Серия «Учебные издания для бакалавров»

Московская государственная академия делового администрирования

Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Учебник

2-е издание,
переработанное и дополненное

Рекомендовано уполномоченным учреждением Министерства образования и науки РФ — Государственным университетом управления в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика» и «Менеджмент» (квалификация «бакалавр»)

Регистрационный номер рецензии 605 от 17 декабря 2012 г.
(Федеральный институт развития образования)

Москва
Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»
2016

УДК 338.4
ББК 65.29
А47

Авторы:

Е. Ю. Алексейчева — доктор экономических наук, профессор;
М. Д. Магомедов — доктор экономических наук, профессор;
И. Б. Костин — кандидат экономических наук, доцент.

Рецензенты:

В. Д. Грибов — доктор экономических наук, профессор;
Л. П. Силаева — доктор экономических наук, профессор.

Алексейчева Е. Ю.

А47 Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. — 292 с.

ISBN 978-5-394-02129-9

В учебнике раскрыты основные вопросы создания и функционирования предприятия (организации). Рассматриваются классификация предприятий, их производственные ресурсы и методы оценки эффективности использования производственного потенциала, вопросы влияния внешней и внутренней среды на деятельность организации. Раскрываются все стороны деятельности предприятия: формирование материальных и финансовых ресурсов, организация производства и сбыта продукции, разработка стратегии, тактики, ценовой политики, инновационная и инвестиционная деятельность, улучшение качества продукции, повышение конкурентоспособности и эффективности развития организации.

Для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки “Экономика”, слушателей бизнес-школ, сотрудников экономических служб предприятия.

ISBN 978-5-394-02129-9

© Алексейчева Е. Ю.,
Магомедов М. Д., Костин И. Б., 2012
© ООО «ИТК «Дашков и К°», 2012

Оглавление

Предисловие 6

Глава 1. Предприятие как субъект и объект предпринимательской деятельности 9
1.1. Структура национальной экономики 9
1.2. Роль предпринимательства в экономике 16
1.3. Понятие и классификация предприятий 20
Вопросы и задания для самоконтроля 25

Глава 2. Условия функционирования предприятия 26
2.1. Среда функционирования предприятия 26
2.2. Рыночное окружение предприятия 32
2.3. Правовые основы функционирования предприятий 46
2.4. Ресурсы предприятия 49
Вопросы и задания для самоконтроля 54

Глава 3. Основные средства предприятия 56
3.1. Понятие, состав и структура основных средств 56
3.2. Учет и оценка основных средств 60
3.3. Износ, амортизация и воспроизводство основных средств 66
3.4. Показатели использования основных средств 83
3.5. Нематериальные активы и их амортизация 90
Вопросы и задания для самоконтроля 96

Глава 4. Оборотные средства предприятия 97
4.1. Понятие, состав и классификация оборотных средств 97
4.2. Нормирование оборотных средств 103
4.3. Показатели эффективности использования оборотных средств 115
Вопросы и задания для самоконтроля 120

Глава 5. Трудовые ресурсы предприятия ... 122
5.1. Понятие и структура трудовых ресурсов ... 122
5.2. Нормирование труда ... 128
5.3. Организация заработной платы ... 130
5.4. Производительность труда ... 147
Вопросы и задания для самоконтроля ... 152

Глава 6. Себестоимость продукции ... 153
6.1. Сущность и виды себестоимости продукции ... 153
6.2. Структура себестоимости продукции и классификация затрат ... 155
6.3. Факторы и резервы снижения себестоимости продукции ... 173
Вопросы и задания для самоконтроля ... 180

Глава 7. Ценовая политика предприятия ... 181
7.1. Сущность и функции цены ... 181
7.2. Виды цен на продукцию ... 182
7.3. Ценовая политика предприятия, факторы и принципы ценообразования ... 185
Вопросы и задания для самоконтроля ... 187

Глава 8. Качество и конкурентоспособность продукции ... 188
8.1. Качество продукции и система управления им ... 188
8.2. Конкурентоспособность продукции ... 193
Вопросы и задания для самоконтроля ... 200

Глава 9. Факторы развития предприятия ... 201
9.1. Инновационная политика предприятия ... 201
9.2. Инвестиционная политика предприятия ... 203
9.3. Ассортиментная политика предприятия ... 210
9.3.1. Ассортимент продукции, его сущность и виды ... 210
9.3.2. Свойства и показатели ассортимента ... 214
9.3.3. Управление ассортиментом продукции предприятия ... 218
9.4. Налогообложение предприятия ... 226
9.5. Финансовое обеспечение деятельности предприятия ... 235
Вопросы и задания для самоконтроля ... 238

Глава 10. Эффективность хозяйственной деятельности организации ... 239
10.1. Сущность и виды эффективности производства ... 239
10.2. Показатели эффективности производства ... 243
10.3. Прибыль предприятия ... 246
10.3.1. Сущность и роль прибыли ... 246
10.3.2. Классификация прибыли ... 252
10.3.3. Механизм распределения и использования прибыли предприятия ... 256
10.3.4. Факторы, влияющие на величину прибыли ... 261
10.4. Рентабельность и пути ее увеличения ... 268
10.5. Финансовое состояние предприятия ... 270
Вопросы и задания для самоконтроля ... 287

Литература ... 288

ПРЕДИСЛОВИЕ

Организация (предприятие, фирма, хозяйствующий субъект) является первичной составляющей экономики, так как не только производит продукцию, пользующуюся спросом на рынке, но и создает рабочие места, обеспечивая занятость населения, выплачивая федеральные и местные налоги, участвует в содержании государственных органов и поддержании социальных программ (образование и здравоохранение, культура и просвещение и т. д.). Каждое предприятие самостоятельно принимает решение, какие товары производить (оказывать услуги), сколько и как, где и когда их реализовать и, наконец, как распределять полученный доход. Знание особенностей функционирования организации, внутренних законов и взаимосвязей, способов управления производственными ресурсами, а также основных принципов работы является необходимым условием для эффективной деятельности в современных условиях. В связи с этим "Экономика организации (предприятия)" является одной из ключевых дисциплин в системе подготовки специалистов в области менеджмента и предпринимательства, и ее изучение является необходимым для полного и адекватного восприятия экономических процессов.

Экономика организации (предприятия) как наука тесно связана с другими экономическими дисциплинами: макро- и микроэкономикой, теорией менеджмента и маркетинга, статистикой, бухгалтерским учетом и др. Предмет изучения данной науки — деятельность предприятия, процесс разработки и принятия хозяйственных решений. Основными объектами изучения являются: производственная деятельность предприятия, механизмы формирования и использования основных факторов производ-

ства и экономических ресурсов предприятия, а также состояние внешней среды организации. В экономике предприятия широко используются: метод сравнительного анализа, статистические, графические, вероятностные методы, прогнозирование и др.

Экономика предприятия — это деятельность самостоятельного хозяйствующего субъекта в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли, а также совокупность отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления производимой им продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг.

Экономику предприятия определяет совокупность факторов производства (собственных и заемных), непроизводственных факторов, производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, находящихся на счетах предприятия в банке, ценных бумаг, нематериальных активов (патенты, лицензии и др.), доходов, полученных в результате реализации продукции и оказания различных услуг. Их стоимостная оценка характеризует уровень и масштабы развития экономики предприятия. Характер и степень эффективности деятельности предприятия зависят от воздействия и учета внешних и внутренних условий развития предприятия. Чтобы эффективно развиваться, предприятие должно улучшать состояние своей экономики: оптимизировать соотношение между затратами и результатами производства; находить новые формы вложения капитала, реализовывать успешные конкурентные стратегии и т. д. Реализуя свою продукцию, предприятие получает выручку. Полученных денежных средств должно хватить для покрытия расходов организации, оставшаяся после вычитания сумма составляет прибыль. Именно прибыль является основным побудительным мотивом создания и функционирования предприятия, при этом результаты деятельности организации многообразны и включают наряду с производственными и экономическими итогами достижения в области технического и социального развития.

Эффективность функционирования предприятия и его экономический рост во многом зависят от совершенства управления и организации всех сторон его деятельности. Использование того или иного фактора вне связи с другими не может обеспечить должное экономическое и техническое развитие предприятия. Необходим учет всех факторов, так как неполное развитие одного из элементов может привести к нарушению всей системы. Разработка грамотных хозяйственных решений невозможна без знания экономических законов, наличия конкретных экономических знаний, навыков, умения использовать их на практике.

Данный учебник включает в себя весь спектр вопросов функционирования предприятия, предусмотренный дисциплиной.

Глава 1. Предприятие как субъект и объект предпринимательской деятельности

1.1. Структура национальной экономики

Основой любой экономической системы является производственная деятельность, т. е. производство продукции, выполнение работ и оказание услуг. Производство создает необходимую базу для потребления, непосредственно определяет его уровень и обеспечивает благосостояние как общества в целом, так и отдельных граждан. Предприятие является основной хозяйствующей единицей в условиях рыночной экономики, характеризуется определенной отраслевой принадлежностью и занимает особое место в системе национальной экономики.

Национальная экономика любой страны — сложная хозяйственная, социальная, организационная, научно-технологическая система, представляющая собой единый комплекс взаимосвязанных отраслей, отражающих общественное воспроизводство в пределах национальных границ. Национальное хозяйство является результатом экономического и социального развития общества, развития специализации и кооперации труда, международного сотрудничества с другими странами. Народно-хозяйственный комплекс имеет особые отраслевые, воспроизводственные, региональные и иные структурные характеристики.

В национальной хозяйственной системе страны выделяются несколько уровней, взаимодействующих в едином экономическом поле, или экономическом пространстве, страны.

Все социально-экономические процессы, протекающие в национальной хозяйственной системе, охватывают материальные, трудовые, финансовые, природные и прочие ресурсы, вовлекаемые в хозяйственный оборот, и в совокупном взаимодействии представляют собой единый процесс воспроизводства, который можно свести к четырем основным типам деятельности: производству, распределению, обмену и потреблению.

Экономические условия национального хозяйствования включают законодательную базу, регулирующую отношения собственности, организационно-правовые формы хозяйствования, процессы распределения, потребления и накопления.

Национальное хозяйство представляет собой сложную систему, состоящую из множества макроэкономических элементов, связанных друг с другом. Соотношение между этими элементами составляет экономическую структуру государства, общества. Принято выделять следующие **виды экономических структур:**

1. ***Воспроизводственная структура*** определяется характером и видом осуществляемой хозяйственной активности в рамках экономической системы. При таком подходе национальная экономика включает в качестве составляющих три субъекта: домашнее хозяйство, предпринимательство и государство.

2. ***Территориальная структура*** устанавливается подразделением национальной экономики на экономические районы.

3. ***Отраслевая структура*** национальной экономики представляет собой совокупность отраслей, т. е. качественно однородных хозяйственных единиц с особыми условиями функционирования в системе общественного разделения труда. В рамках этого подхода принято выделять такие понятия, как сфера, отрасль, сектор экономики.

С точки зрения участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода общественное производство подразделяется на две крупные **сферы экономики**: материальное производство и непроизводственную сферу.

К ***материальному производству*** относятся: промышленность, сельское и лесное хозяйство, грузовой транспорт, связь

(обслуживающая материальное производство), строительство, торговля, общественное питание, информационно-вычислительное обслуживание, прочие виды деятельности сферы материального производства. К ***непроизводственной сфере*** относятся: жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, связь (обслуживающая организации непроизводственной сферы и население), здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, народное образование, культура и искусство, наука и научное обслуживание, кредитование и страхование, деятельность аппарата органов управления и оборона.

Сферы экономики подразделяются на специализированные отрасли.

Отрасль экономики — группа качественно однородных субъектов хозяйствования (предприятий, организаций, учреждений), характеризующихся особыми условиями производства в системе общественного разделения труда, единством экономического назначения изготовляемой продукции и выполняющих общую (специфическую) функцию в национальном хозяйстве.

Отраслевое подразделение экономики является результатом исторического процесса, развития общественного разделения труда.

Сфера материального производства включает отрасли, в которых создаются необходимые для жизни и развития общества средства производства и предметы потребления. Каждая из специализированных отраслей, в свою очередь, подразделяется на комплексные отрасли и виды производств. В составе промышленности, например, насчитывается более 15 таких крупных отраслей, как электроэнергетика, топливная промышленность, черная и цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка, лесная, целлюлозно-бумажная промышленность, промышленность строительных материалов, легкая и пищевая промышленность и др.

Специализированные отрасли характеризуются разной степенью дифференциации производства. Развитие общества

и экономики, дальнейшее углубление специализации производства приводят к формированию новых отраслей и видов производства. Порядок развития отраслевого подразделения хозяйства сверху вниз выглядит следующим образом:

- отрасль хозяйства;
- комплексная отрасль промышленности;
- отрасль промышленности;
- подотрасль промышленности;
- производство конкретного товара.

Одновременно со специализацией и дифференциацией идут процессы кооперации, интеграции производства, приводящие к развитию устойчивых производственных связей между отраслями, к созданию смешанных производств и межотраслевых комплексов.

Межотраслевой комплекс — интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продукта.

Межотраслевые производства возникают и развиваются как внутри отдельно взятой отрасли народного хозяйства, так и между отраслями, имеющими тесные технологические связи. В составе промышленности сложились такие комплексы, как топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный. Более сложной структурой отличаются агропромышленный и строительный комплексы, объединяющие разные отрасли народного хозяйства.

Межотраслевые народно-хозяйственные комплексы условно подразделяют на целевые и функциональные. В основу выделения целевых комплексов положены воспроизводственный принцип и критерий участия в создании конечного продукта. Например, можно выделить машиностроительный, топливно-энергетический, агропромышленный, лесной, минерально-сырьевой и транспортный комплексы.

В основу классификации функциональных комплексов положены принцип и критерий специализации комплекса на оп-

ределенной функции. Здесь можно выделить такие комплексы, как научно-технический, инвестиционный, инфраструктурный и экологический.

По признаку разделения труда выделяют многоотраслевые и одноотраслевые комплексы, территориально-производственные, межотраслевые научно-технические комплексы.

Составные элементы народно-хозяйственного комплекса могут быть сгруппированы на основании системы национальных счетов для обобщающей характеристики экономических процессов. Используя воспроизводственный подход, выделяют **секторы экономики** — совокупности институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение. К их числу обычно относят: сектор предприятий, сектор домашних хозяйств, сектор государственных учреждений и внешний сектор. Сектор предприятий обычно подразделяется на сектор финансовых и сектор нефинансовых предприятий.

Сектор нефинансовых предприятий объединяет предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг с целью получения прибыли, и некоммерческие организации, не преследующие цели извлечения прибыли. В зависимости от того, кто осуществляет контроль их деятельности, они, в свою очередь, подразделяются на государственные, национальные, частные и иностранные нефинансовые предприятия.

Сектор финансовых предприятий составляют институциональные единицы, занятые финансовым посредничеством.

Сектор государственных учреждений представляет собой совокупность органов законодательной, судебной и исполнительной власти, фондов социального обеспечения и контролируемых ими некоммерческих организаций.

Сектор домашних хозяйств включает в основном потребляющие единицы, т. е. домашние хозяйства и предприятия, образованные ими.

Внешний сектор охватывает совокупность институциональных единиц — нерезидентов данной страны (т. е. расположенных за ее пределами), имеющих экономические связи с ней,

а также посольства, консульства, военные базы, международные организации, находящиеся на территории данной страны.

По степени связи с рынком в национальной экономике выделяют рыночный и нерыночный секторы. ***Рыночный сектор*** охватывает производство товаров и услуг, предназначенных для реализации на рынке по ценам, оказывающим значительное влияние на спрос на эти товары или услуги, а также обмен товаров и услуг по бартеру, оплату труда в натуральной форме и запасы готовой продукции. ***Нерыночный сектор*** — производство продуктов и услуг, предназначенных для использования непосредственно производителями или владельцами предприятия, а также предоставленных другим потребителям бесплатно или по ценам, которые не влияют на спрос. Иногда дополнительно выделяют смешанные отрасли, которые оказывают рыночные и нерыночные услуги.

В соответствии со стандартами международной отчетности экономика обычно подразделяется на *отрасли, производящие товары,* и *отрасли, оказывающие услуги.* К первой группе относятся промышленность, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли материального производства (издательская деятельность, утилизация вторичного сырья, сбор дикорастущих грибов и ягод и т. д.). К отраслям, оказывающим услуги, относятся образование, транспорт, торговля, здравоохранение, общее государственное управление, оборона и др.

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2001 (КДЕС Ред.1) принят и введен в действие постановлением Госстандарта РФ от 6 ноября 2001 г. № 454-ст). В нем выделены следующие ***виды деятельности:***

- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;
- рыболовство и рыбоводство;
- добыча полезных ископаемых;
- обрабатывающие производства;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- строительство;

• оптовая и розничная торговля;

• гостиницы и рестораны;

• транспорт и связь;

• финансовая деятельность;

• операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг;

• государственное управление и обеспечение военной безопасности;

• образование, здравоохранение и предоставление услуг;

• предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг;

• предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства;

• деятельность экстерриториальных организаций.

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2001 используется при осуществлении функций по государственной регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств. Параллельно с ним действует Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2007 (КДЕС Ред. 1.1) (утв. приказом Ростехрегулирования от 22 ноября 2007 г. № 329-ст) с датой введения в действие 1 января 2008 г. на период до 1 января 2011 г. (приказом Росстандарта РФ от 30 декабря 2010 г. № 1151-ст срок действия ОК 029-2007 (КДЕС Ред. 1.1) продлен до 1 января 2013 г.). Он используется без отмены ОКВЭД ОК 029-2001 при решении задач осуществления государственного статистического наблюдения по видам деятельности за развитием экономических процессов и подготовки статистической информации для сопоставления на международном уровне, для проведения всероссийского экономического обследования хозяйствующих субъектов и разработки базовых таблиц “затраты-выпуск”.

Следует учитывать, что большинство предприятий не просто отнести к одной, строго определенной отрасли. Существующие и действующие в экономике предприятия достаточно разнообразны с точки зрения организационно-правового устрой-

ства, масштабности, профиля деятельности. Однако при всем кажущемся многообразии возможных видов они подразделяются на упорядоченные группы, типы, для которых выработаны вполне определенные нормы хозяйственного законодательства, регламентирующие их предпринимательскую деятельность.

