакомление с документацией, подготовка оборудования к работе, завершение работы.

Норма выработки — количество продукции, которое должно быть произведено рабочим в единицу времени и определяется по формуле:

$$H_{выр} = T_d / H_e$$

где T_d – действительный фонд рабочего времени, ч;

H_e – установленная норма времени на единицу продукции, ч.

Норма обслуживания — число единиц оборудования, производственных площадей, установленное для обслуживания одним или группой рабочих.

$$H_{об} = T_d / t_{об}$$

Норма численности (H_n) — число работников, установленное для обслуживания объекта или выполнения определенного объема работ.

Нормированное задание устанавливает необходимый ассортимент и объем работ, которые должны быть выполнены рабочими или бригадой за определенный отрезок времени. В отличие от нормы выработки нормированное задание может устанавливаться не только в натуральных единицах, но и в нормо-часах, нормо-рублях.

Норма управляемости определяет количество работников, которые должны быть непосредственно подчинены одному руководителю.

Нормы затрат труда могут устанавливаться на операцию, изделие, работу, комплекс работ. Они различаются по периоду и сфере действия, по методу установления, степени укрупнения, способу построения и т.д.

Методы нормирования труда

В нормировании труда применяются аналитический и суммарный методы. *Аналитический метод* базируется на предварительном анализе производственных возможностей рабочего места и определении необходимых затрат на каждый элемент и операцию в целом.

Применяют две разновидности аналитического метода установления норм: аналитически-исследовательский (основан на изучении затрат рабочего времени путем наблюдений) и расчетно-аналитический.

- аналитически-расчётный метод, в соответствии с которым затраты времени вычисляются по заранее разработанным научно обоснованным отраслевым нормативам;

- аналитически-исследовательский метод, при использовании которого затраты времени на элемент операции и операцию в целом устанавливаются на основании непосредственных измерений этих затрат на рабочих местах.

При установлении норм аналитически-исследовательским методом основная часть исходной информации получается в результате *исследования трудового процесса*. Показатели исследования используются и при установлении норм аналитически-расчетным методом для уточнения структуры процесса и проверки норм, рассчитанных по нормативам.

Аналитический метод является универсальным для всех типов производства. Однако его использование имеет специфические особенности в условиях различных производственных процессов и разной организации труда.

При *суммарных методах* нормы устанавливаются без анализа конкретного трудового процесса и проектирования рациональной организации труда на основе опыта нормировщика (так называемый *опытный метод*) или на основе статистических данных о выполнении

аналогичных работ (*статистический метод*). Нормы, установленные с помощью суммарных методов, обычно называются опытно-статистическими.

2. Оплата труда

Оплата труда — система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Заработная плата — способ установления зависимости величины оплаты труда от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера. Минимальная заработная плата (минимальный размер оплаты труда, МРОТ) — устанавливаемый федеральным законом размер месячной заработной платы за труд неквалифицированного работника, полностью отработавшего норму рабочего времени при выполнении простых работ в нормальных условиях труда.

Трудовым кодексом Российской Федерации (ТК РФ) предусмотрены следующие основные государственные гарантии по оплате труда работников:

- величина МРОТ в Российской Федерации. Минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации федеральным законом и не может быть ниже размера прожиточного минимума трудоспособного человека;

- меры, обеспечивающие повышение уровня реального содержания заработной платы;

- ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы по распоряжению работодателя, а также размеров налогообложения доходов от заработной платы;

- ограничение оплаты труда в натуральной форме;

- обеспечение получения работником заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и его неплатежеспособности в соответствии с федеральными законами;

- государственный надзор и контроль за полной и своевременной выплатой заработной платы и реализацией государственных гарантий по оплате труда;

- сроки и очередность выплаты заработной платы.

В основе организации оплаты труда лежат следующие системы:

- обеспечение правильного соотношения между мерой труда и мерой его оплаты;

- повышение заинтересованности работников в эффективности труда.

Выделяют тарифную и бестарифную систему оплаты труда.

Тарифная система — совокупность нормативов, с помощью которых дифференцируют и регулируют уровень заработной платы различных групп и категорий работающих в зависимости от квалификационного уровня,

условий, тяжести, интенсивности и ответственности выполняемых ими работ. Основными формами оплаты труда в тарифной системе являются повременная и сдельная.

Разновидности данных форм представлены на рис. 1.

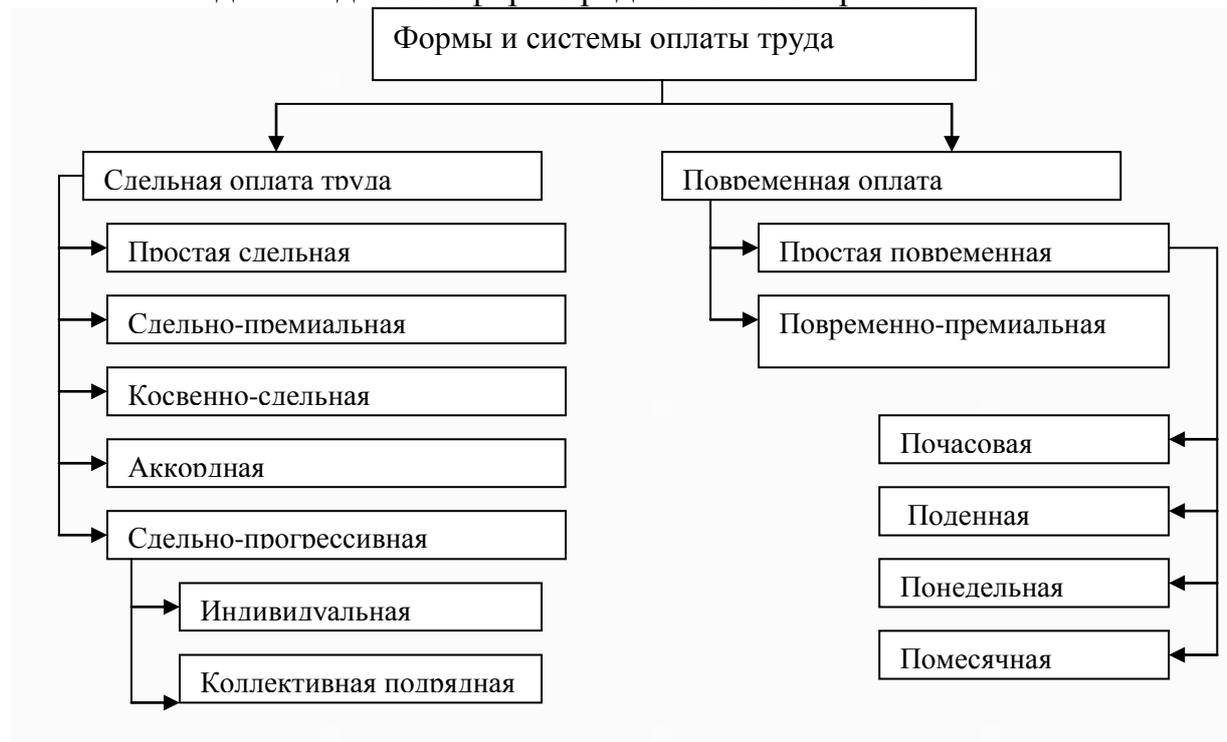


Рис. 1. Формы и системы заработной платы

Сдельную оплату труда не рекомендуется применять в том случае, если ее применение ведет: к ухудшению качества продукции, нарушению технологических режимов, ухудшению обслуживания оборудования, нарушению требований техники безопасности, перерасходу сырья и материалов.

К условиям применения **повременной оплаты труда** относят:

- отсутствие возможности увеличения выпуска продукции;
- строгое регламентирование производственного процесса;
- сведение функции рабочего к наблюдению за ходом технологического процесса;
- функционирование поточных и конвейерных типов производства со строго заданным ритмом;
- возможное приведение к браку или ухудшение качества продукции при увеличении ее выпуска.

При сдельной форме оплаты труда заработок начисляют по заранее установленной расценке за каждую единицу качественно произведенной продукции (выполненной работы).

Сдельная расценка устанавливается за каждую определенную работу (операцию) исходя из тарифной ставки, соответствующей разряду работы, и нормы выработки или нормы времени на данную работу.

Если установлена часовая норма выработки, руб./дет., то сдельная расценка за деталь:

$$P_{ед} = C_{час} \times t_{ш-к},$$

где $C_{час}$ — часовая тарифная ставка рабочего, руб./ч;

$t_{ш-к}$ — норма штучно-калькуляционного времени на деталь, ч/дет.

Если установлена дневная норма выработки, то сдельная расценка за единицу выполняемой работы, руб./ед.,

$$P_{ед} = T_d \times H_b,$$

где T_d — дневная тарифная ставка рабочего-сдельщика, соответствующая разряду работы;

H_b — сменная норма выработки, ед. в смену.

Сдельный заработок рабочего при прямой сдельной индивидуальной оплате труда исчисляется путем суммирования соответствующей сдельной расценки на фактическую выработку рабочего по каждому виду выполняемых работ за расчетный период:

$$Z_{сд} = \sum_{i=1}^n P_{еді} \times Q_i,$$

где $P_{еді}$ — расценка за единицу каждого i -го вида работы;

Q_i — фактический объем работ i -го вида.

Сдельно-премиальная система заключается в том, что рабочему-сдельщику сверх заработка по прямым сдельным расценкам начисляется и выплачивается премия за выполнение и перевыполнение установленных конкретных количественных и качественных показателей работы (рост производительности труда, объемов производства, повышение качества продукции, экономию сырья, материалов, топлива, отсутствие рекламаций).

При *аккордной оплате* труда размер устанавливается не за каждую производственную операцию в отдельности, а на весь комплекс работ, взятых в целом. Размер оплаты труда определяют по калькуляции, в которой указывают полный перечень всех работ (операций), включаемых в общее задание, их объем, расценку на одну операцию и общую стоимость выполнения всех операций, общий размер оплаты за выполнение задания. Рабочих премируют за сокращение сроков выполнения работ. Окончательный расчет по наряду за работу осуществляют после окончания и приемки всех работ по наряду.

При *косвенно-сдельной системе* размер заработка рабочего ставится в прямую зависимость от результатов труда обслуживаемых им рабочих-сдельщиков. Эта система используется для оплаты труда вспомогательных рабочих (наладчиков, настройщиков и т.д.). Косвенная сдельная расценка Z_k рассчитывается с учетом норм выработки обслуживаемых рабочих и их численности по формуле:

$$Z_k = Z_ч : V_ч \times p,$$

где: $Z_{\text{ч}}$ – тарифная часовая ставка обслуживаемого рабочего, оплачиваемого по косвенной сдельной системе, руб.;

$V_{\text{ч}}$ – часовая норма выработки (производительности) одного обслуживаемого рабочего (объекта, агрегата) в единицах продукции;

p – количество обслуживаемых рабочих (объектов, агрегатов) – норма обслуживания.

При *сдельно-прогрессивной системе* труд рабочего оплачивается по прямым сдельным расценкам в пределах выполнения норм, а при выработке сверх норм — по повышенным расценкам.

Зарботок рабочего при сдельно-прогрессивной оплате труда $Z_{\text{сп}}$ определяется в зависимости от принятой системы прогрессивной оплаты (за весь объем или за часть объема работ, выполненных сверх нормы) по одной из следующих формул:

$$Z_{\text{с.п}} = Z_{\text{т.с}} + [Z_{\text{т.с}} (J_{\text{н}} - J_{\text{баз}}) q_{\text{пр}}] : J_{\text{н}},$$
$$Z_{\text{с.п}} = Z_{\text{т.с}} + Z_{\text{т.п}} (q'_{\text{пр}} - 1) : J_{\text{н}},$$

где $Z_{\text{т.с}}$ — сумма основного заработка рабочего, исчисленная по прямым сдельным расценкам, руб.;

$Z_{\text{т.п}}$ — сумма сдельного заработка рабочего-сдельщика, начисленная по прямым сдельным расценкам за часть работы (продукции), оплачиваемую по прогрессивной системе оплаты, руб.;

$J_{\text{н}}$ — выполнение норм выработки рабочим, %;

$J_{\text{баз}}$ — базовый уровень норм выработки, сверх которого применяется оплата по повышенным расценкам, %;

$q_{\text{пр}}$ — коэффициент, показывающий, на сколько увеличивает сдельная расценка за выработку продукции сверх установленной нормы;

$q'_{\text{пр}}$ — коэффициент, показывающий отношение прогрессивной сдельной расценки (по шкале к основной сдельной расценке этот коэффициент больше единицы).

При сдельно-прогрессивной оплате труда особое внимание уделяется определению нормативной исходной базы, разработке эффективных шкал повышения расценок, учету выработки продукции и фактически отработанного времени.

Повременной называют такую форму оплаты труда, которая определяется по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное работниками рабочее время. При *простой повременной форме оплаты труда* заработная плата находится в прямой зависимости от присвоенной работнику тарифной ставки или оклада за фактически отработанное время. По способу начисления заработной платы данная форма оплаты труда подразделяется на почасовую, поденную, помесичную.

Простая повременная оплата труда, дополненная премированием за выполнение конкретных количественных и качественных показателей работы, называется *повременно-премиальной*. Сущность ее в том, что в оплату труда работника сверх тарифа (оклада или ставки) за фактически отработанное время включается премия за конкретные достижения в работе

по заранее установленным показателям, обусловленным в положении о премировании.

Бригадная (коллективная) форма организации труда основана на объединении рабочих в коллективы производственных бригад и предполагает соответствующую перестройку организации производства планирования и нормирования труда. Коллективный заработок формируется в зависимости от общих результатов работы бригады и распределяется в соответствии с личным трудовым вкладом работников.

Система должностных окладов применяется для руководителей, специалистов и служащих. *Должностной оклад* — это абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. Он может составлять определенный диапазон — от минимального до максимального значения. Размер заработной платы определяют по формуле

$$З_{д.о} = O_{мес} : T_{раб} \times T_{факт} \times (1 + h/100\%)$$

где $O_{мес}$ — оклад работника за месяц, руб.;

$T_{раб}$ ~ число рабочих дней в месяце;

$T_{факт}$ ~ число фактически отработанных дней за месяц;

h — процент премии за выполнение показателей премирования.

Бестарифная система оплаты состоит в том, что заработная плата работников (от рабочего до директора) представляет долю в фонде оплаты труда и зависит от квалификационного уровня, коэффициента трудового участия, фактически отработанного времени.

Контрактная система основывается на том, что между работодателем и работником заключается договор (контракт) на определенный срок, в котором оговариваются условия труда, обязанности сторон, режим работ, срок действия контракта и уровень оплаты труда (в случае расторжения договора — последствия досрочного расторжения). Для руководителей, специалистов и служащих в контракте может быть установлен порядок определения размера оплаты труда, например в процентах от выручки, доли в прибыли, а также стимулирование труда в форме участия в акционерном капитале.

Планирование фонда оплаты труда

Заработная плата по структуре состоит из основной и дополнительной заработной платы.

Основная заработная плата включает в себя оплату труда работников по действующим на предприятиях сдельным расценкам, тарифным ставкам (должностным окладам) и представляет собой относительно постоянную часть оплаты, соответствующую установленной норме.

Дополнительная заработная плата содержит выплаты сверх основной заработной платы. В нее входит оплата очередных и дополнительных отпусков, доплата подросткам за сокращенное рабочее время, вознаграждение за выслугу лет, выплата выходного пособия и др.

Плановая величина расходов на оплату труда, или фонд оплаты труда (ФОТ), может определяться укрупненно или дифференцированно.

Часовой ФОТ состоит из тарифного ФОТ и дополнительной оплаты за фактически отработанное время, в том числе за ночное время, вредность, выплаты рабочим по прогрессивным системам оплаты труда и премиальные поощрения.

Дневной ФОТ состоит из часового ФОТ и предусмотренных выплат, связанных с внутрисменными перерывами, например оплаты перерывов матерям, имеющим грудных детей; доплаты подросткам (до 18 лет) за сокращенный рабочий день.

Месячный (годовой) ФОТ включает в себя дневной ФОТ и доплаты за нерабочие дни: очередной и дополнительный отпуска; выполнение государственных обязанностей; выходное пособие.

Сумма тарифного ФОТ и доплат к нему называется **основной заработной платой**.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальной называют заработную плату в денежном исчислении (выражении).

Под **реальной заработной платой** понимают покупательную силу полученных за труд денег, т.е. то количество различного рода товаров и услуг, которое может купить работник за свою номинальную заработную плату.

Контрольные вопросы

1. В чем сущность нормирования труда? Назовите основные задачи нормирования труда?
2. Назовите основные методы нормирования труда? Их различия, достоинства и недостатки?
3. Чем определяется дифференциация в оплате труда?
4. Какие формы и системы оплаты труда Вам известны на практике?
5. Назовите формы тарифной оплаты труда?
6. Как определяется должностной оклад?
7. Как начисляется заработная плата руководителям? По какой формуле можно определить ее размер?

Тема 7. Планирование деятельности предприятия

1. Планирование производства продукции

Предприятие независимо от сферы его деятельности и масштабов производства должно планировать свою деятельность.

Планирование – это процесс разработки и определения целей в виде экономически обоснованной системы количественно-качественных показателей, средств и методов их достижения. Планы характеризуются разными приоритетами в распределении ресурсов и неодинаковым соотношением риска и гарантированной выгоды.

Система количественно-качественных показателей определяет прогнозируемые ориентиры производственной, хозяйственной, финансовой деятельности предприятий в виде объемных, трудовых и финансовых показателей.

Объемные показатели оценивают масштабы производственной деятельности, производимой продукции, выполненных работ, предоставляемых услуг в натуральном, условно-натуральном, трудовом и в стоимостном исчислении.

Трудовые показатели характеризуют эффективность использования живого труда через выработку, фонд заработной платы, среднюю заработную плату, соотношение темпов роста средней заработной платы и производительности труда, отражающее темпы инфляции в стране.

Финансовые показатели оценивают эффективность деятельности хозяйствующих субъектов через общий валовой доход; выручку от реализации продукции, выполненных работ, предоставленных услуг; прочую выручку, выручку от внереализационных операций; балансовую и чистую прибыль; рентабельность производства и продукции; общие валовые издержки и их удельные составляющие.

Предприятие проводит анализ внешней среды на случай непредвиденных обстоятельств. Угрозы и возможности, с которыми сталкивается предприятие, выделяют в семь областей, факторов внешней среды:

- экономические;
- политические;
- международные;
- политические;
- конкурентные;
- рыночные;
- социальные.