1.2. Роль предпринимательства в экономике

В условиях рынка любое предприятие, занимаясь производственной или иной деятельностью, является по существу предпринимателем. Под **предпринимательством** понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск экономическая деятельность, выполняемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги, приводящая к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятий, организаций.

Пункт 1 ст. 2 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) гласит, что гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием, исходя из того, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

На процесс предпринимательства оказывают влияние такие факторы: *экономические условия*, и в первую очередь предложения товаров и спрос на них; *социальные условия*, прежде всего стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде; *правовые условия* — наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающие наиболее благоприятные условия для ее развития.

Важным аспектом предпринимательской деятельности является рискованность ее действий, так как предприниматель принимает решения на “свой страх и риск”. В зависимости от направленности деятельности выделяют такие виды предпринимательства, как производственное, коммерческое, финансовое, посредническое и страховое. Все эти виды могут функционировать раздельно или вместе. Характеристика основных видов предпринимательской деятельности представлена в таблице.

Виды предпринимательской деятельности

Вид предпринимательства	Сфера деятельности предпринимателя	Институты предпринимательства
Производственное	Производство товаров, работ, оказание услуг	Производственные предприятия
Коммерческое	Купля-продажа товаров и услуг	Торговые организации, товарные биржи
Финансовое	Купля-продажа валюты, ценные бумаги	Банки, фондовые биржи
Посредническое	Информационно-коммерческие услуги; комиссионные услуги; научно-консультативные услуги (консалтинговые услуги); инжиниринговые услуги; лизинговые услуги; рекламные услуги	Консалтинговые компании
Страховое	Страхование рисков	Страховые компании

Производственное предпринимательство. Его основой является использование различных ресурсов при производстве продукции (выполнении работ). Стоимость использованных ресурсов формирует себестоимость произведенной продукции. Прибыль предпринимателя получается как разница между ценой реализации продукции и ее себестоимостью. Производственное предпринимательство наиболее рисковый его вид. Это связано с тем, что: при его создании необходимо большое количество финансовых ресурсов; невозможно предсказать точно, какое количество продукции будет востребовано потребителями; перепрофилирование бизнеса (даже частичное) требует значительных затрат, а в некоторых случаях и невозможно.

Коммерческое предпринимательство. Деятельность предпринимателя заключается в перепродаже товаров. Получаемая прибыль формируется как разница между ценой продажи и ценой покупки товара. Данный вид предпринимательства в России в настоящее время наиболее распространен. Его преимуществами являются быстрый оборот денежных средств и возможность диверсификации, за счет чего снижается рискованность бизнеса.

Финансовое предпринимательство — разновидность коммерческого предпринимательства, только в качестве товара выступают деньги. Прибыль предпринимателя формируется как разница процентов по предоставленным кредитам и займам и процентам по полученным вкладам и кредитам. Основным институтом финансового предпринимательства выступают банки.

Посредническое предпринимательство — форма предпринимательской деятельности, заключающаяся в способствовании налаживанию связей между производителями и потребителями, чтобы ускорить и облегчить обращение сырья, материалов, продукции, денег, валюты, информации, потребительских товаров. Предприниматель сводит две стороны: продавца и покупателя за определенное вознаграждение. В силу того, что предприниматель не рискует своим капиталом, это один из наименее рисковых видов бизнеса, как и консультативное предпринимательство. В современной практике в процессе осуществления посреднической деятельности со стороны посредника возможно осуществление следующих видов услуг: информационно-коммерческие; комиссионные; научно-консультативные (консалтинговые услуги); инжиниринговые; лизинговые; рекламные.

Страховое предпринимательство. Предприниматель берет на себя страхование различных рисков. При этом в качестве получаемого дохода выступают страховые поступления (денежные средства, которые уплачивает застрахованный за возможность застраховаться), а в качестве расходов — страховые возмещения (денежные средства, уплачиваемые страховой компа-

нией застрахованному при возникновении страхового случая). Прибыль предпринимателя получается как разница его доходов и расходов.

Предпринимательство играет важную роль в экономике: способствует снижению уровня монополизма, расширению ассортимента предлагаемых товаров и услуг, за счет возрастания конкурентной борьбы улучшается качество продукции и условия ее реализации.

Функции предпринимательства имеют двойную направленность: экономическую и социальную. К основным функциям предпринимательства относятся:

1. Стимулирование инновационного процесса. Предприниматель является вдохновителем нового, стремясь получить прибыль, он постоянно ищет новые источники ее получения, изобретая новые виды продукции, предлагая новые виды услуг, продвигая товар на новые рынки. Предприниматель легче, чем кто бы то ни было, улавливает не только возникающий спрос, но и появляющееся предложение, в особенности — новые технологии, продукты, способы организации производства и распределения продукции.

2. Региональное развитие. В то время как предприятия, производящие массовую продукцию и имеющие свой сегмент рынка, часто не стремятся на новые рынки в силу довольно высоких затрат на их освоение, предпринимательские организации завоевывают новые сегменты из-за низкой конкуренции на них.

3. Наилучшее удовлетворение разнообразных индивидуальных потребностей покупателей. Крупные предприятия слабо приспособлены для производства товаров индивидуального и мелкосерийного спроса. Мобильные предпринимательские фирмы могут решить проблему освоения рынка индивидуальной продукции с учетом демографических, национальных, региональных, социально-культурных и других особенностей потребителей.

4. Снижение безработицы в стране. Крупные предприятия с целью минимизации своих затрат повышают уровень механи-

зации и автоматизации производства, что приводит к высвобождению работников, а следовательно, к росту безработицы. Предприниматель не стремится к использованию полностью автоматизированного производства, так как, во-первых, это снижает уровень индивидуальности продукции, а во-вторых, требует больших капитальных вложений. Создание малых предприятий позволяет привлекать большое количество незанятого населения.

5. Повышение инвестиционной активности в обществе. Предприниматель при создании своего бизнеса привлекает не только собственные финансовые ресурсы, но и капиталы своих родных и знакомых.

Вышеперечисленное позволяет сделать вывод, что предпринимательство — это важный рычаг развития экономики.

1.3. Понятие и классификация предприятий

В современной экономике производство организуется в форме предприятия, которое занимает центральное место в народно-хозяйственном комплексе любой страны. Это первичное звено общественного разделения труда, где создается национальный доход. Предприятие выступает как производитель и обеспечивает процесс воспроизводства на основе самоокупаемости и самостоятельности. С макроэкономических позиций хозяйствующий субъект является основой: для простого и расширенного воспроизводства; увеличения национального дохода, валового внутреннего продукта (ВВП) и валового национального продукта (ВНП); возможности существования всего государства и выполнения им своих функций, так как значительная часть государственного бюджета формируется за счет налогов и сборов с организаций; обеспечения обороноспособности государства; ускорения НТП; роста материального благосостояния граждан; развития медицины, образования и культуры; решения проблемы занятости. Эту роль предприятия могут выпол-

нять только в том случае, если они функционируют эффективно. Поэтому уровень используемых на предприятии техники и технологии, организации производства, финансовое состояние хозяйствующего субъекта непосредственно определяют степень развития экономики в целом.

Экономическая сущность предприятия может быть охарактеризована с различных сторон.

В общем случае под предприятием подразумевается коммерческая организация, созданная для удовлетворения определенных общественных потребностей и получения прибыли, т. е. предприятие — это *хозяйствующий субъект*. Предприятие может также рассматриваться как *имущественный комплекс*, включающий все виды имущества, необходимого для осуществления производственной деятельности. Согласно ст. 132 ГК РФ предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью. Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (коммерческое обозначение, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.

Предприятие представляет собой обособленную хозяйственную единицу, обладающую экономической и административной самостоятельностью, организационно-техническим, экономическим и социальным единством, имеющую общие цели деятельности, осуществляющую свою деятельность на территории данного государства и подчиняющуюся законам данного государства.

В условиях рынка предприятие является самоорганизующимся и самовоспроизводящимся социально-производственным

организмом, автономным центром производственных, хозяйственных и социальных решений.

Предприятие — обособленная экономическая структура, которая *самостоятельна*:

• в производственной деятельности (что, сколько и как производить);

• коммерческой деятельности (что, сколько и почем продавать, покупать, распределять);

• распределении производственного продукта (что идет на собственные нужды, а сколько на обмен и накопление и т. д.).

Основными чертами предприятия являются:

• производственно-техническое единство, выражающееся в общности процессов производства;

• организационное единство, т. е. наличие единого руководства;

• экономическое единство, проявляющееся в общности материальных, финансовых ресурсов, а также экономических результатов работы.

Предприятия различны по условиям, целям и характеру функционирования, поэтому они классифицируются по различным признакам. Основными *признаками классификации* являются: цель деятельности; форма собственности; размер; основная сфера деятельности; структура производства; характер потребляемого сырья; технологическая общность; время работы в течение года.

В зависимости ***от целей деятельности*** юридические лица относятся к одной из двух категорий: коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческие организации имеют своей целью получение прибыли. Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации не имеют своей целью получение прибыли. Они могут осуществлять предпринимательскую и иную приносящую доход деятельность лишь постольку, по-

скольку это служит достижению целей, ради которых созданы, при условии, что такая деятельность указана в учредительных документах. Такой деятельностью признаются приносящее прибыль производство товаров и услуг, отвечающих целям создания некоммерческой организации, а также приобретение и реализация ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участие в хозяйственных обществах и участие в товариществах на вере в качестве вкладчика (п. 2 ст. 24 Федерального закона от 12 января 1996 г. "О коммерческих организациях" № 7-ФЗ).

По формам собственности. Законодательство допускает существование следующих форм собственности на имущество предприятия:

- частная;
- государственная;
- муниципальная.

Предприятия всех типов собственности и организационно-правовых форм могут осуществлять коммерческую деятельность в различных видах.

В рамках любой отрасли действуют предприятия, которые в зависимости ***от размеров*** могут быть отнесены к мелким, средним или крупным.

Для промышленных предприятий и предприятий сферы услуг критерием отнесения их к той или иной группе может быть объем производимой продукции или услуг, для снабженческо-сбытовых и торговых фирм — оборот реализации.

В соответствии с законодательством РФ (Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации") признаком, характеризующим размеры предприятия, является численность его персонала.

В соответствии с критерием численности работников выделяют предприятия:

- крупные — свыше 250 чел.;
- средние — от 101 до 250 чел.;

• малые — до 100 чел., среди малых предприятий выделяются микропредприятия — с численностью до пятнадцати человек.

По основной сфере деятельности предприятия подразделяются на несколько групп:

• производственные, выпускающие промышленную, сельскохозяйственную, строительную продукцию;

• производящие услуги за плату (транспортные предприятия, мастерские, аудиторские, юридические фирмы и т. п.);

• занятые посредничеством (торговлей, биржевой деятельностью) и инновациями (исследованиями, разработками);

• занятые сдачей в пользование имущества (кредит, лизинг, аренда, траст).

Российскими и международными стандартами при регистрации предприятия предусмотрено обязательное определение отраслевой принадлежности исходя из того вида деятельности, который на момент регистрации является преобладающим.

По структуре производства предприятия подразделяются:

• на узкоспециализированные: производство чугуна, выработка электроэнергии, производство зерна, мяса;

• многопрофильные: производство холодильников, станков, судов;

• комбинированные: предприятия металлургии, химической, текстильной промышленности; характер потребляемого сырья; технологическая общность; время работы в течение года; узкоспециализированные: производство чугуна, выработка электроэнергии, производство зерна, мяса; многопрофильные: производство холодильников, станков, судов; комбинированные: предприятия металлургии, химической, текстильной промышленности.

По характеру потребляемого сырья предприятия подразделяются на добывающие и обрабатывающие.

По признаку технологической общности предприятия бывают:

• с непрерывным процессом производства;

• преобладанием химических процессов производства;
• дискретным процессом производства;
• преобладанием механических процессов производства.

По времени работы в течение года предприятия бывают круглогодичного и сезонного функционирования (предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья, например свеклосахарный завод).

Существует еще множество подходов к классификации, в том числе и внутри отдельных отраслей и комплексов народного хозяйства. Так, ***по характеру вырабатываемой продукции*** предприятия классифицируются на следующие группы:

• производящие скоропортящуюся продукцию, не подлежащую перевозке на дальние расстояния, например цельномолочная продукция, торты;
• производящие хотя и не скоропортящуюся продукцию, но тоже не подлежащую транспортировке на дальние расстояния, — хлеб, макароны;
• вырабатывающие продукцию, которая может перевозиться на дальние расстояния, — пищеконцентраты, консервы.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Опишите структуру национальной экономики.
2. Каков порядок развития отраслевого деления хозяйства?
3. Назовите виды экономической деятельности согласно Общероссийскому классификатору.
4. Дайте характеристику предпринимательской деятельности, ее видов.
5. Каковы основные функции предпринимательства?
6. Что такое предприятие и каковы его основные цели?
7. Какова классификация предприятий?

Глава 2. УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Среда функционирования предприятия

Каждое предприятие независимо от организационно-правовой формы и формы собственности осуществляет свою деятельность с учетом факторов внутренней и внешней (макро- и микро-) среды.

Внутренняя среда организации — это среда, которая определяет технические и организационные условия работы организации и является результатом управленческих решений. Организация анализирует внутреннюю среду с целью определения внутренних возможностей, на которые предприятие может рассчитывать в конкурентной борьбе для достижения поставленных целей. Информация о внутренней среде предприятия необходима для принятия управленческих решений, так как организация не может воспользоваться внешними возможностями без наличия определенного внутреннего потенциала, при этом руководству необходимо знать слабые места фирмы, которые могут усугубить внешнюю угрозу и опасность.

Внутренняя среда учитывает возможности самого предприятия, его ресурсное обеспечение, способность управленческого персонала вырабатывать стратегию и организовывать производство и реализацию продукции, работ, услуг.

Деятельность предприятия внутри хозяйствующего субъекта опирается на следующие сферы внутренней среды организации:

1. *Производственная среда*: производственная структура; технология производства; продукция; технологическое оборудование; трудовые ресурсы; материальные ресурсы (сырье, материалы, полуфабрикаты и т. д.); методы организации производства; ценообразование; контроль качества; торговые марки; комплекс маркетинга; продвижение товара.

2. *Управленческая среда:* структура управления; управленческие кадры; функции управления; процессы управления; управленческие решения; методы и приемы управления; технические средства управления.

3. *Экономическая среда:* финансовые ресурсы; источники инвестирования; экономические результаты деятельности.

4. *Социальная среда:* условия труда и отдыха работающих; система социальных гарантий; социально-психологические отношения в коллективе; интересы и потребности работников; культура и имидж предприятия.

5. *Информационная среда:* информация и информационные потоки; методы переработки информации; технические средства хранения, передачи и обработки информации.

Внешняя среда предприятия — это совокупность активных хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институционных структур и других внешних условий и факторов, действующих в окружении предприятия и влияющих (прямо и косвенно) на различные сферы его деятельности.

Внешняя среда является источником, питающим предприятие ресурсами, необходимыми для поддержания его потенциала на должном уровне. Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания. Но ресурсы внешней среды небезграничны, и на них претендуют многие другие предприятия, находящиеся в этой же среде. Всегда существует возможность того, что организация не получит нужные ресурсы из внешней среды, что может ослабить ее потенциал и привести ко многим негативным последствиям. Поэтому вза-

имодействие хозяйствующего субъекта со средой должно поддерживать производственный потенциал на уровне, необходимом для достижения целей, и тем самым обеспечивать конкурентоспособность предприятия в долгосрочной перспективе. При принятии управленческих решений руководству необходимо располагать информацией о внешней среде, существующих в ней условиях деятельности, в которых функционирует предприятие.

Все факторы внешней среды подразделяются на две группы:

• *прямого воздействия* — целенаправленно и существенно влияющие на деятельность предприятия, формирующие среду прямого влияния на предприятие — ***микросреду***. Она включает поставщиков материально-технических ресурсов, потребителей продукции (услуг) предприятия, торговых и маркетинговых посредников, конкурентов, государственные органы, финансово-кредитные учреждения, страховые компании и др. контактные аудитории;

• *косвенного воздействия* — факторы, которые создают условия существования предприятия (***макросреду***), но не направлены непосредственно на него. Основными составляющими макросреды являются: социальная среда; политическая; научно-техническая; экономическая; правовая и географическая среда, а также среда международного сотрудничества.

Основные составляющие микросреды:

1. *Поставщики* — это субъекты хозяйствования, обеспечивающие предприятие материально-техническими, энергетическими и прочими ресурсами, необходимыми для производства товаров или услуг.

2. *Потребители* продукции (услуг) на разных клиентурных рынках:

• потребительском (население, приобретающее товары и услуги для личного потребления);

• производителей (организации, приобретающие продукцию производственно-технического назначения);

• промежуточных продавцов, приобретающих товары и услуги для последующей их перепродажи с прибылью для себя;

• государственных учреждений (оптовые покупатели продукции для государственных нужд);

• международном (зарубежные покупатели на ранее перечисленных типах клиентурных рынков).

3. *Посредники* — это фирмы, помогающие предприятию в продвижении, сбыте и распространении его товаров и услуг среди клиентов. К ним относятся торговые посредники, фирмы — специалисты по организации товародвижения, агентства по оказанию маркетинговых услуг и др.

4. *Конкуренты* — хозяйствующие субъекты, область деятельности, интересы и цели которых идентичны области деятельности, интересам и целям предприятия, они соперничают с ним за более выгодные условия производства и сбыта товаров, получение наивысшей прибыли. Предприятиям для производства конкурентоспособной продукции необходимо постоянно изучать своих конкурентов, разрабатывать и соблюдать определенную рыночную стратегию и тактику.

5. *Контактные аудитории* — это организации, проявляющие реальный или потенциальный интерес к предприятию или оказывающие влияние на его способность достигать поставленных целей. Это финансовые круги (банки, инвестиционные компании, фондовая биржа, акционеры), средства информации, различные государственные учреждения представительной и исполнительной власти, население и общественные организации.

Основными составляющими макросреды являются:

1. *Социальная среда*: численность и структурный состав населения; уровень образования; привычки, традиции, стиль жизни; трудовая этика. Снижение рождаемости уменьшает потребность в детских, подростковых, молодежных товарах, что вынуждает предприятия приспосабливать свою деятельность для удовлетворения потребностей людей среднего, предпенсионного и пенсионного возраста. Изменение структуры населе-

ния по возрастным группам приводит к сокращению трудового потенциала; снижение доли трудоспособного населения требует от предприятий разработки стратегии экономии живого труда путем технико-технологического перевооружения, повышения уровня механизации и автоматизации производственных процессов.

2. *Политическая среда*: законодательное регулирование предпринимательской деятельности, повышение требований со стороны государственных учреждений, антимонопольная, финансовая и таможенная политика; участие государства в производстве и реализации продукта; патентно-лицензионная политика; социальная политика; политика в области безопасности производства. Внезапные изменения в политической ситуации в стране могут привести к изменению условий хозяйствования, к повышению ресурсных затрат, потере прибыли.

3. *Научно-техническая среда*: научно-технический прогресс (НТП) в области средств производства, материалов и продуктов, который охватывает все звенья процесса, включающего фундаментальные теоретические исследования, прикладные изыскания, конструкторско-технологические разработки, создание образцов, освоение и промышленное производство, а также внедрение в народное хозяйство. Вследствие НТП происходит обновление материально-технической базы промышленных предприятий, растет производительность труда, повышается эффективность производства.

4. *Экономическая среда*, основными характеристиками которой являются: уровень, динамика и структура валового внутреннего продукта (ВВП); уровень, источники и распределение национального дохода; тенденции экономического роста; уровень и темпы инфляции, тенденции развития отдельных отраслей; спрос и предложение на рынках; платежеспособность контрагентов, уровень и динамика цен; безработица и колебания курса рубля относительно валют других государств, система налогообложения и кредитования, др. Уровень экономического раз-

вития страны определяет размер, степень модернизации и стандартизации ее рынков.

5. *Правовая среда* — система юридических связей и отношений, правовых учреждений, иных правовых реалий, обусловленных действием правовых норм и определяющих права, обязанности и ответственность производителей и потребителей. Правовая среда предполагает: совершенное законодательство, эффективную юстицию, правовую развитую культуру и правовой менталитет населения и государственных структур, предрасполагающих их действовать в согласии с правом и др. К правовой среде предприятия относят гражданское, трудовое, налоговое законодательство; большое значение имеют антимонопольные законы, патентное и авторское право, нормативные правовые акты.

6. *Географическая среда*, основными характеристиками которой являются: доступность сырья, энергоресурсов; климатические, сезонные условия; наличие путей сообщения, их вид и качество, уровень требований к охране окружающей среды.

7. *Среда международного сотрудничества:* международная специализация и разделение труда, глобализация мировой экономики, участие в зонах свободной торговли, таможенных союзах, экономических зонах и союзах.

В макросреде предприятия действует значительно большее количество факторов, чем в микросреде. Им свойственна многовариантность, неопределенность и непредсказуемость последствий.

Наличие большого количества факторов внешней среды вынуждает предприятие постоянно контролировать их динамику, причем по большинству из них при принятии управленческих решений можно определять только вероятностную ситуацию, что повышает рискованность бизнеса. Из-за многообразия факторов нет детерминированной взаимосвязи между ними, но изменение одного может существенно повлиять на изменение другого или даже нескольких факторов.

2.2. Рыночное окружение предприятия

Рынок — это сфера товарного обмена и связанная с ним саморегулируемая система отношений между производителями и потребителями по поводу купли-продажи. Современный рынок представляет собой многоплановое понятие и имеет ряд отличительных характеристик: наличие обособленных, как правило, экономически и юридически самостоятельных производителей, несущих материальный риск за свою предпринимательскую деятельность; свободное ценообразование; развитая конкуренция и государственное регулирование для обеспечения оптимальных условий развития всей рыночной экономической системы в целом, а также социальной защиты населения и предпринимателей путем использования различных административных, законодательных и кредитно-финансовых инструментов.

Условиями функционирования рынка являются:

- свободный выбор предпринимателем видов деятельности (кроме запрещенных законом);
- равноправие всех видов собственности: государственной, частной, муниципальной и др.;
- свободный доступ к любым видам ресурсов, ограниченный лишь собственными или заемными средствами;
- свободный выбор связи между поставщиками и потребителями;
- формирование цены на основе спроса и предложения.

Поведение хозяйствующих субъектов на рынке регулируется *принципами*:

- взаимовыгодности и равноправия деловых отношений;
- ответственности перед конечным потребителем;
- достижения экономического и коммерческого преимущества за счет инноваций;
- экономного ведения хозяйства;
- соблюдения этического кодекса предпринимательства.

Рыночная экономика способствует наиболее рациональному использованию всех ресурсов, иными словами, ресурсы направляются для производства той номенклатуры товаров и услуг, в которой общество нуждается больше всего.

В рыночных отношениях используются наиболее прогрессивные с точки зрения экономики методы комбинирования ресурсов и внедряются более совершенные технологии.

Рынок представляет собой не только развитую систему отношений товарного обмена, но и выполняет следующие ***функции***:

• информационную (дает объективную информацию о потребностях рынка участникам производства тех или иных товаров через постоянно меняющиеся цены и процентные ставки на кредит, что позволяет предприятиям сверять свои возможности с потребностями рынка);

• посредническую (предоставляет возможность выбора оптимального поставщика или покупателя продукции, производимой предприятием, с точки зрения ее качества, цены, сроков поставки, послепродажного обслуживания и т. д.);

• ценообразующую (влияет на уровень цен с помощью двух основных составляющих рынка — спроса и предложения);

• регулирующую (регулирует производство и обращение товаров и услуг);

• распределительную (устанавливает необходимые воспроизводственные пропорции, обеспечивающие сбалансированность экономики);

• контролирующую (определяет общественную значимость произведенного продукта и затраченного на его производство труда);

• стимулирующую (побуждает снижать индивидуальные затраты труда, использовать новую технику);

• санирующую (очищает общественное производство от экономически слабых, неконкурентоспособных хозяйственных единиц).

Инфраструктуру рынка составляет совокупность субъектов, имеющих разные направления деятельности и обеспечивающих эффективное взаимодействие всех рыночных контра-

гентов. К наиболее важным элементам рыночной инфраструктуры относятся: товарные, товарно-сырьевые, фондовые и валютные биржи, коммерческие информационные центры, банки, транспортная и складская сеть, системы и средства коммуникации.

Многообразие рыночных элементов, структура производителей продукции и потребителей, тесная взаимосвязь спроса и предложения обусловливают необходимость дифференциации всей рыночной системы по интересам производителей товаров и услуг и их потребителей.

Существующие рынки классифицируются по следующим *признакам*:

- по географическому: внутренний (местный, региональный и национальный) и внешний (мировой) рынки;
- по характеру продаж: оптовый и розничный рынки;
- по отраслевому признаку: рынки продовольствия, машиностроения, сырья, транспорта, строительства, коммунального хозяйства, связи и т. д.;
- по отношению к субъекту рыночных отношений: рынки продавца и покупателя;
- по характеру конкуренции: свободной (совершенной, чистой) конкуренции, рынок монополии (чистой монополии), рынок монополистической конкуренции, рынок олигополии;
- по характеру объекта товарообмена: рынки товаров и услуг, финансовый, интеллектуальный и рынок труда.

Рынок товаров по назначению объектов купли-продажи подразделяется:

- на ***производственный рынок*** — та часть рынка, которая обслуживает совокупность отраслей материального производства и личные потребности общества, удовлетворяя их спрос на средства производства и предметы потребления;
- ***рынок технологий***, где продаются результаты научных исследований.

В свою очередь производственный рынок подразделяется на рынок средств производства и потребительский рынок.

Рынок средств производства — это сфера товарного обращения, отражающая экономические отношения между товаропроизводителями и потребителями, направленные на осуществление процесса купли-продажи материальных ресурсов основного производства: сырья, материалов, топлива, энергии, оборудования, инвентаря и т. д.

Потребительский рынок — рынок товарного обращения, где осуществляется процесс купли-продажи предметов потребления, т. е. продукции или товаров, используемых в сфере непроизводственного потребления для личных и коллективных нужд.

Распределение производственной продукции в условиях рынка осуществляется через систему оптовой торговли по основным каналам:

- прямые связи — отношения между поставщиками и потребителями, основанные на договорах без посредников;
- торгово-посреднические фирмы — организации, специализирующиеся на продаже конкретных товаров или отдельных товарных групп, обеспечивают послепродажное, гарантийное и другое обслуживание;
- торговые дома — торговые организации, осуществляющие реализацию широкого ассортимента товаров.

Финансовый рынок — совокупность операций по ссудам и займам, купле и продаже различных видов валюты, обмену, продаже ценных бумаг и долговых обязательств, процентных бумаг и др. Это сфера обмена, обеспечивающая накопление и движение капитала для его эффективного использования. Он подразделяется:

- на рынок капитала — отражающий формирование денежных ресурсов для удовлетворения потребностей в текущих и долгосрочных инвестициях на развитие отраслей промышленного производства и непромышленной сферы;
- валютный и ссудный рынки — обеспечивающие потребности в приобретении и реализации валютных активов субъектов рыночного хозяйствования, а также в кредитовании различных отраслей народного хозяйства;

• рынок ценных бумаг — удовлетворяющий спрос на банковские ссуды для инвестирования производителей продукции.

Ценная бумага — это документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении. К ценным бумагам относятся: акции, облигации, опционы, сертификаты, векселя и т. д. (ст. 143 ГК РФ).

Основным инструментом финансового рынка является фондовая биржа, выполняющая следующие функции:

• обеспечение оборота ценных бумаг;

• обеспечение доступа к заемному капиталу;

• создание условий для перемещения капитала из одной страны в другую;

• определение средней стоимости ценных бумаг и валюты.

Рынок труда — сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу, через него осуществляется продажа рабочей силы на определенный срок. Особенностью рынка труда и его механизма является то, что объектом купли-продажи выступает право на использование рабочей силы, знаний, квалификации и способностей к трудовому процессу. В широком смысле рынок труда — система социально-экономических и юридических отношений в обществе, норм и институтов, призванных обеспечить нормальный непрерывный процесс воспроизводства рабочей силы и эффективное использование труда.

Составным элементом рыночной инфраструктуры является биржа труда — совокупность посреднических организаций по оформлению трудовых соглашений между товаропроизводителем и наемным работником. Через биржу труда государство воздействует на рынок труда с учетом интересов граждан.

Отношения на рынке труда регулируются общественными и государственными институтами. Эти отношения противоречивы в силу действия законов спроса и предложения. В процессе обмена устанавливается состояние их временного равновесия, которое выражается определенным уровнем занятости и оплатой труда.

Главной составляющей трудовых отношений выступает заработная плата, т. е. часть валового внутреннего продукта, выплачиваемая работникам в соответствии с количеством и качеством их труда и образующая их доходы. Заработная плата зависит от производительности труда, применяемых технологий и уровня развития производительных сил в стране.

Большое значение на рынке труда имеет уровень занятости. Безработным считается человек, ищущий работу, не имеющий возможности ее получить в соответствии со своей квалификацией и зарегистрированный на рынке труда. Государство оказывает поддержку незанятому населению путем выплаты пособий по безработице.

Для предприятия наибольшее значение имеют рынки, на которых оно выступает в качестве покупателя ресурсов и продавца своей продукции или услуг. Основными характеристиками среды непосредственного окружения предприятия являются:

• на рынке продукции (услуг):

– продукция: новизна, совершенствование качества, степень дифференциации, условия реализации и поставки;

– потребители: географические параметры, объем и периодичность закупок, уровень информированности о продукции, чувствительность к изменению цены, уровень доходов, наличие особых требований к товарам;

– конкуренты: степень интенсивности конкуренции, возможность появления новых конкурентов и обострения конкуренции;

• на рынке факторов производства:

– ресурсы: производительность оборудования, качество, цена, степень важности ресурса для производителя;

– поставщики: цена на ресурсы, обязательность соблюдения условий поставки, географическое расположение, доля поставщика в общем объеме поставок;

– потребители-конкуренты: степень конкуренции при приобретении ресурсов, возможность появления новых конкурен-

тов — потребителей ресурсов, возможность обострения конкурентной борьбы;

• на смежных рынках:

– рынки товаров-заменителей: цена, доступность, качество, стоимость переориентации покупателя на товар-заменитель;

– рынки ресурсов-заменителей: возможность и стоимость переориентации производства на новый вид ресурса, цена, производительность, качество.

Большое значение для предприятия имеет, какой тип конкуренции преобладает на рынке. Выделяют следующие виды рынков по характеру конкуренции: отрасли свободной конкуренции, чистой монополии, монополистической конкуренции и олигополии.

Отрасли свободной конкуренции функционируют в условиях свободной, независимой конкуренции. Такая конкуренция подразумевает в своей основе, что ни один из участников рынка не может определять единолично условия, на которых другие субъекты рынка будут получать продукцию и рабочие места. В развитой рыночной экономике чистая, или совершенная, конкуренция встречается крайне редко. Свободная конкуренция имеет место при наличии большого числа производителей и потребителей специализированной и стандартизированной продукции.

Продавец и покупатель, находясь в равных экономических условиях, не могут оказывать решающего воздействия на изменение свободных цен.

Доля каждого предприятия на рынке крайне мала, поэтому решение о понижении или повышении цены не отражается на рыночной цене продукции. Рынок свободной конкуренции автоматически реагирует на изменение потребительского спроса расширением или свертыванием производства. При свободной конкуренции достигается эффективное использование ограниченных ресурсов и на этой основе эффективность производства.

В то же время возможности эффективного функционирования свободной конкуренции имеют ряд ограничений:

• не учитывается дифференциация доходов и потребностей потребителей;

• отсутствуют возможности и стимулы к обновлению технологий;

• отсутствует широкий диапазон потребительского выбора продукции и условий для совершенствования производимой и создания новой продукции.

Чистая монополия — на рынке существует единственный производитель продукции. Покупатели данной продукции не имеют возможности выбора ввиду отсутствия альтернатив и вынуждены приобретать ее не по рыночной цене, а по цене, которую диктует монополист, зачастую не анализирующий платежеспособность потребителей. При этом монополист, не имея конкурентов, часто пользуется различными льготами и привилегиями со стороны государства. Причины возникновения чистой монополии кроются в административных и финансовых барьерах, полностью блокирующих потенциальных конкурентов и препятствующих участию других производителей в отрасли.

К таким барьерам можно отнести:

• масштабность производства продукции. С помощью больших объемов производства и реализации продукции с использованием современных технологий можно достигнуть эффективного и низкозатратного производства за счет снижения средних издержек и себестоимости единицы продукции. Производители аналогичной продукции с меньшими объемами производства оказываются неконкурентоспособными в силу высоких издержек на 1 руб. товарной продукции, что заставляет их уходить с данного сегмента рынка. Подобная ситуация возможна в таких отраслях промышленности, как газовая, нефтяная, алюминиевая, энергетическая и т. д. Попасть в данные отрасли может только крупный производитель с большим денежным капиталом, без наличия которого невозможно приобрести производственные технологии и оборудование, сопоставимые по уровню с действующим монополистом;

• наличие естественных монополий. Это отрасли: энерго- и водоснабжения, газоснабжения, общественный транспорт и т. д. Конкуренция в таких отраслях экономики практически невозможна. Особенность технологического процесса данных отраслей заключается в том, что чем крупнее масштабы предприятия, тем ниже издержки, а следовательно, оно эффективнее. Продукт, произведенный одним предприятием, включает в себя более низкие издержки производства, чем если бы его производством занималось несколько предприятий. Сверхприбыльность в этих отраслях обусловлена не только масштабами производства, но и предоставляемыми государством исключительными условиями для хозяйствования, когда государство лишь регулирует монопольные цены;

• административные препятствия. Некоторые виды деятельности жестко регулируются государством. В качестве одного из рычагов управления государство и муниципальные власти используют лицензии и патенты на право осуществления деятельности. Патентообладатель защищает свою разработку от незаконного использования ее конкурирующими производителями, кроме того, он обладает монопольным положением на время действия патента. Дополнительная прибыль от использования патента может быть использована монополистом для финансирования последующих научно-технических разработок, результатом которых станет патентование новых изобретений;

• право собственности на важнейшие сырьевые ресурсы. В данном случае институт собственности используется монополией как средство защиты отрасли от потенциальных конкурентов.

Наряду с рассмотренными основными барьерами, препятствующими вхождению в отрасль потенциального конкурента, возможны и другие как со стороны государства (например, таможенные ограничения и прямые запреты на импорт), так и со стороны участников рынка.

Монополистическая конкуренция — тип конкуренции, когда вся номенклатура продукции изготавливается несколькими

производителями, стандартизирована и дифференцирована, т. е. отличается типом, маркой, качеством и другими потребительскими характеристиками. В отличие от чистой монополии монополистическая конкуренция не предусматривает серьезных ограничений для появления на рынке новых производителей. Особенность таких предприятий заключается в том, что производимая ими продукция не имеет в ближайшей перспективе аналогов, поскольку защищена патентами и авторскими правами. Подделки, появляющиеся на монополистическом рынке, не могут повлиять на конкурентоспособность продукции, ее цену и спрос. Каждое предприятие обладает сравнительно небольшой долей рынка и имеет ограниченный контроль над рыночной ценой. Большое число предприятий препятствует согласованным действиям в целях повышения цен и ограничения объемов производства.

Поскольку производители являются сравнительно небольшими предприятиями, объемы их производства и оборотный капитал невелики, следовательно, условия вступления в отрасль существенно мягче, чем при чистой монополии. В то же время по сравнению с совершенной конкуренцией при вхождении в отрасль могут возникнуть определенные финансовые барьеры в связи с необходимостью привлечения дополнительного капитала для получения продукта, отличающегося от продукта конкурента, и необходимостью его продвижения на рынке.

В долгосрочной перспективе монополистическая конкуренция имеет тенденцию к снижению прибыли от максимальной до нормальной или средней величины, а иногда и до чистых убытков. Падение экономической стабильности на рынке монополистической конкуренции объясняется тем, что возможность максимизации прибыли постепенно исчезает. Появляются новые серьезные конкуренты, продукция которых представляет собой результат внедрения оригинальных технических решений и прогрессивных технологий. Аналоги продукции еще не занимают ведущего места на рынке, но товаропроизводитель основной продукции ощущает их присутствие, поскольку спрос, хотя и незначительно, сокращается.