Классифицирующими признаками форм планирования являются степень обязательности выполнения плановых заданий; сроки выполнения плановых

заданий; масштабность, содержательность и обоснованность плановых заданий

По срокам различают следующие **виды планирования**: *перспективное, текущее и оперативно-производственное*

Перспективное планирование основывается на прогнозировании. С его помощью прогнозируются перспективная потребность в новых видах продукции, товарная и сбытовая стратегия организации по различным рынкам сбыта и т.д. Перспективное планирование традиционно подразделяется на долгосрочное (10-15 лет), среднесрочное (3-5 лет) и оперативное, текущее (1 год) планирование.

Долгосрочный план имеет программно-целевой характер. В нем формулируется экономическая стратегия деятельности организации на длительный период с учетом расширения границ действующих рынков сбыта и освоения новых. Число показателей в плане ограничено. Цели и задачи перспективного долгосрочного плана конкретизируются в среднесрочном плане.

Объектами **среднесрочного планирования** являются организационная структура, производственные мощности, капитальные вложения, потребности в финансовых средствах, исследования и разработки, доля рынка и т.п. В настоящее время сроки исполнения (разработки) планов не имеют обязательного характера, и ряд организаций разрабатывают долгосрочные планы сроком на 5 лет, среднесрочные – на 2-3 года.

Текущее (годовое) планирование разрабатывается в разрезе среднесрочного плана и уточняет его показатели. Структура и показатели годового планирования различаются в зависимости от объекта и подразделяются на заводские, цеховые и бригадные

Оперативно-производственное планирование уточняет задания текущего годового плана на более короткие отрезки времени (месяц, декада, смена, час) и по отдельным производственным подразделениям (цех, участок, бригада, рабочее место). Такой план служит средством обеспечения ритмичного выпуска продукции и равномерной работы организации и доводит плановые задания до непосредственных исполнителей (рабочих).

В целом перспективное, текущее и оперативно-производственное планирование взаимосвязаны и образуют единую систему. Основные параметры и показатели по видам планирования представлены в табл. 1.

Имеются различные признаки классификации планирования по видам, срокам, формам и другим признакам. С точки зрения обязательности принятия и выполнения плановых заданий оно подразделяется на директивное и индикативное планирование.

Директивное планирование характеризуется обязательным принятием и выполнением плановых заданий, установленных вышестоящей организацией для подчиненных ей предприятий. Директивное планирование пронизывало все уровни системы социалистического централизованного планирования (предприятия, отрасли, регионы, экономику в целом),

сковывало инициативу организаций. В рыночной экономике директивное планирование используется на уровне организаций при разработке их текущих планов.

Основные параметры и показатели планирования

Таблица 1

Основные параметры (показатели)	Долгосрочное планирование	Среднесрочное планирование	Текущее планирование	Оперативно-производственное планирование
Номенклатура	Наименование продукта (услуг)	Перечень важнейшей номенклатуры продукции	Перечень всей номенклатуры продукции	Детальный перечень всей номенклатуры продукции
Сумма затрат	Ориентировочная, подлежащая уточнению сумма затрат (в рублях)	Сумма расходования ресурсов по видам	Сумма расходования ресурсов по видам и номенклатуре выпускаемой продукции	Поддетальные и пооперационные нормы расходования ресурсов по видам
Сроки исполнения	Ориентировочные сроки исполнения	Календарные сроки исполнения	Точно установленные сроки исполнения	Почасовые и суточные графики исполнения
Ответственные исполнители	Ответственные исполнители (без указания соисполнителей)	Ответственные исполнители и соисполнители по этапам и видам работ	Подробный перечень исполнителей по этапам и видам работ и номенклатуре продукции	Поддетальное распределение работ среди исполнителей
Эффективность	Эффективность (достижение цели, окупаемость затрат)	Превышение дохода над расходами	Сумма чистого дохода	Своевременность и полнота выполнения плана по номенклатуре продукции

Индикативное планирование – это форма государственного регулирования производства через регулирование цен и тарифов, ставок налогов, банковских процентных ставок за кредит, минимального уровня заработной платы и других показателей. Задания индикативного плана называются индикаторами. **Индикаторы** – это параметры, характеризующие состояние и направления развития экономики, выработанные органами государственного управления. В составе индикативного плана могут быть и обязательные задания, но их число весьма ограничено. Поэтому в целом план носит направляющий, рекомендательный характер. Применительно к

организациям индикативное планирование чаще применяется при разработке перспективных планов.

Необходимо различать перспективное планирование, прогнозирование, стратегическое планирование, тактическое планирование и бизнес-планирование, которые взаимосвязаны, образуют единую систему и в то же время выполняют различные функции и могут применяться самостоятельно. Как уже отмечалось выше, *перспективное планирование* основано на прогнозировании. *Прогнозирование* является базисом, фундаментом перспективного планирования и в отличие от него основано на предвидении, построенном на экономико-математическом, вероятностном и в то же время научно обоснованном анализе перспектив развития организации в обозримом будущем.

Стратегическое планирование ставит перспективные цели и вырабатывает средства их достижения, определяет основные направления развития организации (предприятия) и, что особенно важно, формирует миссию организации, направленную на реализацию её общей цели. Миссия детализирует статус организации (предприятия) и обеспечивает направления и ориентиры для определения целей и стратегий на различных уровнях развития.

Тактическое планирование в отличие от перспективного и стратегического планирования охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды и направлено на реализацию выполнения этих планов, которые конкретизируются в комплексных планах социально-экономического развития организации.

Бизнес-планирование является разновидностью технико-экономического планирования, однако в условиях рыночной экономики его функции значительно расширились, и оно стало самостоятельным видом планирования.

В ряде случаев целесообразнее использовать гибкое планирование, которое возможно адаптировать по мере изменения социальных и экономических условий хозяйствования.

В процессе планирования производства и реализации продукции должен достигаться компромисс между возможностями выпуска и сбыта продукции, способностью новой продукции замещать старую, потенциалом развития и затратами, освоением новых услуг и связанными с этим рисками и т.п.

При разработке производственной программы большое значение имеет правильный выбор способа выражения и единицы измерения заданного объема работ. Для этих целей используются натуральные, трудовые и стоимостные (денежные) измерители.

Натуральные измерители обеспечивают возможность получения количественного выражения и качественной характеристики тех или иных показателей и служат исходными величинами для определения потребности организации в промышленно-производственном персонале, сырье, топливе,

электроэнергии, оборудовании, производственных площадях. Однако при применении натуральных измерителей невозможно обобщить различные по характеру натуральные показатели.

Трудовой измеритель, выражаемый, как правило, в нормочасах, человекоднях, станкочасах, в сочетании с натуральными показателями используется для определения численности работников, норм выработки, размера оплаты труда, для планирования производственных программ других цехов, отделов и иных целей.

Основой учета продукции в денежном выражении, позволяющего получать сводные данные, являются **стоимостные (денежные) измерители**. По конкретным видам продукции (услуг) они могут быть представлены себестоимостью продукции или ценой.

Стоимостные измерители являются обобщающими, с их помощью определяют общий объем производства и планируют объем товарной, валовой и реализованной продукции.

Товарная продукция (ТП) представляет собой стоимость готовой продукции, работ и услуг, предназначенных к отпуску за пределы основной деятельности организации в планируемом периоде. Она служит базой для расчета валовой и реализованной продукции.

Объем товарной продукции за период определяют по формуле:

$$ТП = C_r + C_k + C_n + F + C_y + C_f,$$

где C_r — стоимость произведенных в данном периоде (сданных на склад) и предназначенных для реализации на сторону (другим организациям и предприятиям) готовых изделий;

C_k — стоимость полуфабрикатов и готовых изделий для нужд капитального строительства и непромышленного хозяйства своей организации;

C_n — стоимость полуфабрикатов собственного производства и продукции вспомогательных цехов для реализации на сторону;

F — стоимость нестандартного оборудования, приспособлений общего назначения собственного производства, зачисленных в основные фонды организации или реализованных на сторону;

C_f - стоимость услуг и работ для непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия, включая работы по капитальному ремонту и модернизации оборудования и транспортных средств своей организации;

C_y — стоимость услуг и работ промышленного характера по заказам со стороны.

Объем товарной продукции планируется в действующих и сопоставимых ценах. Товарная продукция в сопоставимых ценах характеризует темпы, пропорции и структуру объема производства, а в действующих ценах применяется для планирования и анализа себестоимости продукции.

Валовая продукция (ВП) — это стоимость всей продукции, независимо от степени ее готовности, т.е. стоимость общего результата производственной деятельности организации за определенный период.

Объем валовой продукции включает общий объем работ, намеченных к выполнению или выполненных независимо от места нахождения потребителя и степени готовности продукции:

Валовая продукция отличается от товарной на величину изменения остатков незавершенного производства на начало и конец планового периода. Это единственный оценочный показатель деятельности организации, в объем которого включаются не только готовые изделия, но и незавершенное производство и изменение остатков полуфабрикатов.

Валовая продукция определяется как сумма товарной продукции и разности остатков незавершенного производства (инструмента, приспособлений) на начало и конец планируемого периода:

$$ВП = ТП + (Н_k - Н_n),$$

где: $ТП$ — объем товарной продукции по плану, руб.;

$Н_n, Н_k$ — стоимость остатков незавершенного производства на начало и конец планового периода, руб.

Изменение остатков незавершенного производства учитывается только в организациях с длительным (более двух месяцев) производственным циклом и в организациях, где незавершенное производство велико по объему и может резко изменяться по времени.

Незавершенное производство — незаконченная производством продукция в одних цехах (отделах, участках, подразделениях) организации и подлежащая дальнейшей обработке в других цехах (отделах, участках, подразделениях) той же организации. Конкретный состав валовой продукции зависит от отраслевых особенностей организации (производства). Так, на предприятиях машиностроения, лесной и других отраслях, в состав валовой продукции не включали незавершенное производство и полуфабрикаты из-за сравнительно небольшого их объема. В этом случае, валовая и товарная продукции совпадают по составу, а различие может быть только в ценах.

Валовая продукция рассчитывается только в сопоставимых ценах и применяется для учета и планирования затрат на производство, для определения потребности в материальных ресурсах, численности работников, а также для установления динамики продукции и пропорций в развитии отраслей.

Реализованная продукция (РП) — это продукция, изготовленная, отгруженная и оплаченная потребителем, сбытовой или торгующей организацией (посредником).

Объем реализованной продукции по плану рассчитывается по формуле:

$$РП = ТП + (O_n - O_k),$$

где: $РП$ — объем реализованной продукции по плану, руб.;

$ТП$ — объем товарной продукции по плану, руб.;

O_n — остатки нереализованной продукции на начало планового периода, руб.;

O_k — остатки нереализованной продукции на конец планового периода, руб.

В состав остатков нереализованной продукции на начало года входят:

- готовая продукция на складе, в том числе отгруженные товары, документы по которым не переданы в банк;
- отгруженные товары, срок оплаты которых не наступил;
- отгруженные товары, не оплаченные в срок покупателем;
- товары на ответственном хранении у покупателя.

На конец года остатки нереализованной продукции принимаются в расчет только по готовой продукции на складе и отгруженным товарам, срок оплаты которых не наступил.

Объем реализованной продукции рассчитывается в действующих ценах и используется для определения полной себестоимости ее и прибыли от реализации.

На первый взгляд, кажется, что между товарной и реализованной продукцией нет существенной разницы, ибо по своему составу они одинаковы. На самом деле это не так. Товарная продукция - это изделия и продукция, изготовленные в соответствии со стандартами или техническими условиями, принятые отделом технического контроля, снабженные соответствующими документами, удостоверяющими их качество, и сданные на склад готовой продукции организации-изготовителя. Для включения этой продукции в объем реализации необходимо отгрузить ее заказчику, который должен перечислить плату за нее на счет организации-изготовителя. Следовательно, товарной называется продукция, подготовленная к передаче в хозяйственный оборот, а реализованной – продукция уже находящаяся в хозяйственном обороте.

В отличие от товарной продукции показатель объема реализованной продукции более полно характеризует степень участия отраслей и организаций в процессе расширенного производства. Факт реализации свидетельствует о том, что данная продукция действительно нужна обществу для удовлетворения его потребностей. При этом очень важно, чтобы выполнение плана по реализации продукции сопровождалось выполнением заданий по ее выпуску в натуральном выражении.

Оценка деятельности организаций по показателю валовой продукции имеет ряд недостатков: на ее величину могут влиять кроме остатков незавершенного производства также стоимость потребленных в производстве предметов труда. Неоправданное увеличение незавершенного производства, снижение качества продукции и изменение ее ассортимента могут создать видимость успешной работы организации. Кроме того, этот показатель не создает заинтересованности у организаций в снижении материалоемкости продукции. В силу этих обстоятельств он был исключен из оценочных показателей деятельности организаций.

Для всех трех показателей объема продукции характерно то, что они определяются в ценах, включающих в себя наряду с вновь созданной стоимостью перенесенную стоимость средств производства (основных и оборотных фондов). Чем больше материалоемкость изделий, тем при прочих равных условиях выше его цена и, следовательно, выше объем производства в стоимостном выражении. С целью устранения этого недостатка организации рассчитывают показатель чистой продукции.

Чистая продукция — стоимостной показатель, выражающий вновь созданную коллективом предприятия стоимость. Ее сумма по всем отраслям материального производства составляет произведенный национальный доход. По стоимости она включает необходимый и прибавочный продукт. Необходимому продукту в основном соответствует сумма заработной платы с отчислением на социальные нужды, а прибавочному — сумма прибыли.

Чистая продукция исчисляется путем вычитания из товарной продукции материальных затрат и суммы амортизации основных фондов. Расчеты выполняются в текущих и сопоставимых ценах.

$$ЧП = ТП - МЗ - А,$$

где: МЗ - материальных затрат; А – амортизационные отчисления.

Чистая продукция, исчисленная на основе нормативов по всей номенклатуре (ассортименту) продукции, произведенной организацией, называется **нормативной чистой**, а если в ее составе учитываются и амортизационные отчисления — **условно чистой**.

Чистая продукция выражает результаты собственных усилий коллективов, устраняет заинтересованность в увеличении материалоемкости продукции, исключает повторный ее счет и позволяет более объективно оценивать деятельность организаций.

Чистая продукция используется для определения уровня производительности труда, планирования и контроля фонда заработной платы, для исчисления фондоотдачи и других показателей.

Валовой оборот (ВО) - определяется по формуле:

$$ВО = ВП + ВЗО,$$

где: ВЗО – сумма внутрипроизводственного оборота (стоимость собственного оборота, стоимость израсходованного инструмента и всех видов энергии собственной выработки, услуги транспортного и ремонтных цехов и т.п.).

Соотношение данных категорий представлено на рисунке 1.



Рис.1. Соотношение товарной, реализованной и валовой продукции

2. Затраты на производство продукции

Издержки организации отражают текущие **затраты** на производство и реализацию продукции. Выделяют три вида затрат:

- 1) текущие затраты на производство и реализацию продукции — обеспечивают текущую деятельность хозяйствующего субъекта и возобновляются при каждом производственном процессе;
- 2) капитальные затраты на расширение и обновление производства;
- 3) затраты на социально-культурные и другие непроизводственные нужды.

Практически во всех странах законодательно регулируют затраты, относимые на себестоимость. Это связано с особенностями налоговой системы и необходимостью различать затраты по источникам их возмещения.

Себестоимость продукции (работ, услуг) — это выраженные в денежной форме затраты организации на оплату труда и материально-технические средства, необходимые для производства и реализации продукции.

Себестоимость продукции тесно связана с издержками ее производства и стоимостью. Себестоимость — это форма стоимости, однако между стоимостью и себестоимостью имеются существенные различия количественного и качественного характера.

- *во-первых*, себестоимость является только частью стоимости:

$$C_m = C + V + m,$$

где C — перенесенная стоимость потребленных средств производства;

V — стоимость общественно необходимого продукта, созданная необходимым трудом;

m — стоимость прибавочного продукта, созданная прибавочным трудом.

В качестве объективной основы себестоимости выступают первые две части стоимости ($C + V$). Следовательно, количественно себестоимость меньше стоимости на величину стоимости прибавочного продукта.

- *во-вторых*, себестоимость продукции отличается от стоимости также тем, что учет материальных затрат ведется в действующих ценах, которые отклоняются от действительных затрат труда на их производство. Причем цена и стоимость средств производства порой изменяются в противоположных направлениях: при снижении стоимости материально-технических средств цены на них повышаются.

- *в-третьих*, в себестоимости отражаются только затраты на производство продукции, т.е. часть стоимости общественно необходимого продукта, за счет которого формируются общественные фонды потребления, не находит отражения в себестоимости.

Себестоимость продукции — один из основных показателей эффективности хозяйственной деятельности организаций, а также один из фондообразующих показателей, используемых при формировании фондов экономического стимулирования. По себестоимости оценивают работу организаций и их подразделений. Она широко используется при анализе деятельности организаций, определении экономической эффективности капитальных вложений и новой техники, мероприятий по повышению качества и надежности оборудования, а также при решении вопросов о внедрении рационализаторских и изобретательских предложений, размещении производительных сил.

В зависимости от цели расчета себестоимости различают две основные системы классификации затрат:

- по экономическим элементам затрат на производство;
- по калькуляционным статьям расходов.

Себестоимость, рассчитанная *по экономическим элементам затрат на производство*, дает возможность отразить в стоимостном измерении общий объем потребляемых ресурсов для производства и реализации продукции организации. *Элементы* отражают распределение расходов по их экономическому содержанию независимо от целенаправленности и места их использования в производстве того или иного вида продукции.

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);

- расходы на оплату труда;
- отчисления на государственное социальное страхование;
- амортизация основных фондов;
- прочие расходы.

В составе материальных затрат отражается стоимость:

- приобретенных со стороны сырья и материалов, которые образуют основу вырабатываемой продукции;
- покупных материалов, используемых для обеспечения нормального технологического процесса;
- покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов;
- на упаковку и иную подготовку произведенных и (или) реализуемых товаров (включая предпродажную подготовку);
- другие производственные и хозяйственные нужды (проведение испытаний, контроль, содержание, эксплуатация основных средств и т.д.)
- работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями;
- затрат, связанных с использованием природного сырья в части отчислений на геологоразведочные работы, оплату за древесину, отпускаемую на корню, плату за воду;
- приобретенного со стороны топлива всех видов;
- покупной энергии всех видов;
- потерь от недостачи материалов в пределах норм естественной убыли и т.д.