Это заставляет производителя основной продукции увеличивать текущие издержки на рекламу, изучать использование действующих производственных мощностей и уровень конкурентоспособности своей продукции и аналогов. На основе результатов анализа разрабатывается план организационно-технических мероприятий по обеспечению роста конкурентоспособности основной продукции, определению величины инвестиций для ускорения завершения предпроектной стадии по разработке новой продукции.

Олигополия представляет собой такие рыночные условия хозяйствования, при которых в отрасли функционирует ограниченное число крупных предприятий. Олигополия возникает в отраслях, производящих как стандартизованные продукты (сталелитейное производство, сахар), так и дифференцированные товары (автомобильная, табачная, ликероводочная, пивоваренная промышленности и др.). Олигополистический рынок занимает большое пространство, но темпы его развития ограничены, с одной стороны, чистой монополией, с другой — монополистической конкуренцией. Выделяют классическую олигополию, при которой в отрасли главную роль играют 3–4 производителя, и аморфную, когда основная часть продукции отрасли представлена 6–8 производителями.

Основные причины возникновения олигополии кроются в масштабности производства и наличии барьеров для вступления в отрасль. Дополнительным финансовым барьером для вхождения в отрасль могут быть крупные расходы на рекламу, например, при производстве безалкогольных прохладительных напитков, табачных изделий и т. д. Одной из главных особенностей олигополистического рынка является максимизация прибыли за счет повышения цен.

Для обоснования возникновения олигополии следует рассмотреть также эффект слияния, для которого есть несколько причин:

• объединение конкурирующих предприятий может существенно увеличить их долю на рынке;

• захват рыночной власти, в результате чего растут возможности для контроля цены и рынка своей продукции;

• возможность использования преимущества крупного оптового покупателя для приобретения материально-технических ресурсов по более низким ценам.

Характерной особенностью олигополии является высокая степень координации действий, поскольку число предприятий в отрасли настолько ограниченно, что каждое из них при принятии решений, касающихся цен на продукцию и объемов производства, вынуждено принимать во внимание реакцию ближайших конкурентов. Предприятия согласовывают стратегию и тактику в части раздела рынка, ценовой политики и т. д.

Координированное поведение олигополии приближает ее по сути к чистой монополии. Нескоординированное поведение одного производителя может привести к ценовой войне и постепенному вытеснению конкурентов из олигополистической отрасли. Подобное может себе позволить не всякий олигополистический производитель, а лишь ведущий, контролирующий больше половины рынка.

Часто олигополия возникает искусственно из-за сговора крупных производителей (продавцов). Наиболее распространенной формой такого соглашения в условиях рыночной экономики является картель, т. е. соглашение между предприятиями одной отрасли о ценах на продукцию, объемах реализации, обмене авторскими правами и т. д. Картельные соглашения не всегда оформляются юридически, чаще всего это устные, негласные соглашения.

Основными чертами олигополистического ценообразования являются следующие:

• цены изменяются реже, чем в условиях совершенной, монополистической конкуренции или даже в некоторых случаях в условиях чистой монополии;

• цены являются, как правило, жесткими, негибкими;

• в случае изменения цены одним производителем велика вероятность того, что другие производители также изменят цены;

• олигополистическое ценовое поведение предполагает наличие стимулов и согласованных действий при назначении или изменении цен.

Выделяют четыре основные модели олигополистического ценообразования:

1. Не основанное на тайном сговоре. В данной модели рассматривают олигополию, состоящую из небольшого числа производителей, каждый их которых контролирует свою часть рынка. Один из них, отталкиваясь от установленной текущей цены, снижает ее, увеличивая долю рынка и объем производства. Дальнейший уровень цены и объема производства будет зависеть от реакции других производителей. Если они последуют за первым, то помешают ему получить существенное преимущество, в результате чего по данной отрасли произойдет увеличение продаж. Если же указанный производитель увеличивает цену, то конкуренты, скорее всего, не последуют за ним и проявят твердое намерение захватить потерянную им долю рынка. Если конкуренты последуют за повышением цены, то в случае эластичного спроса это может привести к общей потере объема продаж отрасли в пользу других отраслей.

2. Основанное на тайном сговоре. Для участвующих в таком сговоре предприятий характерна тенденция к максимизации общей прибыли, т. е. их поведение близко к стратегии чистого монополиста. Однако различие в спросе и издержках, наличие более чем 3–4 предприятий, ценовая дискриминация, возможное вступление в отрасль потенциального конкурента, внезапные спады деловой активности, антимонопольное законодательство препятствуют тайному сговору.

3. Лидерство в ценах. В данном случае формальное тайное соглашение отсутствует. Крупнейший и наиболее эффективно функционирующий производитель предпринимает изменение цен, а все другие следуют за ним. Поведение ценового лидера может быть обусловлено как тем, что значительно меняются условия формирования издержек и спроса по всей отрасли (изменение цен на материальные или топливно-энергетические

ресурсы, изменение налоговых ставок и т. д.), так и тем, что существует угроза для олигополистической структуры отрасли и имеется возможность вхождения в отрасль потенциальных конкурентов. Данная ситуация складывается в том случае, если барьером для вступления в отрасль являются масштабы производства. Если цена в отрасли очень высокая, то даже относительно небольшая и неэффективно работающая фирма может не только войти в отрасль, но и расширить свою деятельность, поэтому ценовой лидер будет снижать цену и соответственно прибыль.

4. "Издержки плюс". Данный принцип очень схож с производственным методом, применяемым на российских промышленных предприятиях. В основе цены лежат затраты на единицу продукции и к ним добавляется наценка, представляющая собой целевую прибыль. При этом у олигополистов нет необходимости в сговоре, так как они борются за рынок сбыта. Поскольку ценовая конкуренция весьма затруднительна в условиях олигополии, то наибольший упор делается на неценовые методы ведения конкуренции, особенно при производстве дифференцированного продукта. Это обусловлено следующими факторами:

а) конкуренты предприятия могут быстро отреагировать на снижение цен, поэтому возможность значительного увеличения чьей-либо доли рынка мала. В то же время существует риск, что ценовая конкуренция ввергнет участников в ценовую войну и выйдет из-под контроля, что менее вероятно в случае неценовой конкуренции. С помощью неценовой конкуренции могут быть получены более долговременные преимущества перед конкурентами, потому что изменение продукции, усовершенствование производственной технологии, реклама и послепродажное обслуживание не могут быть быстро и так же полно дублированы, как снижение цен;

б) промышленные олигополисты обычно обладают значительными финансовыми ресурсами, которые позволяют увеличивать рекламную поддержку продукции, осуществлять раз-

витие производства, улучшать качество и дифференциацию продукта.

Обычно доли рынка в условиях олигополии определяются на базе неценовой конкуренции.

В современной экономике имеются различные взгляды на экономические последствия олигополии и ее эффективность. Традиционной является точка зрения, что, поскольку олигополия близка по структуре к монополии, следует ожидать, что она действует приблизительно аналогичным образом, т. е. ограничивает развитие малого бизнеса и научно-технического прогресса. С другой точки зрения, крупные олигополистические фирмы с рыночной властью необходимы для достижения быстрых темпов научно-технического прогресса (концепция Шумпетера–Гэлбрейта). Полагается, во-первых, что современная научно-исследовательская деятельность по разработке новых продуктов и производственных технологий является дорогостоящей, поэтому только крупные олигополистические фирмы способны финансировать работу в области научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Во-вторых, существование барьеров для вступления в отрасль дает олигополисту некоторую уверенность в том, что он будет получать прибыли, определенную часть которых можно направить на НИОКР.

2.3. Правовые основы функционирования предприятий

Нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность предприятия, различаются по уровню и виду органа, издавшего акт. В зависимости от того, каким органом принят нормативный акт, определяется его юридическая сила. Существуют законы, акты федеральных органов государственного управления, акты федеральных органов исполнительной власти, акты исполнительных органов субъектов Российской Федерации.

Закон — это нормативный акт, принимаемый представительным органом государственной власти Российской Федерации или ее субъектов. Различают федеральные конституционные законы, федеральные законы, законы субъектов Федерации.

Федеральный конституционный закон — нормативный акт, принимаемый Федеральным Собранием с соблюдением установленной Конституцией РФ процедуры, вносящий изменения и дополнения в Конституцию, а также закон, принятие которого специально предусмотрено в Конституции.

Федеральный закон — нормативный акт, принимаемый Федеральным Собранием по остальным вопросам, которые должны регулироваться законами. Федеральный закон не может противоречить федеральным конституционным законам.

Закон субъектов Российской Федерации — нормативный акт, принимаемый высшим представительным органом субъекта Федерации (например, Областной думой).

К **актам федеральных органов государственного управления** относятся указы Президента РФ и постановления Правительства РФ.

Акты федеральных органов исполнительной власти — нормативные акты, принимаемые министерствами и ведомствами, обязательные к применению предприятиями и гражданами. Министерства и ведомства, иные органы и учреждения вправе издавать нормативные акты в пределах и случаях, предусмотренных федеральными законами, указами Президента РФ и постановлениями Правительства РФ.

Нормативными актами являются также акты **законодательных и исполнительных органов субъектов Российской Федерации**.

Среди источников права, регламентирующих деятельность предприятий, немало таких, которые содержат нормы и других отраслей права — государственного, административного, гражданского и т. д. К ним относятся законы о местном самоуправлении, банках, предприятиях и предпринимательской деятельности и др.

Существуют уголовная, административная, экономическая и гражданская формы ответственности предпринимателей в случае нарушения ими действующего законодательства.

Уголовная ответственность — это вид юридической ответственности, заключающийся в ограничении прав и свобод лиц, виновных в совершении преступления, предусмотренного Уголовным кодексом РФ.

Административная ответственность — это вид юридической ответственности граждан, должностных лиц, юридических лиц за совершенное административное правонарушение. За совершение административных правонарушений могут применяться следующие административные взыскания:

- предупреждение;
- штраф;
- возмездное изъятие предмета, явившегося орудием совершения или непосредственным объектом административного правонарушения;
- конфискация предмета, явившегося орудием совершения или непосредственным объектом административного правонарушения;
- лишение специального права, предоставленного гражданину (например, права охоты);
- исправительные работы;
- административный арест;
- административное выдворение за пределы Российской Федерации иностранного лица или лица без гражданства.

Налоговая ответственность — вид юридической ответственности физических и юридических лиц за налоговые правонарушения.

Налоговое правонарушение — это виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и их представителей, за которое установлена ответственность в Налоговом кодексе РФ (часть 1). Иными словами, налоговое правонарушение — это противоправное деяние,

т. е. нарушающее нормы налогового законодательства, причем виновное (сознательное) и заслуживающее наказания.

Гражданско-правовая ответственность — это система мер имущественного характера, принудительно применяемых к нарушителям гражданских прав и обязанностей в целях восстановления положения, существовавшего до правонарушения. Система мер гражданско-правовой ответственности включает два вида ответственности: возмещение убытков и санкции. По признаку основания применения тех или иных мер гражданско-правовую ответственность подразделяют на договорную и внедоговорную (ответственность за причинение вреда и неосновательное обогащение).

Основными юридическими актами, упорядочивающими деятельность предприятия, являются: Гражданский кодекс РФ (ГК РФ), учредительные документы предприятия и коллективный договор, регулирующий отношения трудового коллектива с администрацией предприятия. ГК РФ определяет порядок создания, регистрации, ликвидации и реорганизации предприятия.

Предприятие несет ответственность за нарушение договорных обязательств, кредитно-расчетной и налоговой дисциплины, требований к качеству продукции, за загрязнение окружающей среды. Оно должно обеспечивать безопасность производства, санитарно-гигиенические нормы и требования по защите здоровья его работников, населения и потребителей продукции.

2.4. Ресурсы предприятия

Понятие об экономических ресурсах является одной из основополагающих экономических категорий. В общем случае ресурсы представляют собой источники и предпосылки получения необходимых людям материальных и духовных благ. Экономические ресурсы выражают собой совокупность источников, обеспечивающих осуществление конкретной хозяйственной деятельности вне зависимости от того, какие субъекты ее осу-

ществляют и в чем состоят их цели. Ресурсы используются коммерческими и некоммерческими организациями, индивидуальными предпринимателями, а также домашними хозяйствами, функционирующими в качестве основной единицы в сфере потребления.

С позиций хозяйствующего субъекта, осуществляющего предпринимательскую деятельность, экономическими ресурсами являются те источники, которые необходимы для решения хозяйственных задач. В процессе деятельности предприятие использует шесть групп ресурсов: природные, материальные (предметы труда), средства труда, трудовые, в том числе интеллектуальные, финансовые и информационные ресурсы. Предметы труда, средства труда и работников с их способностью к труду часто объединяют в группу производственных ресурсов предприятия.

Природные ресурсы — естественные, имеющиеся в природе ресурсы в виде земли и земельных угодий, водных богатств, воздушного бассейна, недр и полезных ископаемых, лесов, растительного и животного мира, климатических особенностей регионов.

Некоторые природные ресурсы лежат в основе организации предпринимательства. Это относится к добыче природных ископаемых, охоте, рыболовству, звероводству, лесозаготовкам, производству электроэнергии с использованием силы движения воды или воздуха, а также солнечной энергии.

В иных случаях природные ресурсы обеспечивают возможность осуществления деятельности, иногда в зависимости от сезона года или состояния погоды, например, в части организации водного (речного и морского) или воздушного транспорта, спортивного или медицинского использования климатических характеристик регионов. Сельскохозяйственное производство целиком базируется на использовании продуктивной функции земельных угодий.

Наряду с этим надо отметить, что для осуществления любой предпринимательской деятельности, а для производствен-

ной особенно, необходима определенная площадь земельного участка, часто значительная. Отсутствие возможности занять такой участок исключает возможность осуществления предпринимательства на этой территории даже при наличии всех других ресурсов.

Природные ресурсы подразделяются на восполнимые и невосполнимые, что диктует внимание общества к их расходованию. Природные ресурсы требуют их бережного сохранения. Производственные предприятия должны принимать меры по их защите, предотвращению загрязнения воздушного пространства, водных бассейнов, земельных территорий путем создания очистных сооружений, использования оборотного водоснабжения, утилизации отходов.

Материальные ресурсы — совокупность предметов труда, предназначенных для использования в процессе производства общественного продукта. К материальным ресурсам относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергия, полуфабрикаты, незавершенное строительство, а также запасные части машин, предназначенные для ремонта оборудования, тара и тарные материалы, вторичные ресурсы (предприятие может иметь в качестве дополнительного источника использование отходов своего производства) и др.

Средства труда или капитальные средства — олицетворяемые вещной формой недвижимого и приравниваемого к нему имущества в виде техники, технологии; ресурсы, с помощью которых осуществляется производственный процесс. В качестве средств труда выступают здания, станки, машины и т. п.

Трудовые ресурсы — трудоспособная часть населения, обладающая физическими и интеллектуальными возможностями к трудовой деятельности, способная принять участие в процессе труда. Эти способности определяются рядом факторов, среди которых в первую очередь отмечаются демографические — численность, средний возраст жизни, половозрастная структура, распределение по территории страны, миграционная мобильность. Большое значение имеет образовательный уровень и уро-

вень профессиональной подготовки. Проблема трудовых ресурсов тесно связана с уровнем безработицы, явной или скрытой. Трудовые ресурсы относятся к числу воспроизводимых.

Информационные ресурсы — совокупность данных о знаниях человечества, о ситуации в рыночной сфере, состоянии законодательства и др. Они включают отдельные документы и массивы документов в информационных системах: библиотеках, архивах, фондах, банках данных и т. п.

Финансовые ресурсы — это совокупность денежных средств предприятия, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по расширенному воспроизводству.

Финансовые ресурсы предприятия могут быть классифицированы по направлениям вложения и по источникам образования (внутренние и внешние).

Важнейшими *внутренними источниками финансовых ресурсов* являются прибыль и амортизационные отчисления.

Внешние (привлеченные) финансовые ресурсы могут быть мобилизованы на финансовых рынках и получены в результате перераспределения. Они могут формироваться за счет:

- дополнительных вкладов собственников, эмиссии и реализации акций;
- в результате продажи собственных долговых ценных бумаг (облигаций, векселей);
- привлечения кредитов и займов;
- получения отсрочек платежа за приобретаемые материалы и товары;
- получения страхового возмещения;
- безвозмездных перечислений от государства, вышестоящих организаций и т. д.

Источники формирования финансовых ресурсов в денежном эквиваленте всегда равны имуществу предприятия.

Характеризуя предприятие как имущественный комплекс, необходимо отметить, что оно включает все виды имущества (хозяйственные средства), которые необходимы для осуществ-

ления производственной деятельности. Имущество предприятия неоднородно и классифицируется по различным признакам.

По составу выделяют:

- внеоборотные активы;
- оборотные активы.

Внеоборотные активы — это средства производства, которые:

- имеют срок полезного использования более 1 года;
- используются в деятельности предприятия;
- не создаются в целях их последующей перепродажи.

Внеоборотные активы характеризуются длительным использованием в течение многих производственных циклов и возмещают свою стоимость по частям.

Оборотные активы потребляются в течение одного производственного цикла и в течение этого цикла переносят свою стоимость на готовую продукцию.

По источникам формирования хозяйственные средства предприятия подразделяются:

- на собственные;
- заемные.

Рассмотренная классификация является основой для построения **баланса предприятия**, который характеризует состав и размещение хозяйственных средств и источников их формирования.

Баланс состоит из двух частей, которые называются актив и пассив. Каждый элемент актива и пассива называется статьей баланса. Статьи баланса группируются в разделы. Итог баланса называется валютой баланса.

В *активе баланса* (А) представлены внеоборотные и оборотные активы. Экономическая сущность актива может быть охарактеризована с двух сторон:

1) актив показывает состав, размещение и фактическое использование хозяйственных средств предприятия. Основное внимание уделяется тому, во что вложены финансовые ресурсы предприятия и каково их функциональное назначение;

2) актив представляет собой затраты предприятия, сложившиеся в результате предшествующей хозяйственной деятельности, а также понесенные расходы ради возможных будущих доходов, поэтому в активе представлены экономические ресурсы, способные принести доход.

Пассив показывает, за счет каких источников сформированы хозяйственные средства, и по своему экономическому содержанию представляет собой капитал собственников (К) и сумму обязательств предприятия (О):

А (активы) = К (капитал) + О (обязательства).

Хозяйственные средства в балансе отражаются на определенную дату (на начало и на конец периода). Информация баланса не может быть отнесена к конфиденциальной.

Любое хозяйственное действие вызывает изменения в балансе. В активе баланса статьи расположены в порядке возрастания их ликвидности, т. е. способности и скорости превращения отдельных видов имущества в денежные средства. В пассиве статьи расположены в порядке возрастания срочности обязательств.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Охарактеризуйте среду предприятия как открытой системы.
2. Назовите составляющие внутренней среды предприятия.
3. Назовите две составляющие внешней среды предприятия. Каковы определяющие их факторы?
4. Охарактеризуйте макросреду предприятия.
5. Какие факторы оказывают влияние на микросреду предприятия?
6. Дайте краткую характеристику основных рынков, на которых выступает предприятие.
7. Назовите отличительные черты отраслей чистой конкуренции, монополии, монополистической конкуренции и олигополии.

8. Охарактеризуйте нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность предприятия по уровню и виду органа, издавшего акт.

9. Опишите формы ответственности предпринимателей в случае нарушения ими действующего законодательства.

10. Охарактеризуйте группы ресурсов, которые предприятие использует в процессе хозяйственной деятельности.

11. Дайте классификацию имущества предприятия по составу и источникам формирования.

12. Опишите, что представляет собой баланс предприятия.

Глава 3. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Понятие, состав и структура основных средств

Основные средства предприятия — часть имущества организации, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией, первоначальной стоимостью более 40 тыс. руб. (ст. 257 НК РФ).

Они переносят свою стоимость на себестоимость произведенной продукции по частям по мере износа, в процессе эксплуатации не меняют своих физических свойств.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01 актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия:

а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;

б) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т. е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

в) организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;

г) объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Некоммерческая организация принимает объект к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если он предназначен для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания данной некоммерческой организации (в том числе в предпринимательской деятельности, осуществляемой в соответствии с законодательством Российской Федерации), для управленческих нужд некоммерческой организации, а также если выполняются условия, установленные в подпунктах "б" и "в".

Сроком полезного использования является период, в течение которого использование объекта основных средств приносит экономические выгоды (доход) организации. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции (объема работ в натуральном выражении), ожидаемого к получению в результате использования этого объекта.

К основным средствам относятся: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты.

В составе основных средств учитываются также: капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы); капитальные вложения в арендованные объекты основных средств; земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Основные средства, предназначенные исключительно для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование с целью получения дохода, отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерс-

кой отчетности в составе доходных вложений в материальные ценности.

Для учета и планирования основных средств используется несколько подходов к классификации:

1. **По назначению и сфере применения:**

• основные производственные средства;

• основные непроизводственные средства.

2. **По степени использования:**

• находящиеся в эксплуатации основные средства;

• находящиеся в резерве основные средства;

• находящиеся в стадии достройки, реконструкции, частичной ликвидации;

• находящиеся на консервации.

3. **В зависимости от имеющихся прав на имущество:**

• объекты, принадлежащие предприятию на правах собственности;

• объекты, находящиеся в оперативном управлении или хозяйственном ведении;

• объекты, полученные в аренду.

4. **По натурально-вещественному составу:**

• здания — производственные корпуса цехов, административные, а также их внутреннее оборудование (электроснабжение, водопровод, система отопления и др.);

• сооружения — инженерно-строительные объекты, которые выполняют технологические функции, необходимые для осуществления процесса производства, но не связанные с преобразованием предметов труда (железнодорожные и автомобильные пути, мосты);

• передаточные устройства — устройства для передачи всех видов энергии, а также жидких и газообразных веществ от одного объекта к другому (электро-, теплосети, водораспределительные устройства);

• машины и оборудование — силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы, лабораторное

оборудование, вычислительная техника, двигатели, станки, подъемно-транспортные устройства, весы;

• транспортные средства — транспорт, предназначенный для перевозки людей и грузов (автомобили, вагоны);

• инструменты — механизированные и ручные инструменты со сроком службы более 1 года;

• производственный инвентарь — предметы, предназначенные для выполнения производственных операций (контейнеры, чаны);

• хозяйственный инвентарь — предметы конторского и хозяйственного назначение (шкафы, множительная техника) и др.

Процентное распределение данных групп образует производственную структуру основных средств предприятия.

В настоящее время при классификации основных средств рекомендуется использовать Общероссийский классификатор основных фондов ОК 013-94 (ОКОФ) и Классификацию основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденную Постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1.

В составе основных средств учитываются находящиеся в собственности предприятий земельные участки и объекты природопользования.

В структуре основных средств в зависимости от конкретной их роли принято выделять активную и пассивную части.

Активная часть непосредственно воздействует на предмет труда и определяет количество и качество выпускаемой продукции.

Пассивная часть создает необходимые условия для функционирования активной части.

Соотношение отдельных групп основных средств по стоимости характеризует их структуру. Структура определяется путем расчета удельного веса отдельных групп основных средств в общей совокупности и выражается в процентах.

К важнейшим факторам, влияющим на структуру основных средств, относятся: особенности технологического процес-

са, уровень технического вооружения труда, степень механизации и автоматизации производственных процессов, уровень концентрации и специализации и т. д. Структуру определяют и климатические условия: в районах с суровым климатом удельный вес зданий в структуре основных средств будет выше, чем в районах с мягкими климатическими условиями. Особенности расположения предприятий по отношению к городским коммуникациям влияют на протяженность подъездных путей, канализационной сети, водопровода и других объектов основных средств предприятия.

3.2. Учет и оценка основных средств

Необходимость учета основных средств вызвана тем, что доля основных средств предприятия в общем объеме его средств очень велика, следовательно, от того, как они используются, зависит состояние и развитие предприятия.

Единицей бухгалтерского учета основных средств является инвентарный объект. Инвентарным объектом основных средств признается объект со всеми приспособлениями и принадлежностями или отдельный конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций, или же обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющих собой единое целое и предназначенный для выполнения определенной работы. Комплекс конструктивно сочлененных предметов — это один или несколько предметов одного или разного назначения, имеющие общие приспособления и принадлежности, общее управление, смонтированные на одном фундаменте, в результате чего каждый входящий в комплекс предмет может выполнять свои функции только в составе комплекса, а не самостоятельно. В случае наличия у одного объекта нескольких частей, сроки полезного использования которых существенно отличаются, каждая такая часть учитывается как самостоятельный инвентарный объект.

Объект основных средств, находящийся в собственности двух или нескольких организаций, отражается каждой организацией в составе основных средств соразмерно ее доле в общей собственности (ПБУ 6/01).

Основные средства выступают, с одной стороны, в натуральной форме конкретных средств труда, с другой — имеют стоимость, поэтому их учет и оценка, планирование их воспроизводства осуществляются в соответствии с указанной классификацией в натуральных и стоимостных показателях.

Использование натуральных показателей дает возможность определить техническое состояние средств труда, рассчитать производственные мощности, разработать балансы оборудования, определить размер вводимых мощностей в результате нового строительства и реконструкции. С помощью натуральных показателей учет проводится отдельно по каждой группе основных средств. Например, для зданий применяются такие натуральные оценочные показатели, как их число, площадь общая и полезная. Для машин — количество, вид, срок использования. Исходными материалами для учета в натуральных показателях выступают данные инвентаризации.

Важным недостатком натурального измерителя является сложность обобщения информации, поэтому для оценки и сравнения основных средств используются стоимостные показатели, которые позволяют определить их структуру и динамику за конкретный отчетный период, размер амортизационных отчислений и степень износа.

В зависимости от момента осуществления оценки основных средств различают их первоначальную, восстановительную и остаточную стоимость.

Первоначальная стоимость — это фактическая стоимость создания основных средств. По первоначальной стоимости основные средства учитываются и оцениваются в ценах тех лет, когда они были созданы.

Первоначальная стоимость формируется как сумма фактических затрат на приобретение, сооружение и изготовление

основных средств. Она изменяется только в случае достройки, реконструкции или частичной ликвидации объекта. Процесс формирования первоначальной стоимости объекта ($Ф_{перв}$) основных средств можно представить в виде формулы

$$Ф^{1}{}_{перв} = С_{об} + Z_{соор} + Z_{изг},$$

где $С_{об}$ — стоимость приобретенного оборудования, руб.;

$Z_{соор}$ — затраты на сооружение, руб.;

$Z_{изг}$ — стоимость изготовления, руб.

При формировании первоначальной стоимости важно учитывать условия приобретения и создания объекта основных средств.

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, признается их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации; полученных организацией по договору дарения (безвозмездно) — их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету в качестве вложений во внебюджетные активы; полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, признается стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей.

---

[1] До проведения реформы экономики и последовавшими изменениями в налоговом и бухгалтерском учете традиционным подходом к оценке средств труда являлся анализ категории “основные фонды” (ОФ) и у́же “основные производственные фонды” (ОПФ), т. е. основные средства рассматривались без учета фондов внепроизводственного назначения. В настоящее время категория рассматривается шире, однако в обозначении экономических показателей основных средств осталась буква “Ф” — начальная от слова “фонды”. Также традиционно показатели, характеризующие эффективность использования всех основных средств предприятия именуются фондоотдачей, фондоемкостью, фондорентабельностью и фондовооруженностью.

С течением времени первоначальная стоимость утрачивает объективность, так как под воздействием большого количества факторов, наиболее важными из которых являются научно-технический прогресс и инфляция, постоянно меняется рыночная стоимость основных средств. Для оценки стоимости ранее приобретенного объекта основных средств используется текущая (восстановительная) стоимость.

Восстановительная стоимость — это стоимость воспроизводства основных средств в современных конкретных эксплуатационных условиях. Восстановительная стоимость показывает, сколько денежных средств пришлось бы затратить предприятию в данный момент времени для замены имеющихся изношенных в той или иной степени основных средств такими же, но новыми.

Иногда эту стоимость называют рыночной. Так как восстановительная стоимость отражает состояние основных средств, ее правильная оценка очень важна.

Восстановительная стоимость определяется путем переоценки основных средств. В настоящее время предприятие имеет право самостоятельно не чаще 1 раза в год (на конец отчетного периода) производить такую переоценку.

При переоценке определяется полная восстановительная стоимость основных средств, т. е. полная стоимость затрат предприятия, если оно должно было бы полностью заменить их на аналогичные новые объекты по существующим на дату переоценки рыночным ценам и тарифам, включая затраты на приобретение (строительство), транспортировку, установку (монтаж) объектов; для импортируемых объектов — также таможенные платежи и т. д.

Восстановительная стоимость основных средств определяется (по усмотрению организации) либо путем прямого пересчета стоимости отдельных объектов по документально подтвержденным рыночным ценам на новые аналогичные объекты (метод прямой оценки), либо путем индексации балансовой стоимости отдельных объектов с применением официально опублико-

ванных индексов изменения стоимости основных средств (индексный метод).

При переоценке основных средств с помощью коэффициента пересчета важно учитывать, что если данный вид имущества с течением времени подешевел, то значение коэффициента пересчета будет меньше единицы, если подорожал, то коэффициент больше единицы. Ограничения величины коэффициента нет.

Однозначно сказать, что выгоднее — производить уценку или удорожание основных средств, сложно. Все зависит от целей и условий функционирования предприятия. Основные средства являются объектом налогообложения по налогу на имущество, а поэтому снижение их стоимости способствует сокращению непроизводственных расходов. Если организации необходимо заемное финансирование, то основные средства могут выступать в качестве гарантии, и в этом случае рост их стоимости повысит привлекательность организации у кредитных организаций и (или) у инвесторов.

Восстановительная стоимость ($Ф_{восст}$) может рассчитываться по формуле

$$Ф_{восст} = Ф_{перв} \cdot К_{пересч},$$

где $Ф_{перв}$ — первоначальная стоимость объекта основных средств, руб.;

$К_{пересч}$ — коэффициент пересчета при переоценке объекта основных средств.

Для отражения фактического состояния основных средств используется ***остаточная стоимость*** ($Ф_{ост}$), которая отражает первоначальную (восстановительную) стоимость основных средств, уменьшенную на сумму начисленной за период эксплуатации амортизации.

Оценка основных средств по остаточной стоимости необходима для того, чтобы знать их качественное состояние, а также для составления бухгалтерского баланса. Такой вид оценки учитывает ту часть основных средств, которая еще не перенесена

на готовую продукцию, поэтому эта оценка является наиболее точной

$$Ф_{ост} = Ф_{перв} + Z_{кап} - \Sigma A ,$$

где $Z_{кап}$ — фактические затраты на капитальный ремонт объекта, руб.;

ΣA — сумма накопленной амортизации за весь срок эксплуатации объекта основных средств, руб.

Так как в течение года величина основных средств меняется в связи с тем, что предприятие может, например, приобрести несколько единиц нового оборудования и списать часть действовавшего, то для их реального учета используются такие показатели, как стоимость на начало и конец года и среднегодовая стоимость.

Стоимость на начало года ($Ф_н$) — величина основных средств по состоянию на 1 января.

Стоимость на конец года ($Ф_к$) — определяется исходя из стоимости на начало года

$$Ф_к = Ф_н + Ф_{введ} - Ф_{выб} ,$$

где $Ф_{введ}$ — стоимость введенных в течение года основных средств, руб.;

$Ф_{выб}$ — стоимость выбывших в течение года основных средств, руб.

При оценке стоимости основных средств на начало и конец года следует учитывать, что стоимость основных средств на начало текущего года равна стоимости основных средств на конец предшествующего.

Из-за изменения стоимости основных средств в течение года при оценке эффективности их использования используется среднегодовая стоимость.

Среднегодовая стоимость ($Ф_{ср.г}$) определяется различными способами.

При упрощенном способе или при отсутствии данных движения основных средств в течение года среднегодовую сто-

имость определяют как половину суммы стоимости на начало и конец года.

Учитывая, что процесс ввода и выбытия основных средств протекает в течение года неравномерно, данный метод расчета среднегодовой стоимости дает весьма приблизительный результат. Для более точного определения среднегодовой стоимости могут применяться следующие формулы:

$$Ф_{ср.г} = \frac{0{,}5(Ф_н + Ф_к) + \sum Фм_i}{12},$$

где $Фм_i$ — суммарная стоимость основных средств на первое число каждого месяца (с февраля по декабрь), руб.;

12 — число месяцев в году;

$$Ф_{ср.г} = Ф_н + \frac{Ф_{введ} \cdot n_1}{12} - \frac{Ф_{выб} \cdot n_2}{12},$$

где n_1, n_2 — количество месяцев функционирования введенных и выбывших основных средств соответственно;

$Ф_{введ}$ — стоимость введенных в течение года основных средств, руб.;

$Ф_{выб}$ — стоимость выбывших в течение года основных средств, руб.

3.3. Износ, амортизация и воспроизводство основных средств

В процессе эксплуатации основные средства постепенно утрачивают свои потребительские качества, т. е. их потребительская стоимость уменьшается. Такой процесс называется износом.

Износ — постепенная утрата основными средствами эффективности их использования и стоимости. Различают физический и моральный износ.

Физический износ — это потеря эффективности использования основных средств в результате воздействия человека, природно-климатических факторов, времени.

Физический износ может быть двух видов: продуктивный и непродуктивный:

• *продуктивный* — потеря стоимости в процессе эксплуатации;

• *непродуктивный* — характерен для основных средств, находящихся на консервации, вследствие естественных процессов старения.

Величина физического износа ($И_ф$) определяется на основе первоначальной стоимости основных средств и срока их фактического использования (эксплуатации):

$$И_ф = \frac{Ф_{перв} \cdot t_{исп}}{T},$$

где $Ф_{перв}$ — первоначальная (восстановительная) стоимость объекта основных средств, руб.;

$t_{исп}$ — время фактической работы объекта (месяц, год);

T — нормативный срок службы (по паспорту или по решению инвентаризационной комиссии) данного объекта, лет.

Моральный износ — это уменьшение экономической эффективности и целесообразности использования основных средств до наступления физического износа, т. е. до истечения нормативного срока эксплуатации объекта основных средств.

Существует два основных фактора, обусловливающих моральный износ:

1) аналогичные основные средства (например, оборудование) производятся с меньшими затратами и становятся дешевле, т. е. износ происходит из-за повышения производительности общественного труда;

2) в результате научно-технического прогресса появляется более современное и производительное оборудование, требующее меньших затрат живого труда, удельных норм расхода энергии и других производственных ресурсов на единицу продукции.

Относительная величина морального износа ($И_м$) может быть рассчитана по формуле

$$И_м = \frac{Ф_{перв} - Ф_{восст}}{Ф_{перв}} \cdot 100\%,$$

где $Ф_{перв}$ и $Ф_{восст}$ — соответственно первоначальная и восстановительная стоимости основных средств, руб.

В целом моральный износ выгоден обществу, поскольку ведет к снижению издержек производства, но в то же время не выгоден отдельным субъектам экономики, разместившим свой капитал в основных средствах с целью получения прибыли от сдачи их в аренду. При современных темпах научно-технического прогресса срок моральной годности основных средств невелик и имеет дальнейшую тенденцию к сокращению.

Кроме этого, можно выделить *социальный износ* — потерю стоимости в результате того, что новые основные средства обеспечивают более высокий уровень социальных требований (комфортность, безопасность, эргономичность), и *экологический износ* — потерю стоимости в результате ужесточения стандартов в области охраны окружающей среды. Различают также частичный и полный износ.

Частичный износ наступает вследствие неравномерного износа отдельных элементов основных средств и возмещается путем ремонта.

Полный износ соответствует полному обесцениванию основных средств, когда их дальнейшее использование убыточно или невозможно. В этом случае основные средства ликвидируются и замещаются новыми.

Основным источником покрытия затрат, связанных с воспроизводством (обновлением) основных средств, являются собственные средства предприятия, которые накапливаются в течение всего срока службы в виде амортизационных отчислений.

Амортизация — процесс перенесения стоимости основных средств на себестоимость производимой продукции по частям по мере износа.

Амортизационный фонд формируется за счет части выручки, полученной от покупателей. Амортизационные отчисления

являются одной из составных частей себестоимости произведенной продукции. Впоследствии амортизационные отчисления расходуются непосредственно с расчетного счета на финансирование новых капитальных вложений в основные средства.