Из расходов на материальные ресурсы исключается стоимость возвратных отходов.

В расходы на оплату труда включаются любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах:

- на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты;
- стимулирующие начисления и надбавки;
- компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда;
- премии и единовременные поощрительные начисления;
- расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами;
- на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, относящихся к основной деятельности.

При отнесении на себестоимость расходов на оплату труда необходимо иметь в виду, что в себестоимость продукции не включаются некоторые виды доплат в денежной и натуральной формах, которые осуществляются за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации и специальных источников.

В элементе *«отчисления на государственное социальное страхование»* отражаются отчисления по установленным нормам на государственное социальное страхование от расходов на оплату труда, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) по элементу «расходы на оплату труда» (кроме тех видов оплаты, на которые страховые взносы не начисляются). Этот налог служит основой для формирования государственных внебюджетных фондов: пенсионного, обязательного медицинского страхования, фонда социального страхования.

В элементе *«Амортизация основных фондов»* отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление, исчисленных исходя из балансовой стоимости основных производственных фондов и утвержденных в установленном порядке норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части, производимую в соответствии с законодательством.

К элементу *«Прочие расходы»* в составе себестоимости продукции (работ, услуг) относятся все неучтенные затраты, входящие в состав себестоимости продукции (работ, услуг), но не относящиеся к перечисленным ранее элементам затрат.

Группировка затрат по экономическим элементам позволяет выявить структуру затрат предприятия на производство и реализацию продукции, помогает выявить резервы снижения себестоимости, увязать различные разделы планов предприятия. Такая группировка необходима для определения общей суммы затрат на производство по предприятию. В то же время классификация затрат по экономическим элементам практически не может быть использована для расчета себестоимости единицы продукции (услуги).

Для расчета себестоимости единицы определенного вида продукции применяется классификация затрат *по калькуляционным статьям расходов*.

Калькулирование себестоимости — это способ группировки затрат и определения себестоимости. Различают *нормативную калькуляцию* (основанную на прогрессивных нормах и нормативах), *проектно-плановую* (разрабатывают на конкретный период с учетом реальных возможностей использования ресурсов исходя из предполагаемых норм и нормативов); *отчетную*, составляемую бухгалтерскими службами.

Показатель себестоимости продукции служит ориентиром при разработке планов, анализе их выполнения, поэтому принято составлять плановую и отчетную калькуляции себестоимости.

Плановая калькуляция представляет собой задание по себестоимости для предприятия в целом, его цехов, участков отдельных видов работ и операций. Плановую себестоимость определяют исходя из обоснованных норм затрат труда, прогрессивных норм расхода материалов, топлива, электроэнергии, технических нормативов использования оборудования. Плановая калькуляция позволяет наметить снижение себестоимости по

сравнению с предыдущим периодом и определить затраты по видам продукции.

Отчетная калькуляция составляется на основе данных бухгалтерского и статистического учета. Она показывает сумму фактических затрат на единицу продукции. На основе отчетной калькуляции проверяется выполнение планов по себестоимости, выявляются допущенные отклонения от заданий по каждому элементу затрат в цехах, бригадах, неиспользованные резервы производства.

Отчетная себестоимость может быть ниже или выше плановой вследствие улучшения или ухудшения использования основных фондов и оборотных средств. Отчетная себестоимость может отличаться от плановой и по причине изменения цен на топливо, материалы, электроэнергию, расценок и ставок заработной платы, простоев оборудования и других непроизводственных потерь.

Отчетная калькуляция, как и плановая, является важнейшей формой действенного финансового контроля деятельности предприятий и их структурных подразделений.

Типовая калькуляция включает группировки затрат по следующим статьям:

1. сырье и материалы;
2. возвратные отходы (вычитаются);
3. топливо и энергия на технологические цели;
4. основная заработная плата производственных рабочих;
5. дополнительная заработная плата производственных рабочих;
6. отчисления на социальное страхование;
7. расходы на подготовку и освоение производства;
8. расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
9. цеховые расходы;
10. общезаводские расходы;
11. прочие производственные расходы;
12. внепроизводственные расходы.

С учетом особенностей техники, технологии и организации производства в отрасли и на предприятиях в приведенную типовую номенклатуру статей затрат могут вноситься соответствующие дополнения и изменения. Затраты по первым девяти статьям составляют цеховую себестоимость. Если к цеховой себестоимости прибавить 10-ю и 11-ю статьи расходов, то получим производственную себестоимость, которая вместе с внепроизводственными расходами составит полную себестоимость продукции.

По последовательности формирования выделяют *технологическую, цеховую, производственную, полную себестоимость*.

Технологическая себестоимость включает в себя статьи с первой («Сырье и основные материалы») до девятой («Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования»).

Цеховая себестоимость складывается из технологической себестоимости и цеховых расходов.

Производственная себестоимость может состоять из цеховой себестоимости, потерь от брака, общехозяйственных (управленческих) расходов.

Полная себестоимость включает в себя производственную себестоимость, управленческие и коммерческие расходы.

Расчет себестоимости единицы продукции данного вида и есть калькуляция.

В состав статей калькуляции входят статьи, состоящие из одного экономического элемента (сырье и основные материалы, заработная плата производственных рабочих), — это *элементные статьи*. Статьи, состоящие из нескольких экономических элементов (в составе расходов на содержание и эксплуатацию оборудования выделяют амортизационные отчисления, заработную плату ремонтников и наладчиков, затраты на запасные части к оборудованию электроэнергию, топливо), называют *комплексными*.

Планирование этих расходов осуществляется по смете по статьям и группам расходов. Учет организуется в ведомости в целом по предприятию и в группировке по статьям сметы, что позволяет осуществлять текущий контроль за ее исполнением.

Смысл и содержание остальных статей вытекают из их названия.

Прямые расходы связаны с изготовлением конкретного вида изделий. Их можно непосредственно, прямым счетом отнести на себестоимость отдельных видов изделий. К прямым относятся статьи калькуляции 1—7, а также потери от брака. Для расчета суммы прямых расходов используют данные о норме расхода ресурса на единицу продукции (норма расхода материалов, трудоемкость) и цене единицы соответствующего ресурса (цена материала, тарифная ставка).

Косвенные расходы невозможно или очень сложно отнести прямым счетом на себестоимость конкретного вида изделий. К ним относятся общепроизводственные, общехозяйственные и коммерческие расходы. Данные статьи включают в себя амортизацию основных средств, расходы на отопление производственных помещений и помещений управленческого, общехозяйственного назначения, оплату труда обслуживающего, управленческого и общехозяйственного персонала, административно-управленческие расходы, арендную плату за помещение и другие аналогичные затраты.

Основными называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства, — на сырье и основные материалы, вспомогательные и другие расходы, кроме общепроизводственных и общехозяйственных.

Накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им. Они состоят из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

В некоторых отраслях нет понятий «общепроизводственные и общехозяйственные расходы». Там используется термин «накладные расходы». При этом под **основными** понимают затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом изготовления изделий (оказания услуг) и прямым счетом относимые на себестоимость продукции. А под **накладными** — затраты на обслуживание и управление производством. Накладные расходы включаются в себестоимость конкретных видов изделий косвенными методами.

К **текущим** относятся расходы, имеющие частую периодичность осуществления, например, расход сырья и материалов.

К **единовременным** (однородным) расходам относят затраты на подготовку и освоение выпуска новых видов продукции, расходы, связанные с пуском новых производств, и др.

Производительными считаются затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии и организации производства.

Непроизводительные расходы являются следствием недостатков в технологии и организации производства (потери от простоев, брак продукции, оплата сверхурочных и др.). Производительные расходы планируются, а непроизводительные, как правило, не планируются.

Важное значение для анализа и управления издержками производства на предприятии с целью их снижения имеет классификация затрат на условно-постоянные и условно-переменные.

В зависимости от связи затрат с объемом производства на предприятии различают **условно-постоянные** и **условно-переменные** затраты.

Условно-постоянные затраты — это расходы, общая сумма которых за период не изменяется при изменении объема производства в определенных пределах. Однако при увеличении объема производства сверх определенных пределов сумма таких расходов изменяется скачкообразно. Так, при увеличении объема производства сверх производственной мощности сумма амортизационных отчислений увеличится за счет роста количества оборудования, увеличения задействованных площадей. К постоянным расходам относят амортизацию, большинство управленческих и коммерческих расходов (например, заработную плату руководителей предприятия, затраты на рекламу и т.д.).

Условно-переменные затраты — это расходы, общая сумма которых за период изменяется при изменении объема производства в определенных границах. Общая сумма переменных затрат изменяется пропорционально изменению объема производства. К этим затратам относятся: сырье и основные материалы; покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги кооперированных предприятий; возвратные отходы; топливо и энергия на технологические цели; основная заработная плата производственных рабочих; отчисления по единому социальному налогу производственных рабочих.

При росте объема работы увеличиваются затраты. Затраты условно-переменные (зависящие) при неизменных качественных показателях и производительности труда изменяются пропорционально объему работы.

В общем виде влияние объема работы на себестоимость продукции представлено следующей формулой:

$$C = [P_з \times (1 \pm K) + P_{нз}] : [V \times (1 \pm K)],$$

где $P_з$, $P_{нз}$ — соответственно зависящие и независящие расходы на производство продукции;

K — коэффициент, учитывающий изменение объема работы (прирост или снижение (в %) объема производства в планируемом (отчетном) периоде по сравнению с базисным);

V — объем работы, производства.

Эта формула верна в том случае, если условно-переменные расходы будут изменяться прямо пропорционально объему работы, а условно-постоянные (независящие) останутся на том же уровне. В этих условиях путем деления расходов на зависящие и независящие можно определить себестоимость продукции при изменении объема работы.

Если условно-переменные затраты изменяются прямо пропорционально объему производства, а условно-постоянные остаются неизменными, то себестоимость единицы продукции в части условно-переменных затрат остается постоянной при изменении объема производства, а себестоимость единицы продукции в части условно-постоянных затрат будет или возрастать, или снижаться в зависимости от уменьшения или увеличения объема производства.

Это утверждение демонстрирует график гиперболической кривой (рис. 1).

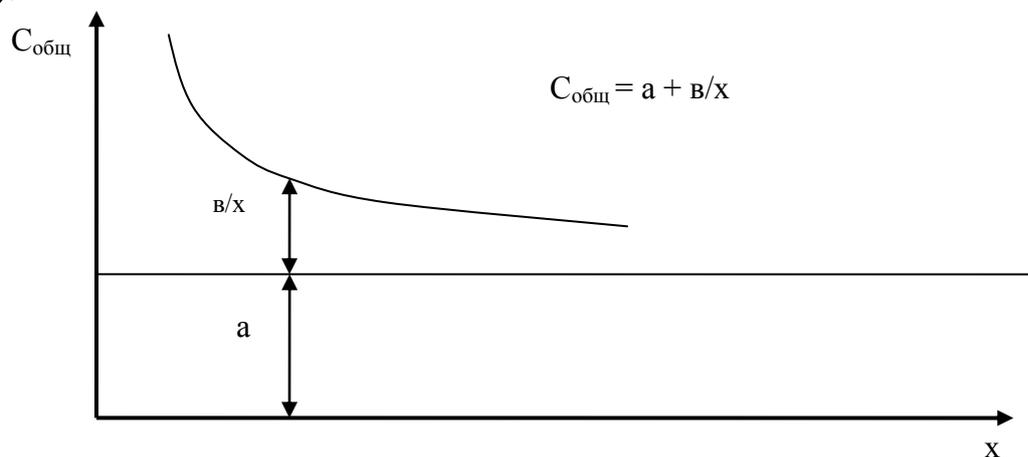


Рис. 1. График гиперболической кривой

Если принять, что: x — объем производства продукции;

a — часть себестоимости продукции, условно зависящая от объема производства;

v — условно-постоянная величина независящих от объема производства;

$C_{\text{общ}}, C_3, C_{\text{нз}}$ — себестоимость единицы продукции соответственно общая, в части зависящих расходов, в части независящих расходов;

$P_3, P_{\text{нз}}$ — соответственно зависящие и независящие расходы (себестоимость) на производство продукции, тогда:

$$P_3 = a \cdot x; \quad C_3 = P_3 : x = a : x : x = a; \quad C_{\text{нз}} = P_{\text{нз}} : x = b : x;$$

$$C_{\text{общ}} = C_3 + C_{\text{нз}} = (a + b) : x.$$

С увеличением объема производства доля независящих расходов в себестоимости единицы продукции будет снижаться по гиперболической кривой.

Влияние объема производства на фактическую себестоимость единицы продукции можно определить по формуле:

$$C_{\text{ф}} = C_3 + C_{\text{нз}} / (1 \pm K).$$

Используя эти формулы, можно решить крайне важную для организации задачу — определить объем производства продукции, необходимый для получения прибыли, т.е. для вступления организации в зону прибыльности (рис. 2).

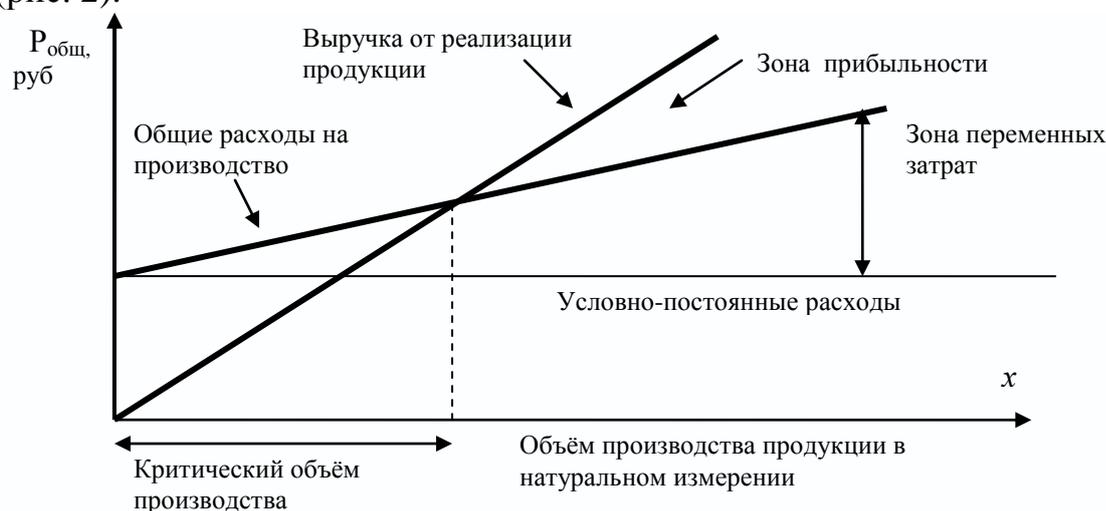


Рис. 2. График безубыточности

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что является основным производственным результатом деятельности предприятия?
2. Какие измерители объема выпускаемой продукции вы знаете?
3. Чем различаются показатели валовой, товарной и реализованной продукции?
4. Что такое товарная продукция?
5. Как определить объем валовой продукции
6. Сущность валового оборота производства.
7. Как относятся затраты на производство продукции?
8. В чем различие прямых и косвенных производственных затрат?
9. Как определяется точка безубыточности производства?

Тема 8. Ценообразование на предприятии, классификация, функции, методы ценообразования

1. Сущность и функции цены как экономической категории.

В условиях рыночных отношений резко возрастает роль цены для любой коммерческой организации. Она определяет объём и структуру производства, движение материальных потоков, оказывает влияние на рентабельность продукции и вложенного капитала, экономическое и социальное благополучие предприятия.

От уровня цены зависят:

- величина прибыли коммерческого предприятия;
- конкурентоспособность предприятия;
- финансовая устойчивость предприятия.

Цена как экономическая категория выполняет ряд важнейших функций.

Учетная функция цены отражает общественно необходимые затраты труда на выпуск и реализацию той или иной продукции, Цена определяет, сколько затрачено труда, сырья, материалом, комплектующих изделий на изготовление товара. В конечном счете, цена отражает не только величину совокупных издержек производства и обращения товаров, но и размер прибыли.

В учетной функции цена служит средством исчисления всех стоимостных показателей. К ним относятся как количественные показатели - валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход, объем капитальных вложений, объем товарооборота, объем продукции фирм, предприятий и отраслей, так и качественные - рентабельность, производительность труда, фондоотдача и др.

Таким образом, цена используется для расчета эффективности производства, служит ориентиром принятия хозяйственных решений, важнейшим инструментом внутрифирменного планирования.

Распределительная функция цены состоит в том, что государство через ценообразование осуществляет перераспределение национального дохода между отраслями экономики, секторами, регионами, фондами накопления и потребления, социальными группами населения.

Эта функция реализуется через включение в себестоимость многих налогов, которые затем являются источником накопления дорожного фонда, Единого социального фонда и других, а также через включение в цену косвенных налогов (НДС и акцизов).

Функция сбалансирования спроса и предложения выражается в том, что через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена сигнализирует о диспропорциях в сферах производства и обращения и требует принятия мер по их преодолению. Она служит гибким инструментом для достижения соответствия спроса и предложения.

Функция цены как *средство рационального размещения производства* проявляется наиболее полно в условиях рыночной экономики. С помощью механизма цен происходит перелив капиталов в секторы экономики и производства с более высокой нормой прибыли.

Стимулирующая функция цены проявляется в том, что цена при определенных условиях может стимулировать ускорение НТП, улучшение качества продукции, увеличение выпуска продукции и спроса на нее. Это связано с тем, что цены дифференцированы в зависимости от технического уровня и качества продукции. По этим же причинам цены могут оказывать и дестимулирующее воздействие на производство.

В рыночной экономике цены на товары постоянно колеблются. Направление изменения цен для конкретных видов товаров и в конкретные периоды может быть различным. Однако есть и общие тенденции, характерные как для отдельных групп потребительских товаров, так и для всей их номенклатуры в целом.

Таким образом, цены играют исключительно важную роль в развитии экономики страны в целом и для каждого отдельно взятого субъекта хозяйствования. Отсюда вытекает значимость политики в области ценообразования.

2. Ценовая политика предприятия на различных типах рынка

Ценовая политика — общие принципы, которых придерживается компания в сфере установления цен на свои товары или услуги. Основная задача ценовой политики предприятия на выбранном рынке — обеспечение устойчивой запланированной прибыли и устойчивой конкурентоспособности продукции. Однако эта задача может варьироваться в зависимости от тех целей, которые стоят перед предприятием в конкретный момент времени и на конкретном рынке.