При определении величины амортизационных отчислений используются три показателя: норма амортизационных отчислений (норма амортизации), сумма амортизационных отчислений, сумма накопленной амортизации.

Норма амортизации — показатель, характеризующий процент балансовой стоимости основных средств, включаемый ежегодно в состав затрат на производство.

Норма амортизационных отчислений (H_a) может быть взята из справочника или рассчитана предприятием самостоятельно.

Амортизационная политика является составной частью экономической политики любого государства. Устанавливая норму амортизации или срок полезного использования, порядок начисления и использования амортизационных отчислений, государство регулирует темпы и характер воспроизводства в отраслях.

В настоящее время порядок начисления амортизации определяется двумя правовыми актами: НК РФ и ПБУ 6/01. В соответствии с НК РФ для расчета величины амортизации необходимо руководствоваться сроком полезного использования объектов основных средств. Исходя из срока полезного использования выделяется (ст. 258 НК РФ) десять амортизационных групп:

1 — имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно;

2 — имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно;

3 — имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно;

4 — имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно;

5 — имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно;

6 — имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно;

7 — имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно;

8 — имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно;

9 — имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно;

10 — имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет.

На основании данной классификации для каждого объекта основных средств, находящегося в организации на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления, рассчитывается размер ежегодного начисления амортизации.

Амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования. Сроком полезного использования признается период, в течение которого объект основных средств или объект нематериальных активов служит для выполнения целей деятельности налогоплательщика. Срок полезного использования определяется налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта амортизируемого имущества в соответствии с законодательством и с учетом классификации основных средств, утверждаемой Правительством РФ.

По используемым для реализации законодательства РФ о мобилизационной подготовке и мобилизации объектам основных средств, которые законсервированы и не используются в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование, амортизация не начисляется.

По объектам основных средств некоммерческих организаций амортизация не начисляется. Не подлежат амортизации объекты основных средств, потребительские свойства которых

с течением времени не изменяются (земельные участки; объекты природопользования; объекты, отнесенные к музейным предметам и музейным коллекциям, и др.).

По объектам жилищного фонда, которые учитываются в составе доходных вложений в материальные ценности, амортизация начисляется в общеустановленном порядке.

Налогоплательщик вправе увеличить срок полезного использования объекта основных средств после даты ввода его в эксплуатацию в случае, если после реконструкции, модернизации или технического перевооружения такого объекта увеличился срок его полезного использования. При этом увеличение срока полезного использования основных средств может быть осуществлено в пределах сроков, установленных для той амортизационной группы, в которую ранее было включено такое основное средство.

Если в результате реконструкции, модернизации или технического перевооружения объекта основных средств срок его полезного использования не увеличился, налогоплательщик при исчислении амортизации учитывает оставшийся срок полезного использования.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления.

В современных условиях норму амортизации на полное восстановление определяют исходя из срока полезного использования, установленного для конкретного объекта основных средств:

$$H_a = \frac{\Phi_{перв} - \Phi_{ликв} + Z_{дем} + Z_{кап.р}}{\Phi_{перв} \cdot T} \cdot 100\% ,$$

где H_a — годовая норма амортизационных отчислений на полное восстановление, %;

$\Phi_{перв}$ — первоначальная стоимость основных средств, руб.;

$\Phi_{ликв}$ — ликвидационная стоимость основных средств, руб.;

$Z_{дем}$ — стоимость демонтажа ликвидируемых основных средств и другие затраты, связанные с ликвидацией, руб.;

$Z_{кап.р}$ — затраты на капитальный ремонт объекта основных средств, руб.;

T — срок полезного использования, лет.

Ликвидационная стоимость основных средств — это та сумма денежных средств, которые организация может получить при продаже остатков основных средств.

Норма амортизации тесно связана со сроком полезного использования объекта основных средств. Срок полезного использования — это средний срок службы объектов данного вида. Данная взаимосвязь объясняется тем, что общая сумма амортизационных отчислений равна первоначальной стоимости объекта основных средств (дополнительные факторы, влияющие на норму амортизации, такие как ликвидационная стоимость, затраты на капитальный ремонт и демонтаж, не всегда возможно рассчитать) и распределяется на весь период эксплуатации основных средств.

При отсутствии информации о дополнительных факторах, включенных в расчет нормы амортизации, формула расчета показателя (H_a) выглядит следующим образом:

$$H_a = \frac{1}{T} \cdot 100\%.$$

Сумма годовых амортизационных отчислений ($A_г$) — это сумма денежных средств, которые предприятие в течение года перекладывает на себестоимость продукции. Данная величина является денежным возмещением износа основных средств путем включения части их стоимости (т. е. затрат, понесенных предприятием при покупке и вводе в эксплуатацию основного средства) в стоимость продукции.

В течение срока полезного использования объекта основных средств начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев их нахождения на реконструкции или модернизации по решению руководителя организации, а также при консервации сроком более трех месяцев.

Начисление амортизации со стоимости вновь поступивших основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем их поступления. По выбывшим основным средствам начисление амортизации прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем их выбытия.

Величина амортизационных отчислений оказывает существенное влияние на экономику предприятия. Слишком высокая доля отчислений увеличивает себестоимость продукции, что снижает конкурентоспособность продукции, величину прибыли и т. д. Но высокая доля амортизации снижает обязательства предприятия по налогу на имущество, а за счет увеличения себестоимости снижает обязательства и по налогу на прибыль. В то же время заниженные амортизационные отчисления приводят к увеличению срока оборачиваемости основных средств, срока их эксплуатации, т. е. к моральному износу. Кроме того, учитывая фактор инфляции, для предприятия выгоднее скорее вернуть свои затраты на приобретение (создание) основных средств. Полученные (самортизированные) денежные средства организация может использовать для краткосрочных финансовых вложений, которые, в свою очередь, могут принести дополнительную прибыль.

Сумма годовых амортизационных отчислений ($A_г$) зависит от выбранной методики начисления амортизации. Начисление амортизации для целей бухгалтерского и налогового учета происходит по-разному. В соответствии с ПБУ 6/01 предприятие по своему усмотрению может воспользоваться одним из четырех методов начисления амортизации: линейный метод, метод уменьшаемого остатка, метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования основных средств, метод начисления амортизации пропорционально объему продукции.

1. *Линейный метод* (метод равномерного начисления). Данный метод является самым простым и распространенным. При этом методе стоимость амортизируемого объекта распределяется в равных долях для списания в течение срока эксплуатации, который определен для каждой группы объектов.

Ежегодную сумму амортизационных отчислений рассчитывают следующим образом:

$$A_г = \frac{Ф_{перв}}{T}, \text{ или } A_г = \frac{Ф_{перв} \cdot H_а}{100\%}.$$

Пример 3.1. Предприятие приобрело станок за 150 000 руб. Срок полезного использования — 5 лет. Таким образом, ежегодно на амортизацию будет списываться 150 000 : 5 = = 30 000 руб. (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Расчет амортизационных отчислений линейным методом

Год	Норма амортизации ($H_а$), %	Сумма годовой амортизации ($A_г$), руб.	Сумма накопленной амортизации ($\sum A$), руб.	Остаточная стоимость на конец года ($Ф_{ост}$), руб.
1	20	30 000	30 000	120 000
2	20	30 000	60 000	90 000
3	20	30 000	90 000	60 000
4	20	30 000	120 000	30 000
5	20	30 000	150 000	0

Линейный способ целесообразно применять для тех видов основных средств, где время, а не моральный износ является основным фактором, ограничивающим срок службы. *Достоинства данного метода*:

- прямолинейное накопление амортизационных отчислений на основе прямолинейного обесценивания основного капитала;
- простота расчета;
- отсутствие расхождений в суммах амортизации по бухгалтерскому и налоговому учету.

К *недостаткам* метода следует отнести:

- неизменную величину амортизационного периода;
- недостаточное стимулирующее воздействие на повышение эффективности использования основного капитала;
- частое несоответствие величины ежегодных амортизационных отчислений условиям внутрисменного использования объектов основных средств.

2. *Метод уменьшаемого остатка*. Данный метод относится к методам нелинейной амортизации, т. е. сумма амортизационных отчислений по годам в течение срока эксплуатации основных средств различна. В отличие от линейного при данном способе начисления амортизации в качестве базовой величины используется не первоначальная, а остаточная стоимость объекта. Исходя из остаточной стоимости, нормы амортизации, исчисленной на основании срока полезного использования объекта основных средств, годовая сумма амортизационных отчислений определяется на начало отчетного года с применением специальных коэффициентов ускорения ($К_у$) (устанавливаются постановлением Правительства РФ). Коэффициент ускорения может приобретать значение от 1 до 3. Чем больше коэффициент ускорения, тем быстрее возвращается большая часть стоимости объекта основных средств:

$$А_г = \frac{Ф_{ост} \cdot Н_а \cdot К_у}{100\%},$$

где $Ф_{ост}$ — остаточная стоимость объекта, руб.;

$К_у$ — коэффициент ускорения;

$Н_а$ — норма амортизации для данного объекта, %.

Пример 3.2. Предприятие приобрело станок, стоимость которого равна 120 000 руб., а срок полезного использования составляет 8 лет. Коэффициент ускорения для данного объекта равен 2. Таким образом, годовая норма амортизации с учетом коэффициента ускорения составит $100\% : 8 \cdot 2 = 25\%$. На основе этих данных произведем расчет амортизации по методу уменьшаемого остатка (табл. 3.2).

Метод уменьшаемого остатка имеет следующие *преимущества*:

- снижается величина уплачиваемого предприятием налога на прибыль;
- предприятию удается в первые годы эксплуатации амортизируемого объекта вернуть большую часть средств, затраченных на его приобретение.

Таблица 3.2

Расчет амортизационных отчислений методом уменьшаемого остатка

Год	Норма амортизации (H_a), %	Сумма годовой амортизации (A_z), руб.	Сумма накопленной амортизации ($\sum A$), руб.	Остаточная стоимость на конец года ($Ф_{ост}$), руб.
1	25	30 000	30 000	90 000
2	25	22 500	52 500	67 500
3	25	16 875	69 375	50 625
4	25	12 656	82 031	37 969
5	25	9492	91 523	28 447
6	25	7119	98 643	21 357
7	25	5339	103 982	16 018
8	25	4005	107 987	12 013

В то же время с точки зрения валового потока денежных средств завышение амортизационных отчислений эффективно до того момента, пока предприятие имеет прибыль, поскольку реального расходования денежных средств не происходит и оно экономит на налоговых платежах. Однако если предприятие нерентабельно или производственные мощности используются в малой степени, то ускоренная амортизация существенно увеличивает себестоимость, притом что в условиях низкой рентабельности эффект от экономии на обязательствах по налогу на прибыль крайне невелик.

Конечный выбор между ускоренным и линейным методами должен осуществляться предприятием на основе детального анализа своих финансово-хозяйственных показателей.

3. *Метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования*. При таком способе начисления сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств, умноженной на соотношение, где в числителе число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе — сумма чисел лет срока службы объекта.

Расчет амортизации данным методом происходит в несколько этапов:

а) рассчитывается сумма чисел лет (*Ч. л*) полезного использования объекта основных средств по формуле

$$\Sigma Ч.л = 1 + 2 + 3 + ... + n,$$

где n — количество лет, в течение которых предполагается эксплуатировать объект основных средств;

б) определяется сумма амортизационных отчислений по формуле

$$A = \frac{Ф_{перв} \cdot t_{ост}}{\Sigma Ч.л},$$

где $Ф_{перв}$ — первоначальная стоимость объекта основных средств;

$t_{ост}$ — число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта.

Пример 3.3. На баланс предприятия было принято оборудование стоимостью 100 000 руб. Срок полезного использования 5 лет. Сумма чисел составила 1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15. В табл. 3.3 представлен расчет ежегодного начисления амортизации объекта данным методом.

Таблица 3.3

Расчет амортизационных отчислений методом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования

Год	Расчет суммы годовой амортизации ($A_г$), руб.	Остаточная стоимость на конец года ($Ф_{ост}$), руб.
1	100 000 · 5/15 = 33 333	66 667
2	100 000 · 4/15 = 26 667	40 000
3	100 000 · 3/15 = 20 000	20 000
4	100 000 · 2/15 = 13 333	6667
5	100 000 · 1/15 = 6667	0

Данный метод, как и метод уменьшаемого остатка, относится к ускоренным методам начисления амортизации, но в отличие от второго он позволяет полностью (без остатка) списать всю стоимость объекта основных средств.

Недостатками метода являются:

• расхождение сумм годовой амортизации по бухгалтерскому и налоговому учету, в результате чего возникают отложенные налоговые активы и обязательства;

• не для всех объектов основных средств можно рассчитать срок полезного использования (например, для автомобиля).

Применение ускоренных методов начисления амортизации допускается только к первым восьми амортизационным группам, к девятой и десятой допускается применение только линейного метода.

4. *Метод списания стоимости пропорционально объему продукции* (производственный метод). В качестве основы для начисления амортизации в данном методе используется натуральный показатель предполагаемого объема выработки продукции объектом основных средств.

Расчет амортизационных отчислений производится в несколько этапов:

а) определяется величина амортизационных отчислений на единицу продукции (α):

$$\alpha = \frac{\Phi_{перв}}{V},$$

где V — предполагаемый объем производства продукции в натуральных показателях за весь срок эксплуатации объекта основных средств;

б) определяется сумма годовых амортизационных отчислений:

$$A_г = \alpha \cdot V_г,$$

где $V_г$ — годовой объем производства (реализации) продукции на планируемый год.

Данный метод может применяться там, где износ основных средств напрямую связан с интенсивностью их использования, например для автотранспорта нормы амортизации устанавливаются в процентах от первоначальной стоимости транспортного средства на каждую 1000 км пробега.

На практике из четырех существующих методов начисления амортизации в бухгалтерском учете применяется в основном только первый, линейный, так как он совпадает с аналогичным подходом в налоговом учете и не приводит к возникновению налоговых разниц.

С точки зрения ст. 259 НК РФ выделяются только два метода начисления амортизации: линейный и нелинейный.

Метод начисления амортизации устанавливается организацией самостоятельно и применяется ко всем объектам амортизируемого имущества, за исключением зданий, сооружений, передаточных устройств, нематериальных активов, входящих в амортизационные группы 8–10 (по данным объектам применяется только линейный метод).

Организация имеет возможность переходить с одного метода начисления амортизации на другой, но не чаще одного раза в пять лет. Амортизация начисляется отдельно по каждой амортизационной группе (подгруппе) при применении нелинейного метода или отдельно по каждому объекту амортизируемого имущества при применении линейного метода начисления амортизации.

Начисление амортизации начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором объект был введен в эксплуатацию.

При применении *линейного метода* начисления амортизации сумма начисленной амортизации определяется как произведение его первоначальной (восстановительной) стоимости и нормы амортизации, определенной по формуле

$$H_a = \frac{1}{T} \cdot 100\%.$$

При использовании *нелинейного метода* расчета сумм амортизации на первое число налогового периода (месяца) для каждой амортизационной группы определяется суммарный баланс, который рассчитывается как суммарная стоимость всех объектов амортизируемого имущества, отнесенных к данной амортизационной группе.

Суммарный баланс для каждой амортизационной группы (подгруппы) ежемесячно уменьшается на сумму начисленной по этой группе амортизации.

Сумма амортизационных отчислений определяется исходя из произведения суммарного баланса соответствующей амортизационной группы (подгруппы) на начало месяца и нормы амортизации по формуле (ст. 259.2 НК РФ):

$$A = B \cdot \frac{H_a}{100},$$

где A — сумма начисленной за один месяц амортизации, руб.;

B — суммарный баланс соответствующей амортизационной группы (подгруппы), руб.;

$н_a$ — норма амортизации для соответствующей амортизационной группы, %.

В целях применения нелинейного метода начисления амортизации применяются следующие нормы

Амортизационная группа	Норма амортизации (месячная)
Первая	14,3
Вторая	8,8
Третья	5,6
Четвертая	3,8
Пятая	2,7
Шестая	1,8
Седьмая	1,3
Восьмая	1,0
Девятая	0,8
Десятая	0,7

При расчете амортизации организация имеет право применять повышающий коэффициент.

Специальный коэффициент до 2:

1) в отношении амортизируемых основных средств, используемых для работы в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности;

2) в отношении собственных амортизируемых основных средств сельхозорганизаций промышленного типа (птицефабрики, тепличные комбинаты и т. д.);

3) в отношении собственных амортизируемых основных средств организаций, имеющих статус резидента промышленно-п*роизводственной особой экономической зоны*.

Специальный коэффициент до 3:

1) в отношении имущества, полученного в лизинг;

2) в отношении амортизируемых основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности.

Специальные коэффициенты не применяются при использовании нелинейного метода амортизации для имущества, относящегося к первым трем амортизационным группам.

Воспроизводство — процесс возмещения изношенных и устаревших основных средств в натуральном и стоимостном выражении, бывает простым и расширенным.

Простое воспроизводство — возмещение основных средств по стоимости и натуральным показателям до прежнего уровня (капитальный ремонт, замена).

Расширенное воспроизводство — возмещение основных средств по стоимости и натуральным показателям с приростом по всем показателям (новое строительство, модернизация, техническое перевооружение).

Согласно НК РФ первоначальная стоимость основных средств изменяется в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации соответствующих объектов и по иным аналогичным основаниям.

К работам по достройке, дооборудованию, модернизации относятся работы, вызванные изменением технологического или служебного назначения оборудования, здания, сооружения или иного объекта амортизируемых основных средств, повышенными нагрузками и (или) другими новыми качествами.

К *реконструкции* относится переустройство существующих объектов основных средств, связанное с совершенствова-

нием производства и повышением его технико-экономических показателей и осуществляемое по проекту реконструкции основных средств в целях увеличения производственных мощностей, улучшения качества и изменения номенклатуры продукции.

К *техническому перевооружению* относится комплекс мероприятий по повышению технико-экономических показателей основных средств или их отдельных частей на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены морально устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным.

Модернизацией является совершенствование действующего оборудования за счет внесения различных изменений в его конструкцию (установка приборов, приспособлений, автоматизация и др.).