При разработке ценовой политики на предприятии принимают во внимание следующие моменты:

- какое место занимает цена среди средств конкурентной борьбы на каждом рынке, где действует предприятие;
- какой метод расчета цены должен быть выбран; может ли выдержать предприятие роль «ценового лидера», т.е. выдержит ли оно «ценовую войну»;
- какой должна быть ценовая политика в отношении новых товаров;
- как должна измениться цена в зависимости от жизненного цикла товара;
- должна ли быть единой базисная цена для всех сегментов, на которых ведется торговля, или возможны разные базисные цены;
- существуют ли какие-либо организации, которые могут подвергнуть анализу соотношение «издержки — прибыль» предприятия и сравнить результат с тем же показателем конкурентов.

Ценовая политика продавца зависит от типа рынка, на котором осуществляет свою деятельность предприятие.

Главным критерием классификации типов рынков является характер и степень свободы конкуренции и ценообразования. В зависимости от степени свободы конкуренции и образования цен различают четыре основных типа рынков (табл. 1).

Таблица 1

Особенности ценообразования на различных типах рынка

показатель	Тип рынка			
	свободная конкуренция	монополистическая конкуренция	олигополия	чистая монополия
Характер ценообразования	Свободное, конкурентное	Конкурентное ценообразование с приоритетом монополизма в пределах дифференцированного продукта	Монополизированное, но обусловлено взаимной зависимостью немногих конкурентов	Монополизированное ценообразование
Особенность продукта	Однороден, часто стандартизирован	Дифференцирован, не входит в группу заменителей	Может быть однородным, стандартизированным и дифференцированным	Уникален, нет близких заменителей
Число организаций	Очень большое	Много	Немного	Одна
Контроль рыночной цены организацией	Не контролируется, соглашается с рыночной ценой	Контролируется в весьма ограниченных пределах	Контролируется, но с учётом реакции конкурентов, возможен сговор	Контролируется монополистом
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Играет значительную роль	Является типичной	Является главной

Разработка ценовой политики включает в себя следующие этапы:

- выбор целей ценообразования;
- анализ ценообразующих факторов;
- выбор метода ценообразования;
- принятия решения об уровне цены.

Из опыта работы американских компаний по установлению цен следует, что в основном они применяют следующую последовательность в разработке и расчете цен (рис. 1).

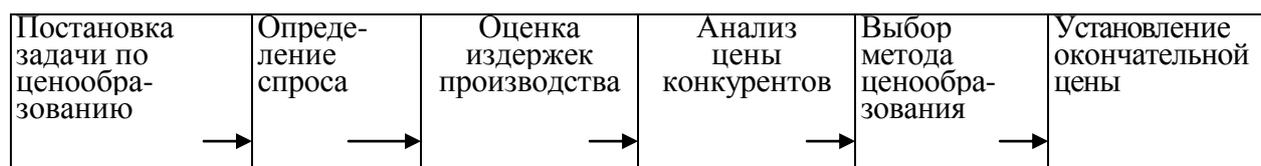


Рис.1. Последовательность разработки и расчета цены

При постановке задачи по ценообразованию, следует исходить из положения: какую роль предприятие отводит цене в своей коммерческой

работе. На этом этапе происходят осмысление назначения цены, выработка *ценовой политики* предприятия, которая основывается, с одной стороны, на возможностях предприятия, а с другой - на выявленном спросе на его продукцию.

При *определении спроса на товары*, выпускаемые предприятием, необходимо обратить внимание на выяснение факторов, воздействующих на спрос. На цену товара влияют количество производителей, предлагающих аналогичную продукцию, а также сила обычаев, привычки покупателей и т.д, то есть эластичный или неэластичный спрос.

При *оценке издержек производства* на продукцию, выпускаемую предприятием, необходимо исходить из их сравнения со среднеотраслевыми издержками (себестоимостью) на аналогичную продукцию, которые рассчитываются как средневзвешенная величина индивидуальных затрат предприятия.

Такой подход обуславливается тем, что рыночная цена на одноименную продукцию отражает средние общественные издержки производства плюс средняя норма прибыли на эти товары. Последняя, в силу различий между предприятиями в фондовооруженности, фондоемкости, технического строения капитала отлична для каждой группы товаров, для каждой отрасли.

Отсюда следует, что те предприятия, где издержки производства равны общественным издержкам или ниже, получают прибыль, а предприятия, у которых издержки производства выше, теряют часть индивидуальной стоимости товара, произведенного на них, и в конечном итоге разоряются. Это означает, что величина издержек производства для предприятия является нижним пределом устанавливаемого уровня цены, ниже которого продажа продукции будет убыточна.

Верхним пределом устанавливаемой цены является рыночная цена, формирующаяся, с одной стороны, под воздействием спроса и предложения, а с другой - конкуренции со стороны производителей аналогичных товаров.

При *анализе цены конкурента* основное внимание должно быть обращено на систему скидок, которые он предоставляет. В мировой практике насчитывается около 20 видов скидок с цены.

Наценки встречаются реже. Они даются иногда за повышение качества товара. Все это расширяет диапазон применения различных тактик установления цен.

Широко применяется тактика *проникающего ценообразования*, смысл которой состоит в том, чтобы генерировать первоначальный спрос путем установления низкой цены на вновь вводимый на рынок продукт. В последующем, когда товар будет признан на рынке, цена на него повышается. Здесь надо иметь в виду, что применение этой тактики эффективно в случаях, когда адаптация потребителей к продукту происходит в относительно короткий период времени и отработаны каналы распределения. В противном случае это может привести к большим потерям.

В конечном итоге уровень устанавливаемой цены должен находиться в промежутке между низкой ценой (издержки производства), не приносящей прибыли, и теоретически высокой ценой, определяемой спросом (рыночная цена) без учета задач организации (рис.2).

<i>Возможная цена</i>			
Минимальная цена (издержки производства)	Себестоимость продукции + Наценка. Учет цены конкурента	Издержки производства + Уникальные возможности товара	Максимальная цена

Рис. 2. Варианты цен, устанавливаемых на предприятиях.

2. Система цен и их классификация

Система цен характеризует собой взаимосвязь и соотношение различных видов цен. Она состоит из различных элементов, среди которых можно выделить как отдельные цены, так и определенные их группы.

Взаимосвязь цен обусловлена зависимостью отдельных предприятий, производств и отраслей единым процессом формирования затрат на производство и другими факторами. Поэтому повышение или понижение одной цены может вызвать изменения в уровне других цен. Особую роль при этом играют такие отрасли, как энергетика, транспорт, связь и др. Повышение цен в перечисленных отраслях приводит к их росту во всех других, поскольку продукция этих отраслей применима повсеместно. В свою очередь, рост цен в остальных отраслях возвращается в форме более дорогого оборудования, транспортных средств и т.д.

Цены классифицируют по пяти признакам:

- 1) характер обслуживаемого оборота;
- 2) способ установления и сфера регулирования;
- 3) степень учета затрат и чистого дохода;
- 4) срок действия;
- 5) метод включения транспортных расходов в цену товара.

По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

- оптовые цены на продукцию промышленности, по которым предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям и сбытовым организациям;
- закупочные цены, по которым производители сельскохозяйственной продукции реализуют ее фирмам, промышленным предприятиям для дальнейшей переработки;
- цены на строительную продукцию, включающие сметную стоимость, усредненную сметную стоимость, договорные цены;
- розничные цены, по которым торговые организации реализуют продукцию населению, предприятиям, организациям;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;

- тарифы на платные услуги населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот;
- трансфертные цены, по которым внутренние подразделения или филиалы интегрированной фирмы обмениваются между собой факторами производства и продуктами.

По способу установления и сфере регулирования цены подразделяют на следующие виды:

- свободные, которые устанавливаются производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения;
- договорно-контрактные, устанавливаемые по соглашению сторон;
- цены в условиях частичной или полной монополизации рынка, которые вынуждают одну или обе стороны принимать какие-либо принудительные условия;
- регулируемые цены и тарифы, устанавливаемые под контролем государства или субъектов Российской Федерации. Возможно установление фиксированных цен, предельных цен (нефть, газ), надбавок, предельных коэффициентов повышения действующих цен. Контролируются и регулируются цены на продукцию предприятий-монополистов.

По способу учета затрат и чистого дохода различают:

- оптовые цены предприятия;
- оптовые цены промышленности;
- розничные цены.

По срокам действия цены могут быть:

- твердыми (постоянными), не изменяемыми в течение всего действия контракта;
- текущими, меняющимися в рамках действующего контракта;
- сезонными, действующими в рамках одного определенного периода;
- скользящими, устанавливаемыми на изделия с длительным сроком изготовления.

По методу включения транспортных расходов в цену товара выделяют:

- цену «франко-склад поставщика» - все расходы по доставке продукции оплачивает потребитель;
- цену «франко-станция отправления» - в цену продавец включает все расходы по доставке продукции на станцию отправления;
- цену «франко-склад потребителя» - расходы по доставке продукции оплачивает поставщик;
- цена "франко-граница" – поставщик оплачивает расходы по транспортировке товара до границы.

Любая цена включает ряд взаимосвязанных элементов. Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах, представляет собой структуру цены, которая позволяет судить о значимости элементов цены и их уровне.

Основу цены продукции составляет ее себестоимость (табл.2). Она характеризует текущие издержки предприятия по производству и реализации продукции. Любая организация стремится к тому, чтобы полностью возместить затраты, связанные с выпуском продукции, и получить достаточную сумму прибыли.

Таблица 2

Структура розничной цены

Себестоимость продукции	Прибыль организации	Акциз (по подакцизным товарам)	Налог на добавленную стоимость	Наценки посреднических организаций	Торговые наценки
Отпускная цена организации					
Оптовая рыночная цена					
Розничная цена					

Виды цен дают возможность выявлять и анализировать тенденции в динамике цен, измерять динамику физических объемов производства и реализации товаров и услуг, а также осуществлять контроль и анализ стоимостных показателей. Цены статистического учета являются обобщенными, агрегированными.

Отпускная цена предприятия — цена, с которой товар выходит из предприятия. Она состоит из себестоимости товара и прибыли предприятия.

Оптовая цена — цена, которая включает в себя помимо себестоимости и прибыли снабженческо-сбытовую скидку.

Снабженческо-сбытовая наценка (наценка посреднических организаций) — цена на услугу по снабжению и сбыту. Как всякая цена, снабженческо-сбытовая (оптовая) скидка должна возместить издержки снабженческо-сбытовых организаций (организаций оптовой торговли) и дать предприятию прибыль.

Розничная цена — это цена, по которой товар приходит к конечному потребителю, т.е. цена, завершающая процесс ценообразования. Розничная цена отличается от оптовой цены торговли на величину торговой наценки.

Торговая наценка — цена за услугу по реализации товаров конечному потребителю (населению). Она должна обеспечить возмещение затрат торговли (первая часть торговой скидки) и дать прибыль (вторая часть торговой скидки).

Для целей бухгалтерского учета состав затрат определяется по полному кругу затрат, который и является нижней границей цены предложения товара. Для целей налогообложения используют так называемые *откорректированные затраты*, в состав которых отдельные виды расходов (например, представительские расходы, расходы на рекламу, обучение, страхование и др.) включаются в пределах норм, утвержденных в установленном порядке.

При обосновании цены конкретной продукции разрабатывается калькуляция себестоимости единицы изделия. Перечень статей затрат в калькуляции, а также их состав и порядок распределения по видам продукции и центрам затрат определяются отраслевыми методическими указаниями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции.

4. Методы ценообразования

Методы ценообразования – это способы формирования цен на товары и услуги. Основные элементы цены представлены в табл. 3.

Таблица 3 Формирование цен на предприятиях

Элементы цены				
Себестоимость производства и продажи товаров (работ, услуг)	Прибыль производителя	Косвенные налоги (акциз, НДС)	Посредническая надбавка (издержки, прибыль и НДС посредника)	Торговая надбавка (издержки, прибыль и НДС торговли)
Оптовая цена изготовителя				
Оптовая отпускная цена				
Оптовая цена закупки				
Розничная цена				

Установление цен опирается на различные **методы ценообразования**. Их группируют в два класса: (рис. 3)

- **затратные;**
- **параметрические.**

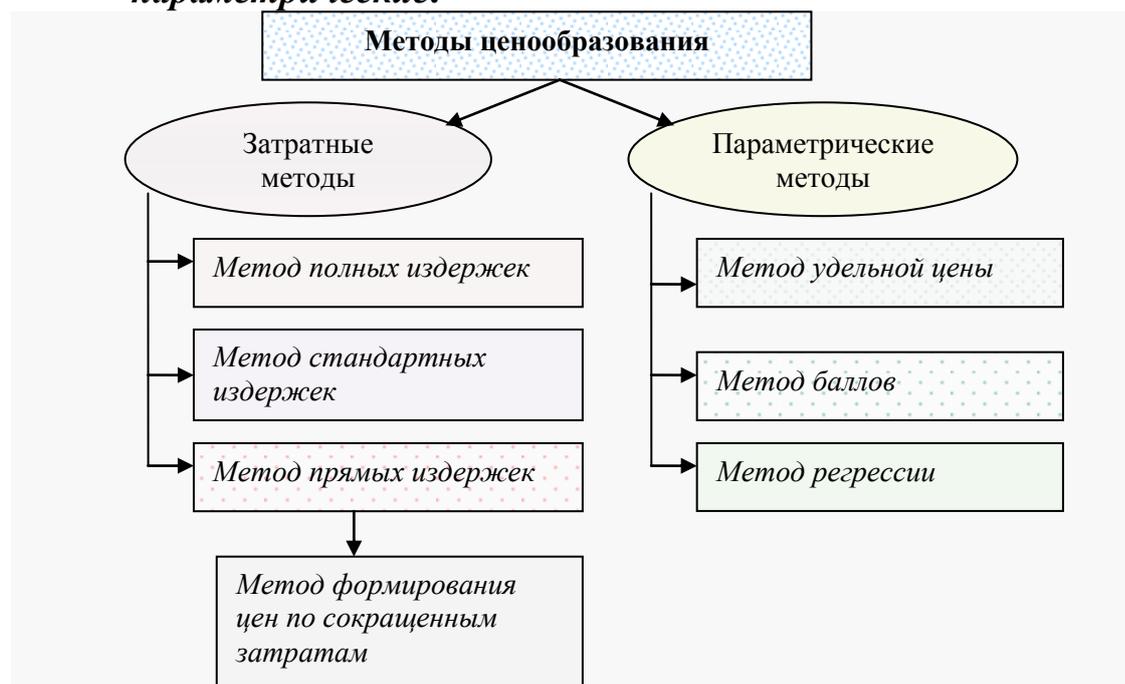


Рис. 3. Методы ценообразования

Затратные методы. К затратным методам ценообразования относятся методы полных, стандартных и прямых издержек. Затратные методы основаны преимущественно на учете издержек производства и реализации продукции, параметрические – на учете технико-экономических параметров товаров.

Метод полных издержек – это способ формирования цен на основе всех затрат, которые вне зависимости от своего происхождения списываются на единицу того или иного изделия. Основой определения цены являются реальные издержки производителя на единицу продукции, к которым добавляется обоснованная фирмой прибыль.

Метод стандартных издержек позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Его преимущество состоит в возможности управления затратами по отклонениям от норм, а не по их полной величине. Отклонения по каждой статье периодически соотносятся с финансовыми результатами, что позволяет контролировать не только затраты, но и прибыль. Метод обеспечивает непрерывное сопоставление затрат. Наиболее сложным элементом системы стандартных издержек является определение стандартов затрат. Для формирования экономически обоснованных стандартов необходимо детальное изучение методов производства, технических характеристик и цен аналогичной продукции конкурентов, требований к данным изделиям, предъявляемых на мировом рынке, и т.п.

Метод прямых издержек – способ формирования цен на основе определения прямых затрат исходя из конъюнктуры рынка, ожидаемых цен продажи. Практически все условно-переменные затраты зависят от объема выпускаемой продукции и рассматриваются как прямые. Остальные издержки относятся на финансовые результаты. Поэтому данный метод называют также *методом формирования цен по сокращенным затратам*.

Параметрические методы ценообразования основаны на учете технико-экономических параметров товаров. К ним относятся методы удельной цены, баллов и регрессии.

Метод удельной цены используется лишь для ориентировочных оценок во избежание грубых ошибок.

Метод баллов целесообразно применять при формировании цен на товары, параметры которых разнообразны и поддаются непосредственному количественному соизмерению (удобство, дизайн, мощность, цвет, запах, вкус и т.д.).

Метод регрессии позволяет моделировать изменение цен в зависимости от совокупности их параметров, строго определять аналитическую форму связи, а также использовать уравнения регрессии для определения цен товаров, входящих в данный параметрический ряд. В результате формируется взаимосвязанная система цен на товары. Обоснование цен в условиях рынка опирается на использование всей совокупности ценовых методов.

При расчете возможной цены рекомендуется использовать следующие методы.

- *Расчет цены по методу «средние издержки плюс прибыль».* Основой расчета являются средние издержки производства плюс наценка. Она варьируется в широких пределах в зависимости от вида товара. Наценка должна учитывать особенности текущего спроса и конкуренции.

- *Расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли.*

В данном случае предприятие стремится к установлению такой цены, которая обеспечит ему желаемый объем прибыли. Основой такого расчета является построение графика безубыточности (рис. 4).