Ремонт с экономической точки зрения относится к процессам воспроизводства, но не меняет первоначальной стоимости основных средств. Он бывает:

• текущий — устранение мелких неисправностей, замена отдельных деталей оборудования;

• средний — более сложный (частичная разборка оборудования, замена узлов, наладка и регулировка, ремонт стен, перекрытий, дверей в зданиях);

• капитальный — проводится по всему оборудованию или площадям цеха или предприятия.

К воспроизводству основных средств относится и капитальное строительство — процесс начинается “с нуля” — от проектирования до ввода в эксплуатацию.

Процессы воспроизводства основных средств весьма сложны, что влияет на остроту проблемы технического перевооружения предприятий.

Источником финансирования простого воспроизводства основных средств является в первую очередь амортизационный фонд, который обеспечивает замену физически изношенного

объекта новым. Однако в условиях нестабильной экономики, при высоких темпах инфляции, когда индексация не успевает за ростом цен на средства производства, а значит, не покрывает удорожание их стоимости, амортизационный фонд недостаточен. Испытывая недостаток оборотных средств, предприятия зачастую используют амортизационные отчисления для их пополнения, т. е. не по назначению.

Темпы воспроизводства активной части основных средств, особенно технологического оборудования, должны соответствовать темпам научно-технического прогресса и требованиям современных рыночных условий хозяйствования. Сложившийся ныне высокий уровень физического и морального износа основных средств большинства отраслей народного хозяйства требует скорейшего технического перевооружения, чему могут способствовать меры государственного регулирования.

3.4. Показатели использования основных средств

Повышение уровня использования основных средств является одной из важнейших задач управления предприятием, так как от их структуры и степени использования зависят увеличение выпуска продукции, финансового капитала предприятия, снижение издержек производства.

Показатели подразделяются на три группы:

1. Показатели движения основных средств.

Коэффициент обновления основных средств ($К_{обн}$) — характеризует долю введенных в отчетном году в эксплуатацию основных средств

$$К_{обн} = \frac{Ф_{введ}}{Ф_{кг}},$$

где $Ф_{введ}$ — стоимость введенных в эксплуатацию основных средств, руб.;

$Ф_{кг}$ — стоимость основных средств на конец года, руб.

Коэффициент вывода основных средств ($К_{выб}$) — характеризует долю выведенных в отчетном году из эксплуатации основных средств

$$К_{выб} = \frac{Ф_{выб}}{Ф_{нг}},$$

где $Ф_{выб}$ — стоимость выведенных из эксплуатации основных средств, руб.;

$Ф_{нг}$ — стоимость основных средств на начало года, руб.

Коэффициент прироста основных средств ($К_{пр}$) — характеризует удельное увеличение стоимости основных средств

$$К_{пр} = \frac{Ф_{введ} - Ф_{выб}}{Ф_{кг}}.$$

Большие значения этих коэффициентов наблюдаются тогда, когда на предприятии идет интенсивная замена оборудования вследствие реконструкции или модернизации производства.

2. Показатели эффективности использования основных средств. Все показатели эффективности использования можно подразделить на две группы:

А. Показатели, характеризующие эффективность использования всех основных средств предприятия: фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность и фондовооруженность.

Фондоотдача (Фо) — показывает, сколько приходится товарной продукции в денежном выражении на 1 руб. основных средств

$$Фо = \frac{ТП}{Ф_{ср.г}},$$

где $ТП$ — стоимость товарной продукции, руб.;

$Ф_{ср.г}$ — среднегодовая стоимость основных средств, руб.

Увеличение этого показателя — одна из основных задач для любого предприятия, поэтому ему необходимо изыскивать резервы и определять конкретные пути повышения эффективно-

сти использования основных средств с учетом отраслевой специфики.

Основными резервами для увеличения фондоотдачи являются:

- повышение производительности оборудования за счет технического перевооружения предприятий;
- повышение коэффициента сменности оборудования;
- улучшение использования производственной мощности;
- снижение первоначальной стоимости основных средств;
- повышение уровня механизации и автоматизации производства.

Фондоемкость (Фе) — величина, обратная фондоотдаче. Показывает долю стоимости основных средств в стоимости продукции, т. е. величину их среднегодовой стоимости, приходящуюся на 1 руб. товарной продукции

$$Фе = \frac{Ф_{ср.г}}{ТП}.$$

Фондовооруженность (Фв) — показывает количество основных средств, приходящееся в стоимостном выражении на одного рабочего, т. е. степень обеспеченности промышленного персонала средствами труда

$$Фв = \frac{Ф_{ср.г}}{Ч_{ППП}},$$

где $Ч_{ППП}$ — среднесписочная численность промышленно-производственного персонала предприятия, чел.

Фондорентабельность ($R_ф$) — показывает количество прибыли, приходящейся на 1 руб. затрат на основные фонды

$$R_ф = \frac{Пр}{Ф_{перв}} \cdot 100\%,$$

где $Пр$ — прибыль предприятия, руб.;

$Ф_{перв}$ — первоначальная стоимость основных средств, руб.

Б. Показатели эффективности использования активной части основных средств:

1. *Показатели экстенсивного использования,* отражающие степень их использования по времени.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования ($К_{эксп}$):

$$К_{эксп} = \frac{Т_{факт}}{Т_{план}},$$

где $Т_{факт}$ и $Т_{план}$ — соответственно фактическое и плановое время работы оборудования, ч.

При расчете планового времени работы учитывается время на текущий ремонт (обслуживание) оборудования. Например, фактически отработанное время оборудования составило 5 ч, плановое — 8 ч, время на обслуживание — 1 ч. Тогда $К_{эксп} = 5/(8 — 1) = 0{,}71$, т. е. плановый фонд времени использован на 71%.

Коэффициент сменности работы оборудования ($К_{смен}$) — отношение суммарного количества отработавшего в каждую смену оборудования к количеству данного оборудования.

Коэффициент загрузки оборудования ($К_{загр}$) — отношение коэффициента сменности к количеству смен (N):

$$К_{загр} = \frac{К_{смен}}{N}.$$

2. *Показатели интенсивного использования* — отражают уровень использования основных производственных средств по мощности.

Коэффициент интенсивного использования оборудования ($К_{инт}$):

$$К_{инт} = \frac{П_{факт}}{П_{пасп}},$$

где $П_{факт}$ и $П_{пасп}$ — фактическая и паспортная (технически обоснованная) производительность оборудования в единицу времени.

Коэффициент интенсивного использования оборудования в отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности должен быть достаточно высоким, не ниже 0,9 для стабильно работающих предприятий.

3. *Показатели интегрального использования основных средств ($К_{интегр}$)* — показывают совокупное влияние интенсивных и экстенсивных факторов

$$К_{интегр} = К_{экст} \cdot К_{инт}.$$

3. Показатели, характеризующие состояние основных средств.

Коэффициент износа основных средств ($К_{изн}$) — характеризует степень износа объектов основных средств

$$К_{изн} = \frac{И}{Ф_{перв}} \cdot 100\%,$$

где *И* — сумма износа, начисленная за весь период эксплуатации, руб.;

$Ф_{перв}$ — первоначальная (восстановительная) стоимость объекта основных средств, руб.

Для объектов основных средств, срок службы которых ниже нормативного, коэффициент износа может быть рассчитан по формуле

$$К_{изн1} = \frac{Т_{факт}}{Т_{норм}} \cdot 100\%,$$

где $Т_{факт}$ и $Т_{норм}$ — соответственно фактический и нормативный сроки службы данного объекта, лет.

Для объектов, срок службы которых превысил нормативный, коэффициент износа находят по формуле

$$К_{изн2} = \frac{Т_{факт}}{Т_{норм} + Т_{пред}} \cdot 100\%,$$

где $Т_{пред}$ — предполагаемый остаточный срок службы данного объекта сверх фактически достигнутого, лет.

Коэффициент годности основных средств ($К_{годн}$):

$$К_{годн} = \frac{Ф_{ост}}{Ф_{перв}} \cdot 100\%.$$

Сумма двух показателей состояния основных производственных средств должна всегда составлять 100%.

Оценивая возможности повышения эффективности использования основных средств, следует помнить, что на ее уровень и динамику влияют многочисленные факторы: особенности сырьевой базы, формы организации и размещения производства, организационно-экономический механизм, научно-технический прогресс и т. п.

Известно, что количество произведенной продукции зависит, с одной стороны, от длительности работы основных средств, т. е. их *экстенсивной загрузки*, а с другой — от интенсивности их использования в единицу времени, т. е. *интенсивной загрузки.* Следовательно, все резервы повышения эффективности использования основных средств можно свести к двум группам резервов — интенсивным и экстенсивным.

В каждой конкретной отрасли промышленности возможности реализации резервов будут разными в зависимости от специфики отрасли.

При наличии сравнительно стабильного спроса на продукцию промышленности пути улучшения использования основных средств определяются в первую очередь необходимостью реализации резервов на основе мероприятий по увеличению экстенсивной загрузки оборудования.

Важно изучить причины, вызывающие перерывы в работе как предприятия в целом, так и его отдельных подразделений, и принять меры по ликвидации нерациональных потерь рабочего времени и сокращению необходимых перерывов. Для этого необходимо улучшать техническую подготовку текущих ремонтных работ и их качество, повышать культуру эксплуатации оборудования, усовершенствовать систему планово-предупредительного ремонта, внедрять современные принципы норми-

рования и оплаты труда работников, занятых техническим обслуживанием производства.

Своевременное обеспечение производства необходимым сырьем, материалами, рабочей силой позволяет также снизить временные потери.

Полная или частичная ликвидация потерь рабочего времени, обусловленных сезонностью производства ряда отраслей промышленности, — важный резерв увеличения полезного фонда рабочего времени.

Большое значение для улучшения использования основных средств имеет повышение полезной нагрузки на оборудование (интенсивный резерв), чему способствуют обновление и модернизация оборудования, увеличение доли высокопроизводительных машин и производственных линий.

Помимо вышеперечисленных имеется еще *ряд направлений повышения эффективности использования основных средств*:

• повышение качества сырья, увеличение содержания в нем полезных веществ и возможности извлечения необходимых компонентов;

• снижение потерь сырья при уборке, транспортировке и хранении, его рациональное расходование в процессе промышленной переработки;

• внедрение в производство достижений научно-технического прогресса, и в первую очередь безотходных, малоотходных и ресурсосберегающих технологий;

• замена действующего устаревшего оборудования на новое, более производительное и экономичное;

• повышение уровня концентрации производства до оптимальных размеров. По закону концентрации производства с удвоением его объемов стоимость основных средств возрастает лишь в полтора раза, что снижает показатель фондоемкости производства;

• развитие комбинирования производства, поскольку показатель фондоотдачи на комбинатах существенно выше, чем на специализированных предприятиях;

• диверсификация и межотраслевое комбинирование производства. Оперативное реагирование на быстро меняющиеся запросы рынка, преодоление сезонности путем загрузки основных средств производством продукции других отраслей влияет на увеличение выпуска продукции;

• оптимизация уровня специализации и кооперирования производства, что позволяет эффективнее использовать объекты вспомогательного производства и обслуживающих хозяйств;

• рационализация размещения предприятий отрасли.

3.5. Нематериальные активы и их амортизация

Нематериальные активы — это затраты предприятия на не имеющие материально-вещественные формы активы, используемые в течение длительных периодов и приносящие доход.

Согласно НК РФ (ст. 257) нематериальными активами признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше года).

Для признания нематериального актива необходимо наличие способности приносить налогоплательщику экономические выгоды (доход), а также наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности (в том числе патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака).

К нематериальным активам относятся:

1) исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;

2) исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;

3) исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;

4) исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;

5) исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;

6) владение "ноу-хау", секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

Согласно положению по бухгалтерскому учету 14/2007 в составе нематериальных активов учитывается также деловая репутация фирмы (ее цена).

Деловая репутация фирмы возникает в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части).

Первоначальная стоимость амортизируемых нематериальных активов определяется как сумма расходов на их приобретение (создание) и доведение их до состояния, в котором они пригодны для использования, за исключением налога на добавленную стоимость и акцизов, кроме случаев, предусмотренных НК РФ. Стоимость нематериальных активов, созданных самой организацией, определяется как сумма фактических расходов на их создание, изготовление (в том числе материальных расходов, расходов на оплату труда, расходов на услуги сторонних организаций, патентные пошлины, связанные с получением патентов, свидетельств), за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов в соответствии с НК РФ (ст. 257).

К нематериальным активам не относятся:

- не давшие положительного результата научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;
- интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация и способность к труду.

Инвентарным объектом нематериальных активов признается совокупность прав, возникающих из одного патента, свидетельства, договора об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации либо в ином установленном законом порядке, предназначенных для выполнения определенных самостоятельных функций. В качестве инвентарного объекта нематериальных активов также может признаваться сложный объект, включающий несколько охраняемых результатов интеллектуальной деятельности (кинофильм, иное аудиовизуальное произведение, театрально-зрелищное представление, мультимедийный продукт, единая технология). Нематериальный актив принимается к бухгалтерскому учету по фактической (первоначальной) стоимости, определенной по состоянию на дату принятия его к бухгалтерскому учету (ПБУ 14/2007).

Фактической (первоначальной) стоимостью нематериального актива признается сумма, исчисленная в денежном выражении, равная величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности, уплаченная или начисленная организацией при приобретении, создании актива и обеспечении условий для использования актива в запланированных целях.

Расходами на приобретение нематериального актива являются:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации правообладателю (продавцу);
- таможенные пошлины и таможенные сборы;
- невозмещаемые суммы налогов, государственные, патентные и иные пошлины, уплачиваемые в связи с приобретением нематериального актива;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации и иным лицам, через которые приобретен нематериальный актив;

• суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением нематериального актива;

• иные расходы, непосредственно связанные с приобретением нематериального актива и обеспечением условий для использования актива в запланированных целях.

При создании нематериального актива, кроме вышеперечисленных расходов, к таковым также относятся:

• суммы, уплачиваемые за выполнение работ или оказание услуг сторонним организациям по заказам, договорам подряда, договорам авторского заказа либо договорам на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ;

• расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых при создании нематериального актива или при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ по трудовому договору;

• отчисления на социальные нужды (в том числе единый социальный налог);

• расходы на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, установок и сооружений, других основных средств и иного имущества, амортизация основных средств и нематериальных активов, использованных непосредственно при создании нематериального актива, фактическая (первоначальная) стоимость которого формируется;

• иные расходы, непосредственно связанные с созданием нематериального актива и обеспечением условий для использования актива в запланированных целях.

При амортизации нематериальных активов стоимость нематериальных активов с определенным сроком полезного использования погашается посредством начисления амортизации в течение срока их полезного использования, если иное не установлено ПБУ 14/2007. По нематериальным активам с неопределенным сроком полезного использования амортизация не начисляется.

По нематериальным активам некоммерческих организаций амортизация не начисляется.

При принятии нематериального актива к бухгалтерскому учету организация определяет срок его полезного использования. Сроком полезного использования является выраженный в месяцах период, в течение которого организация предполагает использовать нематериальный актив с целью получения экономической выгоды (или для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации) либо срок действия прав организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации и период контроля над активом.

Для отдельных видов нематериальных активов срок полезного использования может определяться исходя из количества продукции или иного натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования активов этого вида.

Срок полезного использования нематериального актива не может превышать срок деятельности организации. Этот срок ежегодно проверяется организацией на необходимость его уточнения. В случае существенного изменения продолжительности периода, в течение которого организация предполагает использовать актив, срок его полезного использования подлежит уточнению. Возникшие в связи с этим корректировки отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности как изменения в оценочных значениях.

По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования объекта нематериальных активов, нормы амортизации устанавливаются в расчете на срок полезного использования, равный 10 годам, но не более срока деятельности налогоплательщика. По исключительным правам (патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель; автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных; автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем; патентообладателя на селекционные достиже-

ния) и по владению “ноу-хау”, секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта налогоплательщик вправе самостоятельно определить срок полезного использования, который не может быть менее двух лет (п. 2. ст. 258 НК РФ).

Определение ежемесячной суммы амортизационных отчислений по нематериальному активу производится одним из следующих способов:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Выбор способа определения амортизации нематериального актива производится организацией исходя из расчета ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования актива, включая финансовый результат от возможной продажи данного актива. В том случае, когда расчет ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования нематериального актива не является надежным, размер амортизационных отчислений по такому активу определяется линейным способом.

Амортизационные отчисления по нематериальным активам начинаются с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого актива к бухгалтерскому учету, и начисляются до полного погашения стоимости либо списания этого актива с бухгалтерского учета. В течение срока полезного использования нематериальных активов начисление амортизационных отчислений не приостанавливается.

Амортизационные отчисления по нематериальным активам прекращаются с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости или списания этого актива с бухгалтерского учета.

Амортизационные отчисления по нематериальным активам отражаются в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому они относятся, и начисляются независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Приведите характеристики основных средств.

2. Охарактеризуйте структуру основных средств. Что необходимо для ее улучшения?

3. С помощью какой группы показателей проводится оценка основных производственных средств в целом по всей номенклатуре?

4. Какие вы знаете методы определения восстановительной стоимости основных производственных средств?

5. Что такое моральный износ основных производственных средств?

6. Дайте определение понятию “амортизация” основных производственных средств.

7. Какие способы начисления амортизации вам известны?

8. Назовите преимущества и недостатки различных методов начисления амортизации.

9. Чем должно руководствоваться предприятие при выборе того или иного метода начисления амортизации?

10. Что характеризуют показатели интенсивного использования основных производственных средств?

11. Какие резервы увеличения показателя фондоотдачи вы знаете?

12. Назовите основные направления повышения эффективности использования основных производственных средств.

13. Назовите основные виды воспроизводства основных производственных средств.

14. С чем связана проблема технического перевооружения предприятий?

15. Дайте характеристику нематериальных активов предприятия. Какие права к ним относятся?

16. Какие расходы нельзя отнести к нематериальным активам?

17. Каков порядок начисления амортизации по нематериальным активам?

Глава 4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Понятие, состав и классификация оборотных средств

Для производства промышленной продукции хозяйствующему субъекту необходимы не только средства труда (здания, оборудование и т. д.), но и предметы труда, т. е. те ресурсы, которые являются материалом для выработки готовой продукции, а также различные финансовые ресурсы для обеспечения процесса производства и сбыта продукции. Совокупность таких ресурсов и представляет собой оборотные средства предприятия, которые наряду с основными средствами являются важнейшим производственным фактором. Оборотные средства обеспечивают непрерывность хозяйственной деятельности организации, и их функциональная роль в данном процессе существенно отличается от роли основных средств.