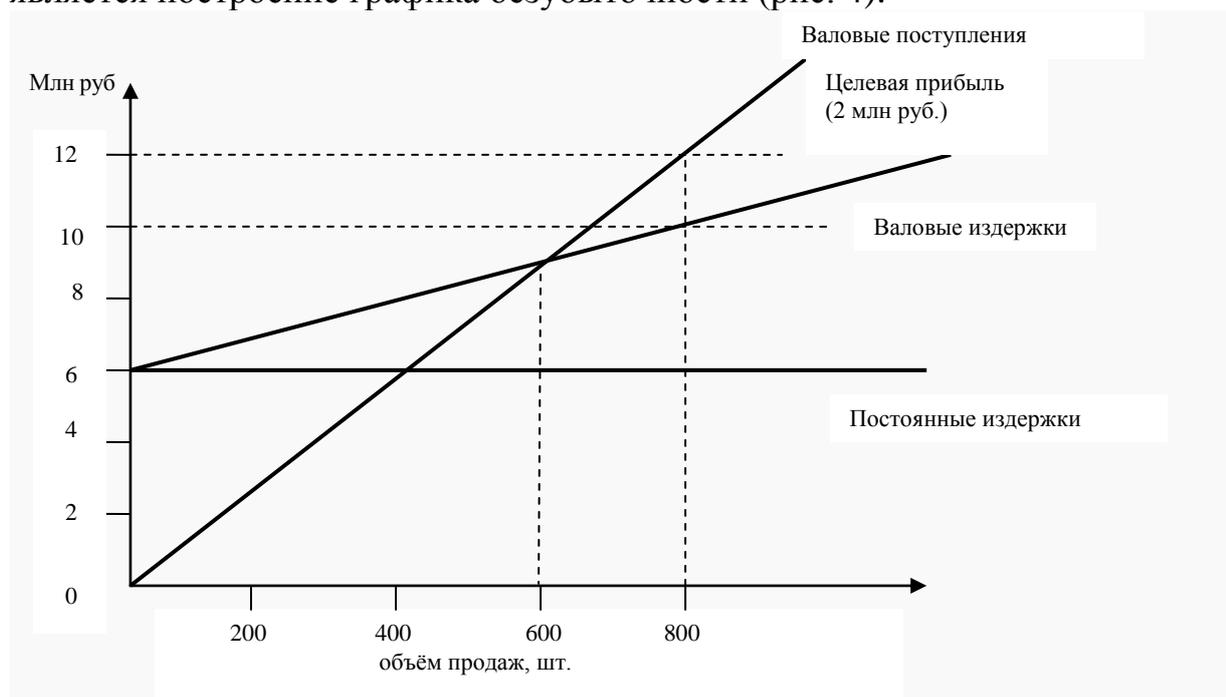


Рис. 4. График безубыточности

Рис. 4 показывает, при цене товара в 15 тыс. руб. (из расчета, что будет продана партия товара 800 ед. на сумму 12 млн руб.) безубыточность предприятия будет при продаже товаров 600 шт., а желаемая прибыль в 2 млн руб. будет при продаже 800 шт.

- *Установление цены на основе уникальности выпускаемого товара.*

Здесь исходят не только из издержек производства, но и ценности товара для покупателя. Например, чашка кофе с пирожным в магазине может стоить 10 руб., а в семейном ресторане - 15 руб. После проведения расчетов устанавливается окончательная цена на производимый товар. Рекомендуется также учитывать не только экономические, но и психологические факторы цены, такие, как престижность товара (дорогие автомобили «Роллс-Ройс», драгоценности и часы «Картье» и т.д.).

При установлении цены необходимо учитывать регулирующую роль государства в области ценообразования, налогов с доходов и многое другое. Она проявляется в установлении различных дотаций с целью

стимулирования выпуска нужной продукции или обеспечения социальной защиты населения, установления особой формы налогообложения и т.п.

При формировании цен следует проводить различие между ценами на товары *производственного назначения* и на товары *широкого потребления* и продукты питания. Поскольку во многих случаях товары производственного назначения изготавливаются для индивидуального покупателя, то цена является продуктом совместного решения изготовителя и покупателя.

Иной подход наблюдается в определении уровня цен на товары широкого потребления и продукты питания. Здесь важная роль отводится определению величины спроса, формам доведения товара до потребителя (оптовая, розничная и другие формы продаж). В зависимости от вышеперечисленных условий устанавливается соответствующий уровень цен.

5. Факторы, влияющие на уровень цен

Для выработки эффективной ценовой политики фирмы необходим всесторонний анализ факторов, влияющих на уровень цен.

Основные из них:

- спрос на продукцию;
- государственное регулирование цен;
- издержки по производству и реализации продукции;
- инфляция;
- конкуренция;
- другие факторы.

Значительное влияние на цену товара оказывает спрос. Чем выше цена товара, тем меньше предлагаемых по этой цене изделий могут приобрести покупатели.

В действительности соотношение спроса и предложения постоянно меняется в результате воздействия на них различных факторов. Для количественного измерения колебаний спроса и предложения под воздействием различных факторов используется понятие эластичности. Эластичность дает представление о том, в какой степени изменение цены воздействует на уровень спроса.

Степень ценовой эластичности измеряется на основе коэффициента эластичности (K_3):

$$K_3 = ((Q_2 - Q_1) : (Q_1 + Q_2)) : ((P_2 - P_1) : (P_1 + P_2))$$

где Q_1 — объем продаж по прежним ценам;

Q_2 — объем продаж по новым ценам;

P_1 — прежняя цена изделия;

P_2 — новая цена изделия.

Спрос на различные товары может быть как эластичным, так и неэластичным. При *эластичном* спросе (незначительном изменении цены и значительном изменении спроса) значение коэффициента эластичности больше единицы. И наоборот, при *неэластичном* спросе, когда изменение

цены не вызывает больших отклонений в спросе на данный товар, коэффициент эластичности менее единицы.

Основу цены изделия составляют издержки, связанные с его производством и реализацией, поэтому их размер во многом определяет уровень цены. Например, в промышленности доля себестоимости в отпускной цене предприятия (без налога на добавленную стоимость и акцизов) составляет более 80%.

В состав издержек входят затраты как зависящие, так и не зависящие от деятельности предприятия..

Уровень использования сырья и материалов, степень загрузки производственных мощностей, производительность труда и др. — непосредственно зависят от уровня их организации на предприятии. Поэтому предприятие в зависимости от прочности своего положения на рынке может маневрировать ценами. Если положение предприятия недостаточно устойчивое и повышение цен на продукцию нежелательно, то удорожание, например, издержки на сырьё, можно компенсировать в определенной степени снижением норм расхода сырья, использованием вторичных ресурсов и т.д. Если же положение предприятия достаточно устойчивое, в этом случае увеличение издержек может быть перенесено на цену товара.

На уровень цен оказывает влияние конкуренция, которая подталкивает предприятия к совершенствованию своей продукции, детально обоснованию цены на нее. При этом предприятие может ориентироваться или на рынок продавца, или на рынок покупателя. На рынке продавца доминирующее положение занимает продавец - производитель товара. В таких условиях предприятию легче функционировать, поскольку его продукция находится вне конкуренции. На рынке покупателя доминирующее положение занимает покупатель. И от того, насколько предприятие сумеет учесть меняющиеся запросы покупателя и вовремя удовлетворить их, зависит его благополучие.

На уровень цен оказывает влияние и ряд других факторов, например, стадия жизненного цикла изделия, организации-участники продвижения товара от производителя к потребителю и др. Учет влияния всех факторов в комплексе позволяет предприятию выработать правильную политику ценообразования.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные функции цены в рыночных условиях?
2. В чем состоит отличие оптовых цен от розничных? Как они определяются?
3. Какие факторы влияют на уровень цен? Поясните это влияние,
4. В чем заключаются принципиальные отличия затратного подхода определения цены от подхода, основанного на теории полезности?
5. Какой вид имеет график спроса и предложения? В каком случае возникает дефицит и излишек товаров?

6. Что понимается под ценой продукции?
7. Какие факторы влияют на уровень цен?
8. Чем вызвана необходимость государственного регулирования ценообразования в рыночных условиях?
9. Какие вы знаете виды цен?
10. Каковы сущность и значение ценовой политики организации?
11. Каковы основные виды ценовых стратегий организации?
12. Какова структура цены организации, промышленности, розничной цены?
13. Какую роль в ценообразовании играет фактор издержек?
14. В чем отличие свободных и договорно-контрактных цен?
15. Каков порядок включения транспортных расходов в цену продукции?
16. Что понимается под эластичным и неэластичным спросом?
17. Каковы основные методы ценообразования, их преимущества и недостатки?

Тема 9. Прибыль и рентабельность, как результат хозяйственной деятельности предприятия.

1. Основное понятие прибыли и источник её формирования

Прибыль является обобщающим показателем хозяйственной деятельности предприятия и в общем виде, как экономическая категория прибыль, представляет собой чистый доход предприятия, полученный из выручки от реализации продукции (работ, услуг) и других финансовых результатов деятельности после возмещения материальных затрат и выделения средств на оплату труда. Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия, его работников и государства в целом.

Общая сумма прибыли составляет результаты и указывает на масштабы деятельности предприятия. С экономической точки зрения *прибыль* — это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами. С хозяйственной точки зрения *прибыль* — разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало отчетного периода. Таким образом, прибыль — это часть добавленной стоимости, которая получена в результате реализации продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг.

При формировании прибыли учитываются все стороны хозяйственной деятельности промышленного предприятия: уровень использования основного капитала, машин, оборудования, технологий, организация производства и труда. Абсолютная величина прибыли отражает результаты снижения себестоимости и роста объема реализованной продукции (услуг).

В конце каждого отчетного периода составляется отчетность, в разделе которой «Отчет о прибылях и убытках» отражается процесс формирования прибыли предприятия. Главными составляющими в формировании конечного результата являются доходы и расходы предприятия.

Доходы предприятия являются основным источником формирования собственных финансовых ресурсов.

Под **доходами** предприятия понимается увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств, иного имущества и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этого предприятия, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Для бухгалтерского учета доходы классифицируют на доходы от обычных видов деятельности и прочие поступления (доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности). К прочим поступлениям относятся операционные доходы, внереализационные доходы и чрезвычайные доходы.

Предприятие самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями, исходя из

Положения по бухгалтерскому учету "Доходы предприятия". Классификация доходов и их состав представлены в таблице 1. Основными видами доходов являются доходы от обычных видов деятельности и операционные. Базовым доходом предприятия является выручка от продаж, которая включает суммы денежных средств, поступившие в счет оплаты продукции (товаров, выполненных работ, оказанных услуг) и (или) величина дебиторской задолженности.

Таблица 1. Классификация доходов и их состав

Виды доходов	Состав доходов
1. Доходы от обычных видов деятельности	Выручка от продажи продукции и товаров Поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг
2. Операционные доходы	Проценты и дивиденды к получению Арендная плата Поступления, получение которых связано с предоставлением за плату во временное пользование своих активов, интеллектуальной собственности и др., когда это не является предметом деятельности организации Поступления от продажи основных средств Нереализованная прибыль, полученная вследствие переоценки ценных рыночных бумаг
3. Внереализационные доходы	Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров Активы, полученные безвозмездно (в том числе по договору дарения) Поступления в возмещение убытков, причиненных организациями Прибыль прошлых лет, признанная в отчетном году Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности Курсовая разница Сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов) Прочие внереализационные доходы
4. Чрезвычайные доходы	Поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств, страховые возмещения, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания активов, не пригодных к восстановлению и дальнейшему использованию

Методы планирования выручки от реализации

Планирование выручки от реализации осуществляется одним из двух методов: прямого счета и расчетным.

- *методом прямого счета* выручку от реализации продукции, руб., определяют по формуле:

$$B = Ц \times V,$$

где: Ц - цена единицы продукции (работы, услуги) без НДС и акцизов, руб.;

V — объем реализованной продукции (работ, услуг), шт.

- *расчетный метод* учитывает выпуск товарной продукции, остатки готовой продукции на складе и в товарах, отгруженных на начало и конец планируемого года.

Расходами признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств, иного имущества и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала.

Все денежные затраты предприятия группируются по трем направлениям:

- 1) расходы, связанные с извлечением прибыли (в том числе затраты на производство и реализацию продукции и инвестиции);
- 2) расходы, не связанные с извлечением прибыли;
- 3) принудительные расходы.

По учетному принципу расходы (аналогично доходам) классифицируют на расходы по обычным видам деятельности, операционные, внереализационные, чрезвычайные.

Для выявления финансового результата деятельности предприятия необходимо сопоставить доходы с расходами предприятия.

Доходы (расходы) организации являются исходной базой для исчисления показателей прибыли, в том числе налогооблагаемой прибыли.

Общая масса получаемой прибыли зависит, с одной стороны, от объема продаж и уровня цен, устанавливаемых на продукцию (услугу), а с другой - от того, насколько уровень издержек производства соответствует общественно необходимым затратам.

Несмотря на то, что масса прибыли является показателем мощности организации, она не является определяющим критерием, представляющим интерес для владельцев организации. По данному показателю, взятому изолированно, нельзя сделать обоснованные выводы о деятельности предприятия, так как одна и та же масса прибыли может быть результатом разных по величине объемов вложенного капитала, товарооборота, масштабов торговой деятельности. Соответственно и степень весомости суммы прибыли будет неодинаковой.

Экономическая сущность прибыли

Прибылью считается положительный финансовый результат, отражающий превышение доходов над расходами. Обратное положение называется *убытком*. Сравнение прибыли с затратами характеризует эффективность работы предприятия.

Прибыль выполняет три вида функций:

- 1) показателя оценки итогов деятельности, результата работы;
- 2) распределительную, (распределение выручки между обществом, организацией, коллективом и собственником);
- 3) экономического стимулирования (как основной источник накопления финансовых ресурсов организации, государства).

На величину прибыли оказывают влияние следующие факторы:

- величина производственных фондов;
- численность ППП;
- уровень и динамика роста производительности труда;
- динамика себестоимости;
- динамика цен на продукт;
- изменение структуры производства;
- качество продукции.

Формирование, использование и распределение прибыли

Размер прибыли зависит от производственной, снабженческой, маркетинговой, сбытовой, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

По видам хозяйственной деятельности различают прибыль от основной (иногда указывают — операционной) деятельности, инвестиционной, и финансовой.

По составу включаемых элементов различают маржинальную (валовую, балансовую) прибыль, общий финансовый результат отчетного года до выплаты процентов и налогов (брутто-результат), прибыль до налогообложения, чистую прибыль.

Валовая прибыль (ВП) определяется как разница между выручкой от продажи товаров (работ, услуг) и полной производственной себестоимостью реализованной продукции.

$$ВП = ВР - С,$$

где: ВР – выручка от реализации продукции;

С – себестоимость продукции.

Валовая прибыль, уменьшенная на сумму коммерческих и управленческих расходов, составляет *прибыль от продаж (ПП)*:

$$ПП = ВП - КР - УР,$$

где: КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

Коммерческие расходы включают транспортные расходы, оплату погрузочно-разгрузочных работ, расходы на тару и упаковку, амортизацию по оборудованию, которое используется для продажи, заработную плату продавцов, расходы на рекламу и др.

К *управленческим расходам* относятся затраты на оплату труда административного персонала, на подготовку и переподготовку кадров, представительские, на оплату аудиторских, консультационных и

информационных услуг, на содержание имущества общехозяйственного назначения (ремонт, амортизация, арендная плата) и др.

Прибыль до налогообложения ($P_{\text{дно}}$) показывает финансовый результат, полученный от всех видов деятельности за отчетный период, и рассчитывается на основе прибыли от продаж с учетом операционных доходов (расходов) и внереализационных доходов (расходов):

$$P_{\text{дно}} = \text{ПП} \pm \text{ОД} \pm \text{ВД},$$

где: ОД – операционные доходы (расходы);
ВД – внереализационные доходы (расходы).

Прибыль от обычной деятельности определяется путем вычитания из прибыли до налогообложения налога на прибыль и других обязательных аналогичных платежей.

Чистая прибыль (нераспределенная прибыль), является основным показателем для объявления дивидендов акционерам, а также источником средств, остающихся в распоряжении организации. Для целей финансового учета чистая прибыль определяется путем вычитания из балансовой прибыли налогов, отчислений, штрафов и других первоочередных платежей.

$$P_{\text{ч}} = P_{\text{дно}} - \text{Н} + \text{ОНА} - \text{ОНО},$$

где Н — сумма налога на прибыль и других обязательных платежей;
ОНА — отложенные налоговые активы;
ОНО — отложенные налоговые обязательства.

Механизм формирования показателей чистой прибыли в организациях, согласно форме № 2 "Отчет о прибылях и убытках", представлен на рис. 1.

Под *отложенным налоговым активом* понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Под *отложенным налоговым обязательством* понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным периоде (в последующих отчетных периодах).

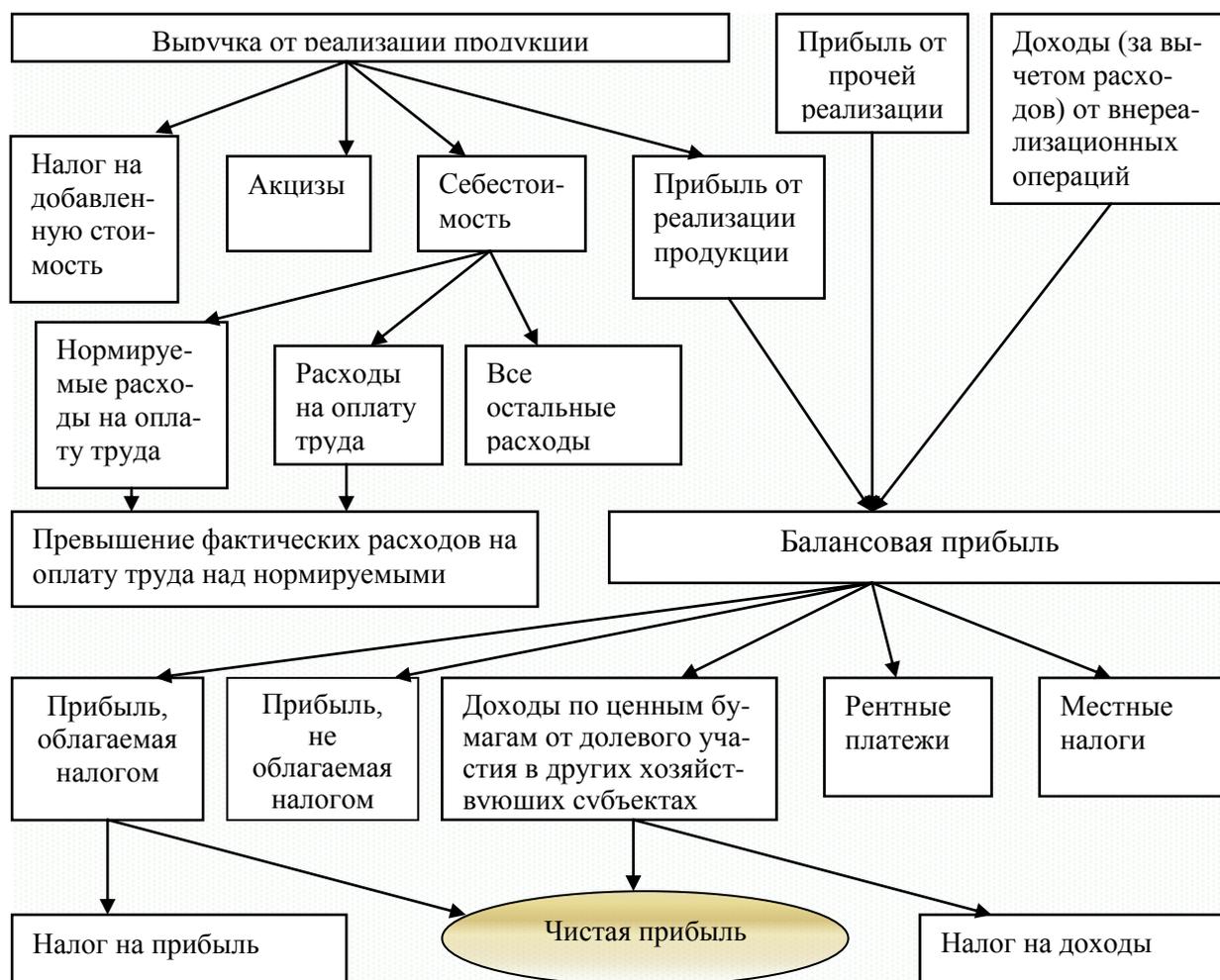


Рис.1. Формирование чистой прибыли хозяйствующего субъекта.

Распределение прибыли

Под *распределением прибыли* понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется лишь в той ее части, которая поступает в бюджеты разного уровня в виде налогов и других обязательных платежей.

В результате получения доходов от разных видов деятельности и возмещения расходов формируется финансовый результат предприятия. Для снижения рисков предприятия из прибыли формируются резервы, размер которых регулируется, (рис.2).

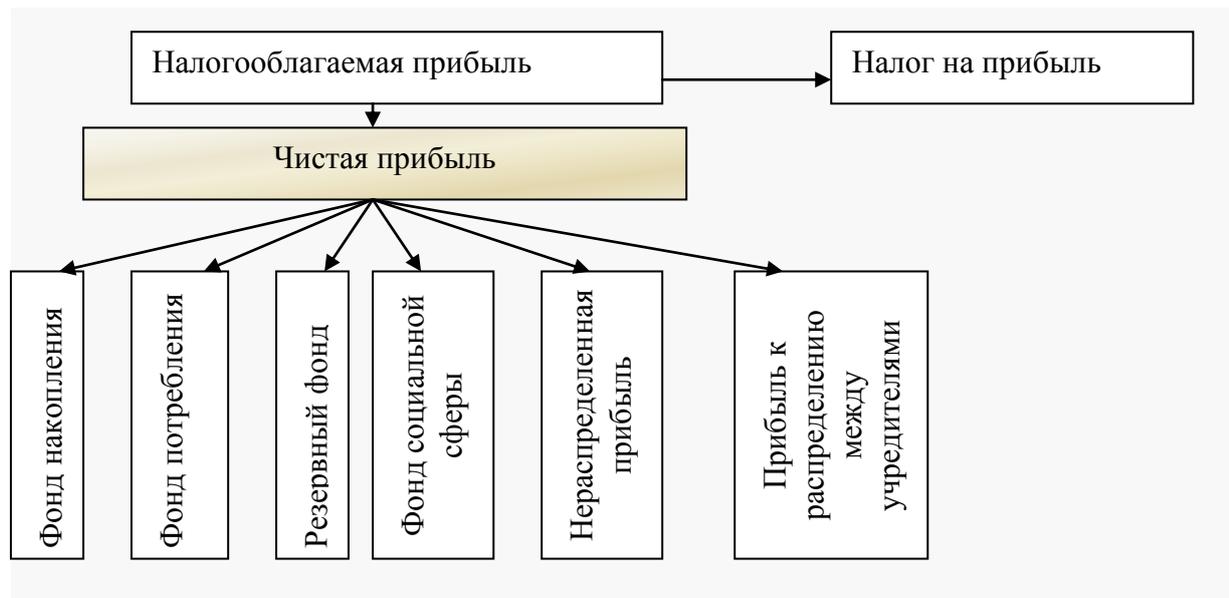


Рис. 2. Распределение прибыли организации.

Прибыль распределяется между государством, собственниками предприятия и самим предприятием.

Собственники (учредители) предприятия принимают решение о распределении прибыли, оставшейся после налогообложения. Часть чистой прибыли может быть выплачена учредителям (например, в акционерном обществе — как дивиденды акционерам). Оставшаяся после формирования резервов и выплаты собственникам прибыль накапливается (ее называют нераспределенной). *Нераспределенная прибыль* увеличивает собственный капитал предприятия.

Выделяют два направления использования прибыли, оставшейся и распоряжении предприятия:

1) накопление — пополнение оборотных средств, приобретение нематериальных активов, инвестиционные программы (техническое перевооружение, реконструкция, строительство новых объектов, совершенствование техники, модернизация оборудования);

2) потребление — социальные программы, материальное поощрение персонала и другие мероприятия, не увеличивающие имущества предприятия.

Механизм распределения показателей чистой прибыли на предприятиях, согласно форме № 2 "Отчет о прибылях и убытках", представлен на рис. 3.

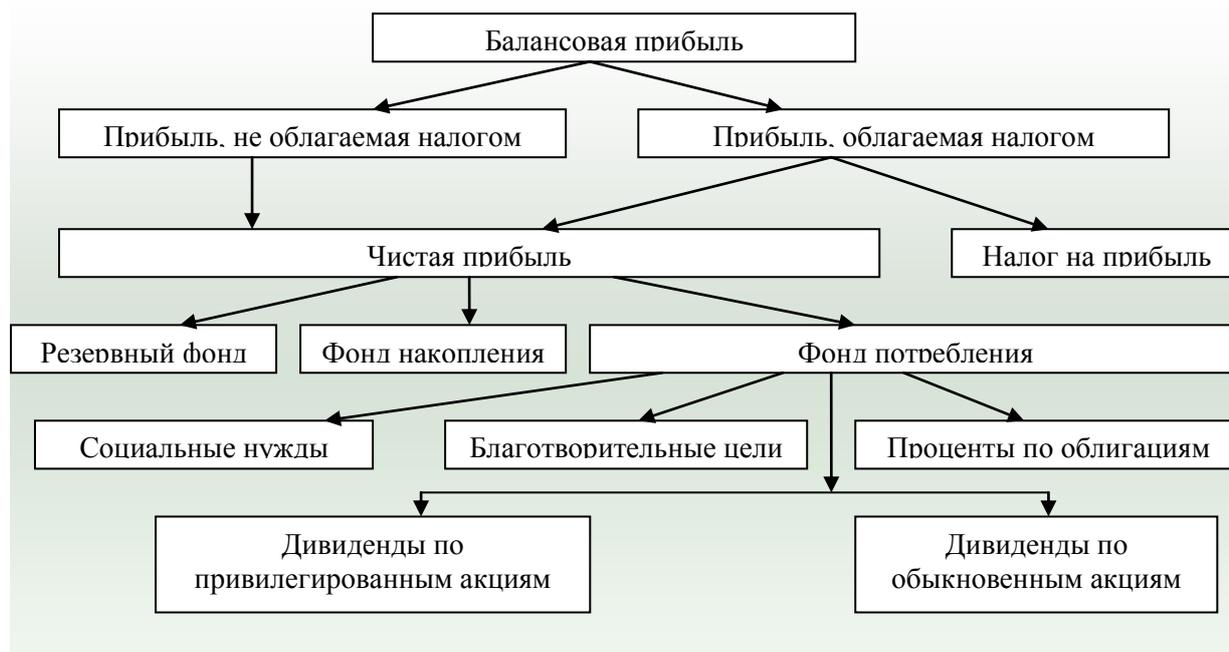


Рис. 3. Распределение балансовой прибыли акционерного общества.

Пути увеличения прибыли

Факторы, определяющие формирование прибыли, делят на внешние и внутренние.

Внешние факторы связаны с экономической ситуацией в стране, уровне инфляции, спецификой отдельных товаров (степенью концентрации и характером производственной деятельности).

К *внутренним факторам* относят внутрифирменные факторы роста прибыли и источники её формирования:

- основная производственная деятельность и внереализационные доходы. Производственный фактор влияет на прибыль также через экономию на масштабах производства;
- внедрение инноваций. Характеризуется долей продаж новых товаров в товарообороте, числом выданных патентов;
- управление риском.

Факторами роста прибыли выступают ценовые факторы:

- уровень цен на продукцию - заготовки, материалы, трудовую деятельность персонала, полуфабрикаты;
- объем производства продукции;
- выполнения работ, услуг;
- ассортимент выпускаемой продукции;
- себестоимость продукции;
- качество выпускаемой продукции.

1.4. Механизм налогообложения прибыли предприятия

Налоговой базой для целей налогообложения признается денежное выражение прибыли, подлежащей налогообложению. **Прибылью, подлежащей налогообложению**, признается полученный налогоплательщиком доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. Доходы и расходы налогоплательщика для целей налогообложения учитываются в денежной форме, а доходы в натуральной форме учитываются исходя из цены сделки, предполагая, что эта цена соответствует уровню рыночных цен.

При определении налоговой базы прибыль, подлежащая налогообложению, определяется нарастающим итогом с начала налогового периода. В случае если в отчетном (налоговом) периоде налогоплательщиком получен убыток, в данном отчетном (налоговом) периоде налоговая база признается равной нулю. Налоговая база по прибыли, облагаемой в особом порядке (отличной от процентной ставки, утверждённой на данный период), определяется налогоплательщиком отдельно.

Доходы подразделяются на доходы от реализации и внереализационные доходы и делятся в зависимости от видов деятельности на 10 групп (видов операций). При этом каждой группе должны соответствовать только взаимосвязанные доходы и расходы. Распределение доходов и расходов по видам деятельности (группам операций), согласно Налоговому кодексу РФ, вызвано тем, что по ряду операций предусмотрен особый порядок учета в целях налогообложения полученных убытков (они должны погашаться в будущем).

При определении доходов и расходов от реализации для целей налогообложения применяются два метода:

- **метод начисления (по отгрузке)** – доходы и расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав;

- **кассовый метод** – если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций, без учета налога на добавленную стоимость, не превысила 1 млн. руб. за каждый квартал.

Кассовый метод увязывает момент возникновения доходов и расходов с фактическим поступлением (выбытием) денежных средств и (или) иного имущества. Предприятия с суммами выручки, превышающими указанный выше предел, должны в любом случае применять метод начисления, о чем указывать в учетной политике необязательно. Организации, определяющие доходы и расходы по методу начисления обязаны распределять расходы по статьям "Расходы на производство и реализацию товаров (работ, услуг) собственного производства" и "Расходы по торговым операциям" на прямые и косвенные.

Налогоплательщики исчисляют налоговую базу по итогам каждого отчетного (налогового) периода на основе данных налогового учета, подтверждением которых являются:

- первичные учетные документы (включая справку бухгалтера);
- аналитические регистры налогового учета;
- расчет налоговой базы.

Расчет налоговой базы должен содержать следующие данные, сгруппированные по восьми укрупненным позициям:

1. Период, за который определяется налоговая база (с начала налогового периода нарастающим итогом).

2. Сумма доходов от реализации, полученных в отчетном налоговом периоде, в том числе выручка от реализации:

- товаров (работ, услуг) собственного производства;
- имущества и имущественных прав;
- покупных товаров;
- основных средств;
- ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке;
- ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке;
- финансовых инструментов срочных сделок, не обращающихся на организованном рынке;
- финансовых инструментов срочных сделок, обращающихся на организованном рынке;
- товаров (работ, услуг), обслуживающих производств и хозяйств (выделяется обособленно).

3. Сумма расходов, произведенных в отчетном (налоговом) периоде, уменьшающих сумму доходов от реализации, в том числе расходы:

- на изготовление и реализацию товаров (работ, услуг) собственного производства;
- учитываемые при реализации имущества и имущественных прав;
- учитываемые при реализации покупных товаров;
- учитываемые при реализации основных средств;
- учитываемые при реализации ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке;
- учитываемые при реализации ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке;
- учитываемые при реализации финансовых инструментов срочных сделок, не обращающихся на организованном рынке;
- учитываемые при реализации финансовых инструментов срочных сделок, обращающихся на организованном рынке;
- понесенные обслуживающим производством и хозяйствами при реализации ими товаров (работ, услуг).

Отметим, что общая сумма расходов уменьшается на суммы остатков незавершенного производства, остатков продукции на складе, продукции отгруженной, но не реализованной на конец отчетного (налогового) периода.

4. Прибыль (убыток) от реализации, в том числе:

- товаров (работ, услуг) собственного производства;
- имущества и имущественных прав;
- покупных товаров;
- основных средств;
- ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке;
- ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке;
- финансовых инструментов срочных сделок, не обращающихся на организованном рынке;
- финансовых инструментов срочных сделок, обращающихся на организованном рынке;
- товаров (работ, услуг), обслуживающих производств и хозяйств.

5. Сумма внереализационных доходов.

6. Сумма внереализационных расходов.

7. Прибыль (убыток) от внереализационных операций.

8. Итого налоговая база за отчетный налоговый период.

Планирование прибыли

Планирование прибыли является ключевым вопросом при принятии финансовых решений.

Для планирования прибыли используют:

- метод прямого счета. В его основе лежит по ассортиментный расчёт прибыли от выпуска и реализации продукции;
- аналитический метод. Этот метод эффективен при незначительных изменениях в ассортименте выпускаемой продукции;
- метод, основанный на эффекте производственного (операционного) рычага.

Для коммерческих организаций очень важно определить порог окупаемости затрат, после которого они начнут получать прибыль. Для этого следует определить точку безубыточности.

Точка безубыточности (критический объём производства) показывает объём производства, при котором доходы равны расходам:

$$V = Z_{\text{пост}} : (\text{Ц}_{\text{ед}} - Z_{\text{пер.ед.пр.}})$$

где: $Z_{\text{пост}}$ – совокупные постоянные затраты за период;

$Z_{\text{пер.ед.пр.}}$ – переменные затраты на единицу продукции;

$\text{Ц}_{\text{ед}}$ - цена реализации единицы продукции.

Запас финансовой прочности показывает, насколько организация может сократить объём реализации, прежде чем она понесет убытки. Критический объём реализации вычисляют по формуле:

$$Z = (V - V_{\text{кр}}) : V,$$

где: V – фактический объём реализации продукции.

2. Показатели рентабельности предприятия

Для оценки работы предприятия недостаточно знать абсолютный размер прибыли. Степень эффективности различных видов деятельности,

доходность производства отдельных видов продукции характеризуют показатели рентабельности (доходности). Они отражают относительный уровень прибыли, сопоставляют прибыль с вложенным капиталом, потребленными ресурсами.

Рентабельность - показатель хозяйственной деятельности организации, характеризующий прибыльность производственной деятельности за определенный период. Различают рентабельность производства и продукции.

Рентабельность производства ($R_{\text{произв}}$) характеризует эффективность использования предприятием основных и оборотных средств. Ее вычисляют по формуле:

$$R_{\text{произв}} = [P_{\text{до нал}} : (\text{ОПФ} + \text{НОС})] \times 100 \%,$$

где: $P_{\text{до нал}}$ — прибыль до налогообложения (более точно — прибыль до выплаты процентов и налогов);

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.; НОС – норматив оборотных средств, руб.

Рентабельность продукции ($R_{\text{прод}}$) отражает эффективность издержек предприятия на производство и реализацию отдельных видов продукции. Ее рассчитывают по формуле

$$R_{\text{прод}} = (P_{\text{ед}} : C_{\text{ед}}) \times 100\%,$$

где $P_{\text{ед}}$ — прибыль на единицу продукции;

$C_{\text{ед}}$ — полная себестоимость единицы продукции.

Рентабельность продукции может быть определена по всему объему продукции:

$$R_{\text{прод}} = (P_{\text{р}} : Z) \times 100\%,$$

где $P_{\text{р}}$ — прибыль от реализации продукции;

Z — затраты на производство.

Рентабельность продаж (реализации) ($R_{\text{реал}}$) отражает способность организации контролировать себестоимость реализованной продукции и ее успехи в политике ценообразования. Ее определяют по следующей формуле:

$$R_{\text{реал}} = (P_{\text{пр}} : В) \times 100\%,$$

где $P_{\text{пр}}$ — прибыль от продаж;

$В$ — выручка от реализации продукции.

На рисунке 4 представлена схема рентабельности реализации.

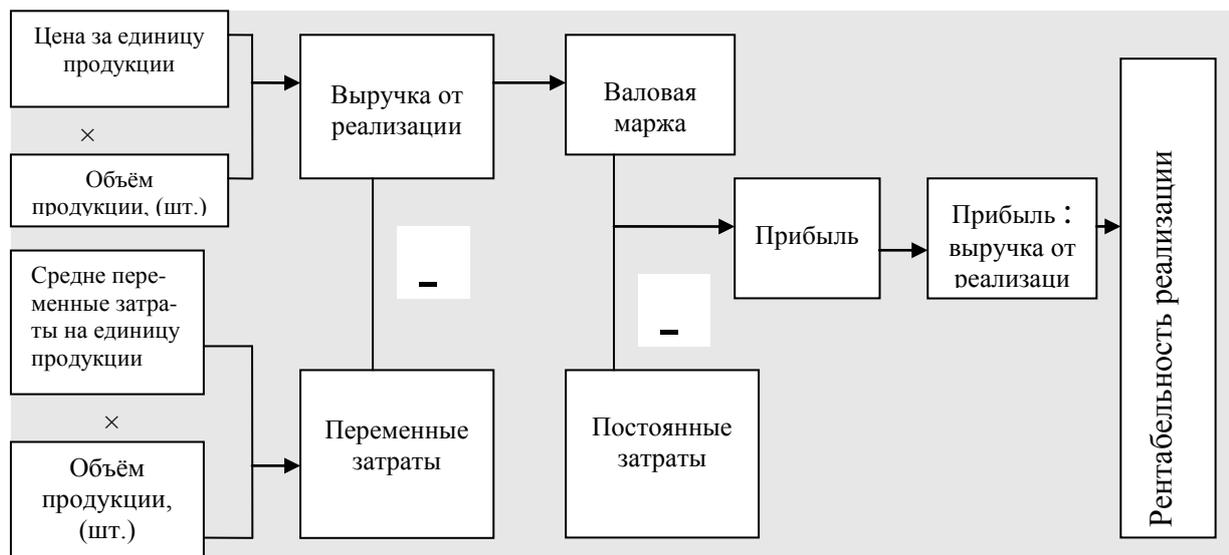


Рис. 4. Рентабельность реализации продукции.

Рентабельность активов или капитала (P_a) характеризует отдачу, которая приходится на 1 руб. активов предприятия:

$$P_a = \Pi_{\text{до нал}} : A \times 100 \%,$$

где: A — средняя величина активов предприятия за период.

Взаимосвязь показателей рентабельности чистых активов представлена на рисунке 5.

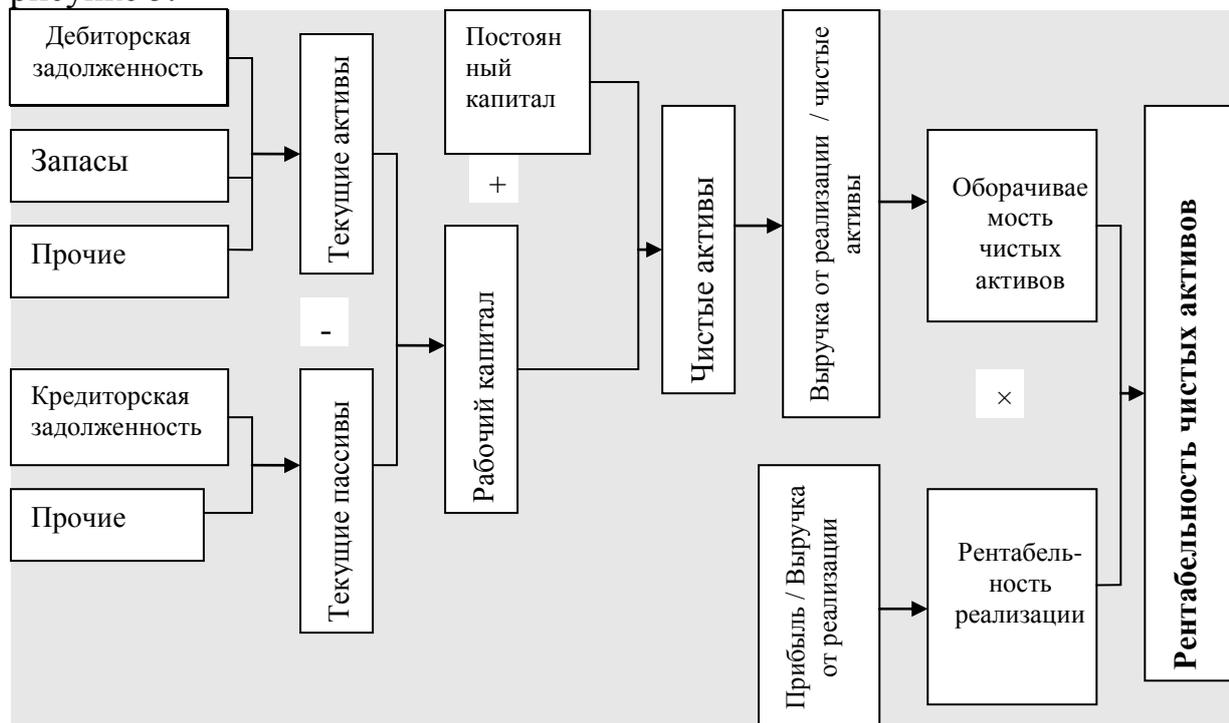


Рис. 5. схема взаимосвязи показателей рентабельности чистых активов.

Рентабельность собственного капитала ($P_{ск}$) показывает прибыль, которая приходится на 1 руб. собственного капитала:

$$P_a = \Pi_{ч} : K_c \times 100 \%,$$

где K_c — средняя величина собственного капитала предприятия.

Более точно этот показатель рассчитывают на основе чистой прибыли, поскольку он служит для соизмерения собственником предприятия доступной к распределению прибыли и вложенного капитала.

На рентабельность влияют:

- факторы, определяющие размер и динамику прибыли;
- факторы эффективного использования основных производственных фондов предприятия, его оборотных средств (ускорение строительства, освоения производственных мощностей, оборачиваемости оборотных средств);

- способы эффективного использования заемных средств.

Для расчета рентабельности капитала (активов) может быть использована модель Дюпона:

$$P_a = \Pi_{\text{до нал}} : A \times 100 \% = \Pi_{\text{до нал}} : B \times B : A \times 100 \% = P_{\text{реал}} \times O_a \times 100\%$$

где: $P_{\text{реал}}$ — рентабельность продаж;

O_a — оборачиваемость активов.

Вопросы для самоконтроля

1. Как рассчитывается выручка от реализации продукции?
2. В чем заключается сущность прибыли? Дайте определение прибыли с экономической и хозяйственной точек зрения.
3. Какие основные показатели прибыли организации вы знаете?
4. Как рассчитывается прибыль от реализации продукции и чистая прибыль?
5. Каковы основные направления распределения прибыли, оставшиеся в распоряжении предприятия?
6. Какие факторы определяют размер прибыли от реализации?
7. Как определяются рентабельность продукции и рентабельности капитала? Является ли положительной тенденцией рост данных показателей?
8. Каковы основные направления повышения рентабельности продукции?
9. В чем состоит сущность критического объема выпуска продукции? С какой целью рассчитывают точку безубыточности организации?
10. Как рассчитывается точка безубыточности аналитическим и графическим методами?
11. Что показывает и как рассчитывается кромка безопасности (запас финансовой прочности) предприятия? Является ли положительной тенденцией увеличение запаса финансовой прочности?

Тема 10. Оценка эффективности хозяйственной деятельности организации.

1. Понятие, сущность и виды эффективности производства

Деятельность в любой организации осуществляется при надлежащем взаимодействии трех определяющих факторов: персонала (рабочего потенциала), средств труда и предметов труда. С одной стороны, имеют место затраты живого и общественного труда, материальные затраты, а с другой – какие-либо результаты деятельности, которые зависят от масштабов применяемых средств, кадрового потенциала и уровня их использования.

Экономическая эффективность производства означает результативность производства, то есть достижения максимальных результатов при минимальных затратах и минимальных ресурсах.

При рассмотрении вопроса экономической эффективности производства необходимо иметь в виду, что понятия "эффект" и "эффективность" неоднозначны. В наиболее общем виде в форме эффекта любого производства выступает его функция - это конечный результат, который получает своё воплощение непосредственно в объёме произведённых материальных ценностей, экономии затрат и т.д. Однако, как бы не был важен эффект, сам по себе он не достаточно характеризует деятельность организации, так как не показывает ценой каких затрат он был получен. То есть один и тот же эффект может быть получен разными способами и при разном уровне задействованных ресурсов (затрат). И наоборот, одинаковые затраты могут дать разный эффект. Поэтому возникает необходимость сравнения достигнутого эффекта с затратами (ресурсами), необходимыми для его достижения. Следовательно, оценка экономической эффективности производится путем сопоставления результатов производства с затратами.

Эффективность производства – важнейшая качественная характеристика хозяйствования на всех уровнях. Под экономической эффективностью производства понимается степень использования производственного потенциала, которая выявляется соотношением результатов и затрат общественного производства. Чем выше результат при тех же затратах, чем быстрее он растет в расчете на единицу затрат общественно необходимого труда, или чем меньше затрат на единицу полезного эффекта, тем выше эффективность производства. Обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда.

Эффективность производства – это комплексное отражение конечных результатов использования средств производства и рабочей силы (работников) за определенный промежуток времени. Эффективность производства характеризует повышение производительности труда, наиболее полное использование производственных мощностей, сырьевых и материальных ресурсов, достижение наибольших результатов при наименьших затратах.

Схема формирования результатов и эффективности производства показана на рис. 1.

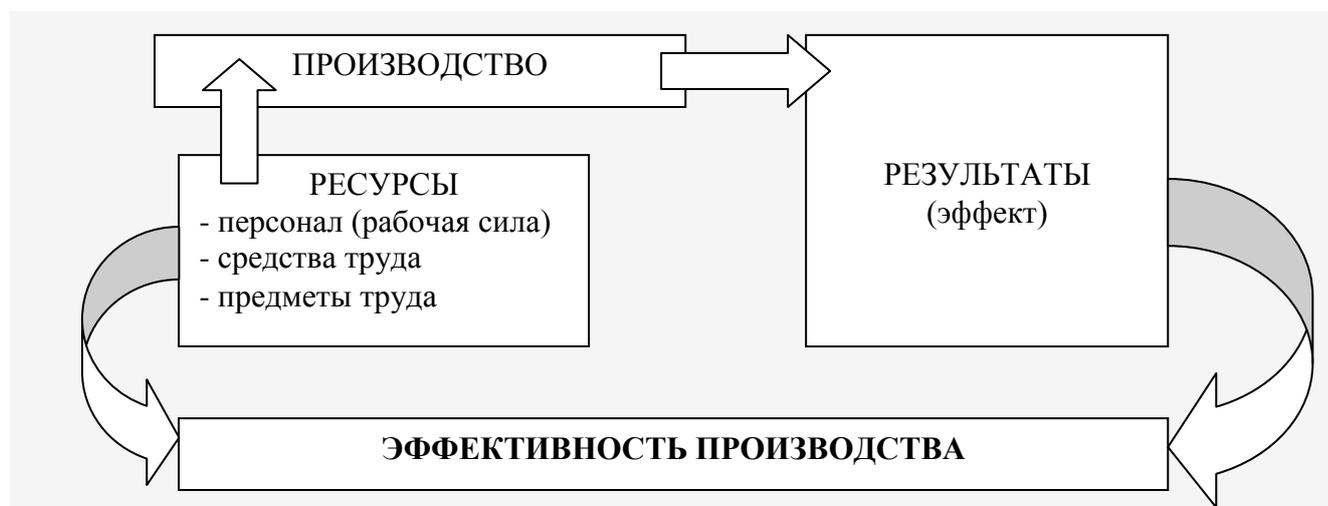


Рис.1 Схема формирования результатов и эффективности производства

В наиболее общем виде экономическая эффективность представляет собой сопоставление двух величин: абсолютной величины эффекта с абсолютными величинами затрат и ресурсов. Общая формула эффективности имеет следующий вид:

$$\text{Эффективность(продуктивность)} = \frac{\text{Результаты}}{\text{Ресурсы(затраты)}}$$

Уровень экономической эффективности дает представление о том, ценой каких затрат достигнут экономический эффект. Чем больше эффект и меньше затраты, тем выше экономическая эффективность производства, и наоборот.

Необходимые для получения определенного результата производства ресурсы (затраты) делятся на:

- единовременные (инвестиционные)
- текущие (ежедневные).

Результаты производства нельзя трактовать однозначно. Необходимо различать:

- 1) конечный результат процесса производства;
- 2) конечный народнохозяйственный результат работы предприятия.

Первый отражает материализованный результат процесса производства, измеряемый объемом продукции в натуральной и стоимостной формах, а второй включает не только количество изготовленной продукции, но и ее потребительную стоимость (качество).

Конечным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия за определенный период является вновь созданная стоимость (чистая продукция), а финансовым результатом коммерческой деятельности – прибыль.

Эффективность производства имеет не только чисто экономический, но и социальный аспект. С точки зрения социально-экономической

эффективности на первый план выдвигается вопрос о том, как при данных ограниченных ресурсах наиболее полно удовлетворять потребности всех работников предприятия и соответственно всех членов общества.

Достижение экономического или социального эффекта связано с необходимостью осуществления текущих и единовременных затрат. К текущим относятся затраты, включаемые в себестоимость продукции. Единовременные затраты – это авансированные средства на создание основных и прирост оборотных фондов в форме капитальных вложений, которые дают отдачу только через некоторое время.

Виды эффективности производства.

Понятие эффективности производства имеет широкое значение и по-разному применяется для аналитических оценок и управленческих решений. В связи с этим важным является выделение по отдельным признакам (классификация) соответствующих видов эффективности производства (деятельности), каждый из которых имеет определенное значение для системы хозяйствования (табл. 1).

Таблица 1 Видовая классификация эффективности деятельности предприятия

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ	
По полученному результату (последствиям)	- экономическая; - Социальная
По типу экономического роста	Эффективность развития: - экстенсивного; - интенсивного
По структуре организации производства	Эффективность: - рабочего места; - производственного подразделения; - предприятия в целом
По месту получения эффекта	- Локальная (коммерческая) - Народнохозяйственная
По направлению инновационно-инвестиционной деятельности	Эффективность: - науки, техники и технологии - организационно-управленческих инновации - инвестиционных проектов и программ
По характеру затрат	Эффективность затрат: - текущих; - единовременных (капитальных)
По методу расчета	- абсолютная; - сравнительная
По объекту оценки	- полная (интегральная); - частичная (отдельная); - Факторная (многофакторная)
По масштабу международного сотрудничества	Эффективность: - внешнеэкономической деятельности - совместных предприятий и транснациональных корпорации
По степени увеличения эффекта	- Первичная; - Мультипликационная - Синергическая

Соответствующие виды эффективности производства выделяются преимущественно по разнообразию получаемых эффектов (результатов) хозяйственной деятельности предприятия или другой интеграционной предпринимательской структуры.

Экономическую эффективность отражают через различные

стоимостные показатели, которые характеризуют промежуточные и конечные результаты производства в организации.

К таким показателям относятся:

- объем товарной, чистой или реализованной продукции;
- величина полученной прибыли;
- рентабельность производства (изделий);
- экономия тех или иных видов ресурсов (материальных, трудовых) или общая экономия от снижения себестоимости продукции;
- производительность труда и т.п.

Социальная эффективность состоит:

- в сокращении продолжительности рабочей недели и смены;
- увеличении количества новых рабочих мест и уровня занятости людей;
- улучшении условий труда и быта;
- состояния окружающей природной среды;
- безопасности жизни и т.п.

Социальные последствия производства могут быть не только положительными, но и отрицательными (безработица, усиление инфляции, ухудшение экологизации производства или деятельности).

Локальная (коммерческая) эффективность определяет конкретный результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия, вследствие которой оно имеет определенный доход (прибыль).

Народнохозяйственная эффективность возникает, когда производство продукции на данном предприятии требует дополнительного расхода ресурсов, но ее потребление (использование) связано с меньшими эксплуатационными затратами, иначе говоря, когда обеспечивается совокупный положительный эффект в сферах производства и потребления соответствующих изделий (услуг).

Сравнительная эффективность отражает результаты:

- сравнения возможных вариантов хозяйствования и выбора лучшего из них;
- уровень сравнения эффективности характеризует экономические и социальные преимущества выбранного варианта осуществления хозяйственных решений (направления деятельности) по сравнению с другими возможными вариантами.

Абсолютная и сравнительная эффективность дополняют одна другую. Определение экономически наиболее выгодного варианта хозяйствования всегда базируется на сопоставлении показателей абсолютной эффективности, а ее аналитическая оценка осуществляется сравнением запланированных, нормативных и фактически достигнутых показателей, их динамики за определенный период.

Первичная эффективность – это начальный одноразовый эффект, полученный вследствие осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятия, внедрения прибыльных технических, организационных или экономических мероприятий.

Мультипликационный эффект имеет место вследствие того, что

первичная (начальная) эффективность почти всегда повторяется и умножается благодаря многократному использованию соответствующих мероприятий инновационного характера на данной и других предприятиях.

Диффузионный эффект реализуется в тех случаях, когда нововведения того или иного характера проникают в другие отрасли (сферы деятельности), вследствие чего происходит их мультипликация (увеличение, умножение).

Резонансный эффект возникает, когда нововведение стимулирует развитие новых явлений в производственной сфере.

«Эффект стартового взрыва» – это специфическая цепная реакция в перспективе. Он возможен при условии, что определенный стартовый взрыв становится началом последующего лавинообразного увеличения эффекта в той же самой или другой отрасли производства или деятельности. Ярким примером такого эффекта может служить применение экономико-математических методов и моделей в управлении, науке, производстве.

В процессе создания материальных ценностей нередко возникают *сопровождающие возможности* с определенным эффектом. Последний обычно проявляется в виде побочных результатов, использования производственных и бытовых отходов и т.п.

В любой деятельности имеет место также *эффект акселерации* (ускорения) который означает положительное влияние не только самого по себе конкретного результата, но и ускорения темпов его распространения и применения.

Синергическая эффективность выражает комбинированное воздействие совокупности тех или иных инноваций на финансово-экономическое состояние субъекта хозяйствования, когда общий (суммарный) эффект превышает сумму результатов воздействия на производство (деятельность) каждой инновации в отдельности. Иначе говоря, каждая взятая в отдельности инновация усиливает влияние всех других.

Факторы повышения эффективности деятельности предприятия

Суть проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в том, чтобы на каждую единицу трудовых, материальных и финансовых ресурсов добиваться существенного увеличения объема производства продукции. Это, в конечном счете, означает повышение производительности общественного труда, что и является критерием (мерилом) повышения эффективности производства.

Успешное решение задач, стоящих перед каждым предприятием, во многом зависит от повышения экономической эффективности производства.

Уровень экономической и социальной эффективности деятельности зависит от многих факторов. Поэтому для практического решения задач управления эффективностью значение имеет классификация факторов ее роста по определенным признакам, в том числе:

- видам затрат и ресурсов (источникам повышения эффективности);
- направлениям развития и совершенствования деятельности;
- учета человеческих качеств работников, их мотивирования;

- месту реализации в системе управления деятельностью.

Группировка факторов по первому признаку позволяет четко определить источники повышения эффективности: рост производительности труда; снижение фондоемкости, материалоемкости и зарплатоемкости продукции (экономия овеществленного и живого труда), а также рациональное использование природных ресурсов (экономия затрат общественного труда).

Активное использование этих источников повышения эффективности деятельности предусматривает осуществление комплекса мероприятий, которые по содержанию характеризуют основные направления развития и совершенствования производственно коммерческой деятельности субъектов хозяйствования (второй классификационный признак). Определяющими направлениями являются:

1) ускорение научно-технического и организационного прогресса (повышение технико-технологического уровня производства; совершенствование структуры производства, организационных систем управления, форм и методов организации деятельности, ее планирования и мотивации);

2) повышение качества и конкурентоспособности продукции (услуг);

3) всестороннее развитие и совершенствование внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.

Схематично факторы, влияющие на эффективность деятельности, представлены на рисунке 2.



Рис.2. Факторы, влияющие на эффективность деятельности организации.

Направление действий и использование отдельных факторов.

Возможные направления реализации внутренних и внешних факторов повышения эффективности деятельности предприятий и организаций разнятся по силе влияния, степени использования и контроля. Поэтому для практики хозяйствования, для руководителей и соответствующих специалистов (менеджеров) субъектов предпринимательской и других видов деятельности важным является точное знание масштабов действия, форм контроля и использования наиболее существенных внутренних и внешних факторов эффективности на различных уровнях управления деятельностью трудовых коллективов. Тот или иной субъект хозяйствования может и должен постоянно контролировать процесс использования внутренних факторов путем разработки и последовательной реализации собственной программы повышения эффективности деятельности, а также учитывать влияние на нее внешних факторов. В связи с этим возникает необходимость конкретизировать направление действий для использования главных внешних факторов повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования.

1. *Технология.* Технические нововведения, особенно современные формы автоматизации и информационных технологий, оказывают наиболее существенное влияние на уровень и динамику эффективности производства продукции (оказания услуг). По принципу цепной реакции они вызывают существенные (нередко коренные) изменения в техническом уровне и производительности технологического оборудования, методах и формах трудовых процессов, подготовке и квалификации кадров и т. п.

2. *Оборудованию* принадлежит ведущее место в программе повышения эффективности прежде всего производственной, а также иной деятельности субъектов хозяйствования. Производительность действующего оборудования зависит не только от его технического уровня, но и от надлежащей организации ремонтно-технического обслуживания, оптимальных сроков эксплуатации, сменности работы, загрузки во времени и т. п.

3. *Материалы и энергия* положительно влияют на уровень эффективности деятельности, если решаются проблемы ресурсосбережения, снижения материалоемкости и энергоемкости продукции (услуг), рационализируют управление запасами материальных ресурсов и источниками снабжения предприятий.

4. *Изделия.* Сами продукты труда, их качество и внешний вид (дизайн) также являются важными факторами эффективности деятельности субъектов хозяйствования. Уровень последней должен коррелировать с полезной стоимостью, т.е. ценой, которую покупатель готов заплатить за изделие соответствующего качества. Однако для достижения высокой эффективности хозяйствования самой только полезности товара недостаточно. Предлагаемые предприятием для реализации продукты должны появиться на рынке в нужном месте, в нужное время и по хорошо обдуманной цене. В связи с этим субъекты экономической деятельности должны следить за тем,

чтобы не возникло любых организационных и экономических препятствий для необходимых маркетинговых исследований.

5. *Работники.* Основным источником и определяющим фактором роста эффективности деятельности являются работники – руководители, менеджеры, специалисты, рабочие. Деловые качества работников, повышение производительности их труда во многом определяются действенным мотивационным механизмом на предприятии (в организации), поддерживающим благоприятный социальный микроклимат в трудовом коллективе.

6. *Организация и системы.* Единство трудового коллектива, рациональное делегирование ответственности, надлежащие нормы управляемости характеризуют хорошую организацию деятельности предприятия, обеспечивающую необходимую специализацию и координацию управленческих процессов, а следовательно, более высокий уровень эффективности (производительность) любой сложной производственно-хозяйственной системы. При этом последняя для поддержания высокой эффективности хозяйствования должна быть динамичной и гибкой, периодически изменяться в соответствии с новыми задачами, возникающими при каждой новой ситуации на рынке.

7. *Методы работы.* В условиях преобладания трудоемких процессов более совершенные методы работы становятся достаточно перспективными для роста эффективности деятельности предприятия. Постоянное совершенствование методов труда предусматривает анализ состояния и аттестацию рабочих мест, повышение квалификации кадров, обобщение и использование накопленного на других родственных предприятиях положительного опыта.

8. *Стиль управления,* сочетающий профессиональную компетентность, деловитость и высокую этику взаимоотношений между людьми, влияет практически на все направления деятельности предприятия. От него зависит, в какой мере учитываются внешние факторы роста эффективности производства на том или ином предприятии. Следовательно, надлежащий стиль управления как составной элемент современного менеджмента является действенным фактором повышения эффективности деятельности любого предприятия, любой предпринимательской структуры.

9. *Структурные преобразования* в обществе также влияют на показатели эффективности на различных уровнях хозяйствования. Наиболее важными являются структурные изменения экономического и социального характера. Основные из них происходят в таких сферах:

а) технологии, научные исследования и разработки (пропорции импортных и отечественных технологий; разработки, сопровождаемые революционными прорывами во многих отраслях знаний);

б) состав и технический уровень основных фондов (основного капитала);

в) масштабы производства малых и средних предприятий и

организаций;

г) модели занятости населения в различных отраслях производственной и непроизводственной сфер;

д) состав персонала по признакам пола, образования, квалификации и т. п.

Только умелое и комплексное использование всей системы названных выше факторов обеспечивает достаточные темпы роста эффективности производства. При этом обязательность учета внешних факторов не является такой жесткой, как внутренних факторов эффективности деятельности.

Системный анализ эффективности и прибыльности деятельности компании позволяет отследить динамику прибыли компании в зависимости от изменений эффективности ее деятельности. При этом задача руководства компании состоит в том, чтобы оценить те факторы, которые влияют на эффективность деятельности и принять соответствующие меры для их использования с выгодой для себя.

При всем многообразии целей доминирующим становится достижение наилучших экономических результатов, стремление к извлечению наибольшей массы прибыли с учетом долговременной перспективы развития. Отсюда в качестве исходного количественного критерия эффективности производства должна выступать годовая норма прибыли на вложенный капитал:

$$E = \frac{П}{K} = \frac{Ц - С}{K},$$

где: E – норма прибыли на вложенный капитал, %;

П – чистая прибыль (годовая) за вычетом налогов, руб.;

K – вложения в капитал, обеспечивающие получение прибыли, руб.;

Ц – годовой объем производства продукции в продажных ценах, руб.;

С – полная себестоимость годового выпуска продукции, руб.

Расчетные значения нормы прибыли могут изменяться в зависимости от структуры капитала, уровня прогнозируемых цен на продукцию, объема спроса и других факторов. Выбранный критерий эффективности производства в виде нормы прибыли на капитал применяется как для сравнения различных вариантов развития предприятия, так и для оценки единственного варианта рынком. В соответствии с принятым критерием определяются конкретные показатели эффективности производства, отражающие основные характеристики затрат и результатов.

Период возврата капитальных вложений (срок окупаемости) – это период времени, который необходим для того, чтобы будущая прибыль

предприятия достигла величины осуществленных капитальных вложений. Показатель срока окупаемости характеризует интенсивность возврата затраченных средств на определенном интервале времени после их вложения:

$$T = K / П, \quad \text{где}$$

T – срок окупаемости капитальных вложений, лет;

$П$ – чистая годовая прибыль за вычетом налогов, но с учетом амортизации, руб.

2. Система оценочных показателей эффективности деятельности предприятия.

Процесс оценивания ожидаемого или достигнутого уровня эффективности деятельности предприятия методически связан, прежде всего, с определением соответствующих критериев и системы показателей.

Критерии – это главный отличительный признак и определяющая мера вероятности познания сущности эффективности производства, в соответствии с которым осуществляется количественная оценка уровня этой эффективности. Правильно сформулированный критерий должен наиболее полно характеризовать сущность эффективности как экономической категории и быть единым для всех звеньев общественного производства или хозяйственной деятельности.

Сущность проблемы повышения эффективности производства (деятельности) состоит в том, чтобы на каждую единицу ресурсов (затрат) – трудовых, материальных и финансовых – достигать максимально возможного увеличения объема производства (дохода, прибыли). Исходя из этого, единым макроэкономическим критерием эффективности производства (деятельности) становится рост производительности общественного (живого и овеществленного) труда.

Количественная определенность и содержание критерия отражаются в конкретных показателях эффективности производственно-хозяйственной и другой деятельности субъектов хозяйствования.

Система показателей эффективности производства должна давать всестороннюю оценку использования всех ресурсов организации и содержать все общеэкономические показатели. Очень важно, чтобы расчеты эффективности производства велись непрерывно: на стадиях проекта плана, утверждения плана, по мере его выполнения.

В системе показателей эффективности производства не все из них имеют одинаковую значимость. Есть главные и дополнительные (дифференцированные) показатели. Если первые принято называть обобщающими, то вторые являются функциональными, характеризующими какую-либо определённую сторону деятельности.

Обобщающие показатели в основном выражают конечные результаты

производства и выполнение стратегических заданий.

Функциональные показатели используются для анализа и выявления резервов эффективности, устранения узких мест в производстве.

Действенная, мобилизующая роль показателей эффективности производства во многом определяется методологией их расчета.

Но, ориентируясь только на показатель темпа роста, как на характеризующий эффективность производства, можно упустить главный фактор эффективности – интенсификацию производства. Т.к. высокие темпы роста могут быть достигнуты и за счет экстенсивных факторов, т.е. в результате дополнительных капитальных вложений на расширение производства (новое строительство, обновление оборудования, реконструкция предприятий), хотя использование средств и внутренних резервов производства при этом может оставаться на низком уровне.

Формируя систему показателей эффективности деятельности субъектов хозяйствования, целесообразно придерживаться определенных принципов. Наиболее существенными из них являются:

1) обеспечение органической взаимосвязи критерия и системы конкретных показателей эффективности производства;

2) отражение эффективности использования всех видов применяемых в производстве ресурсов;

3) возможности применения показателей эффективности в управлении различными звеньями производства на предприятии;

4) выполнение важнейшими показателями стимулирующей функции в процессе выявления и использования имеющихся резервов роста эффективности производства, того или иного вида деятельности предприятия.

Длительное время в среде экономистов велась дискуссия о том, с помощью какого показателя можно наиболее объективно определять эффективность производства. Предлагались различные формулы, но каждая из них имела свои положительные и отрицательные стороны, достоинства и недостатки. И поскольку ни один из предлагаемых показателей не может выступать в качестве универсального, для оценки эффективности производства была введена *система показателей*, в которой показатели оценки и планирования повышения экономической деятельности были объединены в четыре группы (и, таким образом, экономическая эффективность рассматривается как многомерное явление):

1. Обобщающие показатели экономической эффективности производства.
2. Показатели эффективности использования труда.
3. Показатели эффективности использования основных фондов, оборотных средств и капитальных вложений.
4. Показатели эффективности использования материальных ресурсов.

Целесообразно пользоваться расчетами эффективности применяемых и потребляемых (или соответственно примененных и потребленных) ресурсов как специфической формы проявления общей эффективности производства

(деятельности). Это так называемые ресурсный и затратный подходы к оценке эффективности с определением соответствующих типов обобщающих и частных показателей.

Обобщающий показатель эффективности применяемых (примененных) ресурсов предприятия можно рассчитать, пользуясь формулой

$$\mathcal{E}_{\text{пр}} = \frac{V_{\text{ч.п.}}}{\mathcal{C}_p + (\Phi_{\text{ос}} + \Phi_{\text{об}}) \cdot k_{\text{п.з.т.}}}$$

где $\mathcal{E}_{\text{пр}}$ – эффективность применяемых (примененных) ресурсов, т.е. уровень производительности общественного (живого и овеществленного) труда;

$V_{\text{ч.п.}}$ – объем чистой продукции предприятия;

\mathcal{C}_p – численность работников предприятия;

$\Phi_{\text{ос}}$ – среднегодовой объем основных фондов по восстановительной стоимости;

$\Phi_{\text{об}}$ – стоимость оборотных фондов предприятия;

$k_{\text{п.з.т.}}$ – коэффициент полных затрат труда, определяемый на макроуровне как отношение численности работников в сфере материального производства к объему созданного за расчетный период национального дохода.

Коэффициент полных затрат труда применяется для пересчета овеществленного в производственных (основных и оборотных) фондах труда в среднегодовую численность работников.

Обобщающим показателем эффективности потребляемых ресурсов может служить показатель затрат на единицу товарной продукции, который характеризует уровень текущих затрат на производство и сбыт изделий (уровень себестоимости). Как известно, в себестоимости продукции потребляемые ресурсы включаются в виде оплаты труда (персонал), амортизационных отчислений (основные фонды и нематериальные активы) и материальных затрат (оборотные фонды).

Среди обобщающих показателей эффективности производства (деятельности) того или иного первичного субъекта хозяйствования выделяют, прежде всего, относительный уровень удовлетворения потребностей рынка. Он определяется как отношение ожидаемого или фактического объема продажи товаров (оказания услуги) субъектом хозяйствования к выявленному спросу потребителей.

К важным обобщающим показателям эффективности производства относят также долю прироста продукции за счет интенсивности производства. Это объясняется тем, что в рыночных условиях хозяйствования более выгодным экономически и социально является не экстенсивное (путем увеличения применяемых ресурсов), а именно интенсивное (за счет лучшего использования наличных ресурсов) развитие производства.

Определение доли прироста продукции за счет интенсификации производства осуществляется по формуле

$$D_{инт} = (1 - \frac{\Delta P_{п}}{\Delta V_{п}}) \cdot 100\%.$$

где $D_{инт}$ – доля прироста объема продукции, обусловленная интенсификацией производства;

$\Delta P_{п}$ – прирост применяемых ресурсов за определенный период (расчетный год), %;

$\Delta V_{п}$ – прирост объема производства продукции за тот же период (год), %.

Народнохозяйственный эффект использования единицы продукции как обобщающий показатель эффективности того или иного производства исчисляется как прирост дохода (чистой прибыли), т.е. как прирост общего эффекта (увеличение прибыли вследствие роста объема производства и производительности труда, экономии эксплуатационных затрат и инвестиционных ресурсов) за вычетом стоимости приобретенной (купленной) продукции производственно-технического назначения.

Структурно-логическая схема эффективности производства организации представлена на рисунке 2.

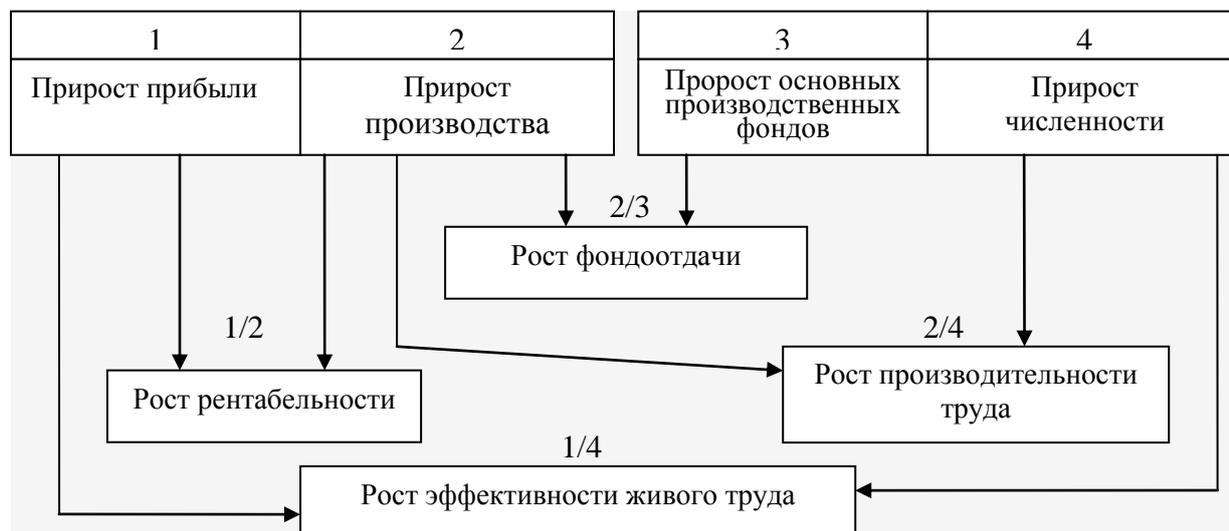


Рис. 2. Структурно-логическая схема эффективности производства предприятия.

Каждая из этих групп включает 6-7 конкретных абсолютных и относительных показателей, характеризующих общую эффективность хозяйствования или эффективность использования отдельных видов ресурсов (табл. 2).

Таблица 2. Система показателей экономической эффективности предприятия

Группа показателей эффективности	Показатели
1. Обобщающие показатели	1.1. Темпы роста производства продукции 1.2. Производство продукции на 1 руб. затрат 1.3. Относительная экономия 1.3.1) основных производственных фондов 1.3.2) нормируемых оборотных средств 1.3.3) материальных затрат (без амортизации) 1.3.4) фонда оплаты труда 1.4. Общая рентабельность 1.5. Снижение затрат на 1 руб. товарной продукции
2. Показатели эффективности использования труда	2.1. Темпы роста производительности труда 2.2. Доля прироста продукции в результате повышения производительности труда 2.3. Экономия живого труда годового количества работников (по сравнению с условиями базисного года) 2.4. Отношение прироста заработной платы к приросту производительности труда
3. Показатели эффективности использования основных производственных фондов и оборотных средств	3.1. Фондоотдача 3.2. Производство товарной продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости нормируемых оборотных средств 3.3. Отношение прироста оборотных средств к приросту товарной продукции
4. Показатели эффективности использования материальных ресурсов	4.1. Материальные затраты (без амортизации) на 1 руб. товарной продукции 4.2. Расход важнейших видов материальных ресурсов в натуральном выражении на 1 руб. товарной продукции
5. Показатели эффективности новой техники	5.1. Рост производительности труда 5.2. Снижение себестоимости продукции 5.3. Относительная экономия материальных ресурсов 5.4. Экономический эффект в результате внедрения новой техники
6. Показатели эффективности капитальных вложений	6.1. Удельные капитальные вложения: 6.1.1) на единицу производственной мощности (по важнейшим видам продукции) 6.1.2) на 1 руб. прироста продукции 6.2. Срок окупаемости капитальных вложений

Для всесторонней оценки уровня и динамики абсолютной экономической эффективности производства, результатов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия наряду с приведенными основными стоит учитывать также и специфические показатели, отражающие степень использования кадрового потенциала, производственных мощностей, оборудования, отдельных видов материальных ресурсов и т.п.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под эффективностью? В чем состоим принципиальное отличие понятий «эффект» и «эффективность»?
2. Кто является субъектом оценки эффективности деятельности организации?
3. С помощью каких показателей можно оценить эффективность деятельности организации?
4. С какой целью осуществляется анализ работы организации?
5. Можно ли оценить эффективность деятельности организации по размеру полученной прибыли от реализации?
6. Назовите показатели рентабельности работы организации и предназначение её в оценке эффективности.
7. Назовите источники финансовых ресурсов организации.
8. По каким показателям анализируется финансовое положение организации?
9. Какие источники информации используются для проведения финансового анализа организации?