Оборотные средства — имущество предприятия, которое используется в течение одного года или одного производственного цикла, если он превышает один год, чаще всего выступает в качестве предметов труда, может менять свои физические свойства в процессе эксплуатации, не имеет ограничения по стоимости. Это мобильные активы предприятия, которые являются денежными средствами или могут быть обращены в них в течение года или одного производственно цикла.

Оборотные средства представляют собой постоянно находящуюся в движении совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Оборотные производственные фонды — это часть средств производства, которые используются в течение одного года (или одного производственного цикла), переносят свою стоимость целиком и сразу на производимую продукцию, меняют в процессе использования свою натурально-вещественную форму. Основное назначение средств, авансированных в оборотные производственные фонды, заключается в обеспечении непрерывного и ритмичного процесса производства.

Оборотные производственные фонды включают:

а) *производственные запасы* — предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс. В их составе можно выделить следующие элементы: сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо, тара, запасные части для ремонта оборудования, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы;

б) *незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства* — это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не законченные полностью производством и подлежащие дальнейшей обработке или продаже;

в) *расходы будущих периодов* — это расходы, произведенные в отчетном периоде, но списываемые на себестоимость продукции будущих периодов: затраты на освоение новой продукции, плата за подписные издания, авансовая оплата аренды и другие расходы.

Фонды обращения — это совокупность всех средств предприятия, функционирующих в сфере обращения и призванных обслуживать процесс реализации продукции.

По назначению в производственном процессе (по элементам) фонды обращения подразделяются:

а) на *готовую продукцию:* на складе предприятия; отгруженную;

б) *денежные средства и средства в расчетах:* дебиторскую задолженность; краткосрочные финансовые вложения; денежные средства.

Основной чертой оборотных средств является ликвидность, т. е. быстрота превращения элемента имущества в наличные денежные средства.

В порядке уменьшения ликвидности оборотные средства можно классифицировать следующим образом:

1. *Денежные средства.* Являются наиболее ликвидным элементом оборотных активов. К ним относится наличность в кассе, средства на расчетных, валютных и прочих счетах в банках. Они являются важнейшим показателем платежеспособности организации.

2. *Легко реализуемые ценные бумаги.* Компании часто вкладывают избыточную наличность в депозитные сертификаты, акцептованные банками векселя, государственные ценные бумаги или высококачественные ценные бумаги крупных компаний, собственные акции. Такие ценные бумаги должны быть легко реализуемыми, иметь короткий срок обращения, исключать риск утраты основной суммы. Акции других компаний не относятся к оборотным активам, потому что: стоимость акций подвержена значительным колебаниям, акции представляют собой право собственности на предприятие (не на активы), владельцы акций получают компенсацию только после удовлетворения требований кредиторов. Поэтому акции относят к внеоборотным активам (кроме акций собственной компании).

3. *Счета дебиторов.* Продажа продукции в кредит до получения соответствующих сумм отражается в балансе как счета дебиторов. Ликвидность зависит от финансового состояния дебиторов и их деловой репутации, от условий сбыта продукции.

4. *Векселя к получению.* Неоплаченные векселя в рамках особых соглашений об оплате поставок продукции и услуг.

5. *Материальные запасы.* К ним относят готовую продукцию, запасы сырьевых материалов, незавершенное производство.

6. *Прочие оборотные активы*. К ним можно отнести краткосрочные вложения в облигации других предприятий, взносы пожизненного страхования.

Оборотные активы классифицируют также по степени риска потери ликвидности (таблица).

Классификация оборотных средств по степени риска

Степень риска	Группы оборотных средств
1. Минимальный риск	Наличные денежные средства, легко реализуемые краткосрочные ценные бумаги
2. Малый риск	Дебиторская задолженность предприятий с нормальным финансовым положением, запасы сырья и материалов (исключая залежалые), готовая продукция на складе (массового потребления и пользующаяся спросом)
3. Средний риск	Продукция производственно-технического назначения, незавершенное производство, расходы будущих периодов
4. Высокий риск	Дебиторская задолженность предприятий с тяжелым финансовым положением, готовая продукция, вышедшая из употребления; залежалые запасы, прочие неликвиды

По источникам образования оборотные средства подразделяются на собственные и заемные.

Собственные оборотные средства формируются за счет собственного капитала предприятия (уставный и резервный капиталы, прибыль и др.). В состав ***заемных оборотных средств*** входят банковские кредиты и различные виды займов, а также кредиторская задолженность, т. е. средства, предоставляемые предприятию во временное пользование.

Предприятиям предоставлены широкие права по использованию оборотных средств, находящихся в его распоряжении и не подлежащих изъятию. Предприятия могут продавать их и передавать другим предприятиям, организациям, учреждениям, гражданам, сдавать в аренду, предоставлять во временное пользование.

Важной проблемой на предприятии является обеспечение сохранности оборотных средств. В процессе финансового пла-

нирования необходимо определить ожидаемое (фактическое) наличие собственных оборотных средств предприятия на начало периода и сравнить его с совокупной потребностью в них.

Если плановая потребность превышает сумму собственных оборотных средств предприятия, возникает недостаток собственных оборотных средств. Предприятия, допустившие образование недостатка оборотных средств, могут восполнить его за счет заемных средств.

Если соотношение обратное, возникает *излишек собственных средств*, который может служить источником финансирования прироста оборотных средств.

Недостаток собственных оборотных средств может возникнуть вследствие ряда причин, зависящих и не зависящих от деятельности предприятия. Предприятие может не обеспечить сохранность имеющихся собственных оборотных средств, т. е. потерять определенную сумму, допустив сверхплановые убытки, отвлечение оборотных средств, например, на нужды капитального строительства, недополучение прибыли.

Экономические условия, в которых функционируют предприятия, оказывают существенное влияние на состояние оборотных средств. Повышение цен на приобретаемые товарно-материальные ценности ведет к образованию у предприятий недостатка собственных оборотных средств в больших размерах. Одним из источников их пополнения является банковский кредит, который в условиях инфляции предоставляется под высокие проценты.

Проводимая государством финансовая политика может как препятствовать, так и стимулировать нормальную производственно-финансовую деятельность предприятий, в том числе рациональное использование оборотных средств. Важная роль при этом принадлежит налоговой политике государства. Так, отнесение ряда налогов на себестоимость продукции (работ, услуг), особенности уплаты в бюджет НДС, авансовые платежи налога на прибыль приводят к отвлечению оборотных средств предприятий на непроизводственные расходы. Это вынуждает

предприятия прибегать к займам, искать внеплановые источники средств, идти на нарушение финансовой дисциплины. Отвлечение оборотных средств ведет к замедлению их оборачиваемости, снижает эффективность работы предприятия, ухудшает его финансовое состояние.

По степени управляемости оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые.

К *нормируемым* относятся те оборотные средства, которые обеспечивают непрерывность производства и способствуют эффективному использованию ресурсов. Это производственные запасы, расходы будущих периодов, незавершенное производство, готовая продукция на складе. Денежные средства, отгруженная продукция, дебиторская задолженность относятся к *ненормируемым оборотным средствам*, однако отсутствие норм не означает, что размеры этих средств могут изменяться произвольно.

В процессе использования оборотные средства проходят *три стадии*: денежную, производственную и товарную.

Величина каждой группы оборотных средств (см. таблицу) зависит от характера деятельности предприятия, условий снабжения, технологии производства и ряда других факторов. Структура оборотных средств характеризуется удельным весом отдельных элементов оборотных средств в общей совокупности и выражается в процентах.

Состав и структура оборотных средств неодинаковы в различных отраслях и подотраслях экономики. Они определяются многими факторами производственного, экономического и организационного порядка. Так, в машиностроении, где длительный производственный цикл, высок удельный вес незавершенного производства. На предприятиях легкой и пищевой промышленности главное место занимают сырье и материалы. При этом в отдельных отраслях пищевой промышленности (например, молочной, маслосыродельной) относительно высоки запасы вспомогательных материалов, тары, готовой продукции. В добывающих отраслях практически отсутствуют запасы сырья и ос-

новных материалов, но велик удельный вес расходов будущих периодов. Кроме того, например, в нефтедобывающей промышленности повышенную долю составляют вспомогательные материалы, запасные части для ремонта основных средств.

Рассмотрение состава и структуры оборотных средств позволяет коснуться такой важной проблемы организации оборотных средств, как рациональное размещение их между сферами производства и обращения. Установление оптимального соотношения оборотных средств в производстве и обращении имеет большое значение для обеспечения денежными средствами выполнение производственной программы, а также является одним из основных факторов эффективности использования оборотных средств.

Структура оборотных средств в определенной мере характеризует финансовое состояние предприятия на тот или иной момент его работы. Например, повышение доли незавершенного производства, готовой продукции на складе указывает на отвлечение оборотных активов из оборота, снижение объемов реализации и, следовательно, прибыли. Увеличение доли дебиторской задолженности говорит о том, что должники предприятия используют эти средства в своем обороте, поэтому оборотными средствами необходимо постоянно управлять с целью оптимизации их структуры и повышения эффективности использования.

4.2. Нормирование оборотных средств

Для рационального использования оборотных средств необходимо определение их минимального запаса, обеспечивающего бесперебойную работу предприятия. В то время как ненормируемые оборотные средства объектом планирования не являются, нормируемые оборотные средства планируются предприятием. *Нормирование оборотных средств* — это установление экономически обоснованных норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств, необходимых для нормаль-

ного функционирования предприятия, определение общей потребности предприятия в оборотных средствах.

Ритмичность, слаженность и высокая результативность работы предприятия во многом зависят от его обеспеченности оборотными средствами. Недостаток средств, авансируемых на приобретение материальных запасов, может привести к сокращению производства, невыполнению производственной программы. Излишнее отвлечение средств в запасы, превышающие действительную потребность, приводит к омертвлению ресурсов, неэффективному их использованию.

К нормируемым оборотным средствам, как правило, относятся производственные запасы сырья и материалов, топливо, незавершенное производство, готовая продукция на складе.

Для производственных запасов целью нормирования является установление оптимального остатка сырья и материалов, топлива и других материальных ценностей с момента получения материалов до передачи в производство. Нормирование этого элемента оборотных средств должно осуществляться наиболее тщательно, поскольку наличие необоснованно высоких запасов ведет к замедлению оборачиваемости оборотных средств и переплате налога на имущество. Если же производственные запасы находятся в недостаточном количестве, то это может вызвать перебои в снабжении производства необходимыми материалами.

Нормирование незавершенного производства и полуфабрикатов собственного изготовления имеет большое значение для отраслей с продолжительным производственным циклом, а на предприятиях, где производственный цикл измеряется несколькими часами, незавершенное производство не нормируют.

Необходимое количество готовой продукции на складе зависит во многом от характера продукции и срока ее хранения, условий транспортировки, наличия емкостей для хранения и др.

На потребность предприятия в оборотных средствах влияет множество факторов: объем производства и реализации продукции и темп его роста; длительность производственного цикла; вид и структура потребляемого сырья и др.

При организации и обеспечении денежных расчетов оборотные средства могут находиться последовательно в нескольких состояниях. На первой стадии закупаются материалы для производства продукции и создаются материальные запасы (МЗ). На второй стадии материальные запасы передаются в производство, к ним добавляются затраты труда, энергии и т. д. и образуется следующий элемент оборотных активов — незавершенное производство (НЗП). Так как предприятия не всегда используют только собственные средства для финансирования и снабжения производства, то между первой и второй есть промежуточная стадия — *кредиторы* (*Кр*). На третьей стадии помимо завершения производственного цикла незавершенное производство превращается в готовую продукцию (ГП), которая реализуется потребителям. На четвертой стадии готовая продукция превращается в денежные средства (ДС). Между третьей и четвертой также есть промежуточная стадия — *дебиторы* (*Дт*) в связи с реализацией продукции в кредит. Далее опять закупается сырье, материалы и начинается новый производственный цикл (рис. 4.1).

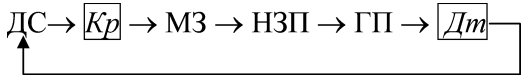


Рис. 4.1. Стадии функционирования оборотных средств в процессе производства

Точный расчет потребности предприятия в оборотных средствах ведется из расчета времени их пребывания в сфере производства и обращения.

Время пребывания оборотных средств в сфере производства охватывает период, в течение которого оборотные средства находятся в состоянии запасов и в виде незавершенного производства. Время пребывания оборотных средств в сфере обращения охватывает период нахождения их в форме остатков нереализованной продукции, в виде отгруженной, но еще не оплаченной продукции, дебиторской задолженности; в виде де-

нежных средств, находящихся в кассе предприятия, на счетах в банках.

Для бесперебойной работы предприятия и снижения негативного воздействия форс-мажорных обстоятельств на эффективность его деятельности важным этапом является оптимизация запасов предприятия по отдельным элементам оборотных средств.

На пути превращения сырья в конечное изделие и последующего движения этого изделия до конечного потребителя создаются несколько видов запасов (рис. 4.2).

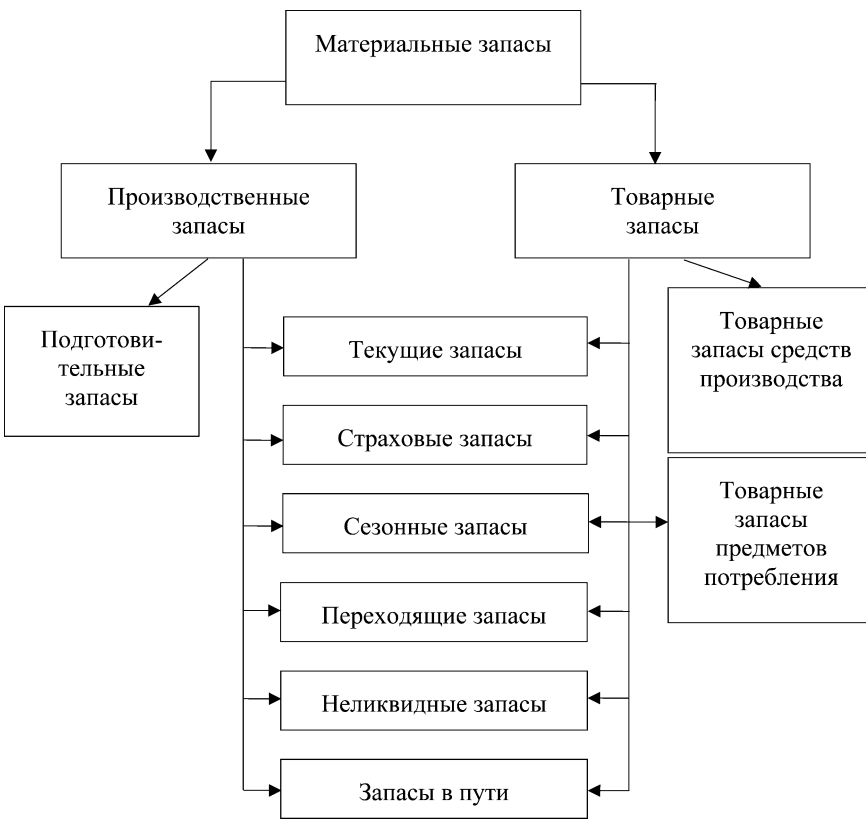


Рис. 4.2. Основные виды материальных запасов

Материальные запасы подразделяются на два основных вида: производственные и товарные.

Производственные запасы — запасы, находящиеся на предприятиях всех отраслей сферы материального производства, предназначенные для производственного потребления. Цель создания производственных запасов — обеспечить бесперебойность производственного процесса. Примером производственных запасов могут служить запасы материалов для производства мебели на складах мебельной фабрики.

Особое место в производственных запасах занимают подготовительные запасы.

Подготовительные запасы — это часть производственных запасов, которые требуют дополнительной подготовки перед использованием их в производственном процессе. К данной категории относят также часть товарных запасов, которые создаются в связи с необходимостью подготовки товаров к отпуску потребителям.

Товарные запасы — запасы готовой продукции у предприятий-изготовителей, а также запасы на пути следования товара от поставщика к потребителю, т. е. на предприятиях оптовой, мелкооптовой и розничной торговли, в заготовительных организациях и запасы в пути. К товарному запасу можно отнести, например, запасы изготовленной мебели, находящиеся на складе готовой продукции мебельной фабрики.

Запасы товарные подразделяются, в свою очередь, на *товарные запасы средств производства* и *товарные запасы предметов потребления*. Например, запасы готового металлопроката на складах службы сбыта металлургического комбината относятся к товарным запасам средств производства (металлопрокат подготовлен к реализации, однако покупатель пустит его в производство). Примером товарного запаса предметов потребления может служить запас готовой обуви на складе готовой продукции обувной фабрики.

Производственные и товарные запасы, в свою очередь, подразделяются на следующие виды:

1) запасы текущие;
2) страховые;
3) сезонные;
4) переходящие;
5) неликвидные;
6) запасы в пути.

Текущие запасы — основная часть производственных и товарных запасов. Эта категория запасов обеспечивает непрерывность производственного или торгового процесса между очередными поставками. Величина текущих запасов постоянно меняется (запас как бы "вытекает", обеспечивая потребности производственного или торгового процесса).

Страховые запасы — предназначены для непрерывного обеспечения материалами или товарами производственного или торгового процесса в случае различных непредвиденных обстоятельств, например таких, как:

• отклонения в периодичности и величине партий поставок от предусмотренных договором;

• в случаях возможных задержек материалов или товаров в пути при доставке от поставщиков;

• в случае непредвиденного возрастания спроса.

Страховой запас, таким образом, является своеобразным амортизатором, который позволяет предпринимателю чувствовать себя более или менее независимо от перечисленных выше факторов. При нормальном ходе производственного или торгового процесса величина страхового запаса в отличие от текущего не меняется.

Сезонные запасы — образуются при сезонном характере производства, потребления или транспортировки. Примером сезонного характера производства может служить производство сельскохозяйственной продукции.

К *переходящим запасам* относят остатки ресурсов материальных средств на конец отчетного периода. Данный вид запасов обеспечивает непрерывность производственного или торго-

вого процесса от начала периода, следующего за отчетным, до момента очередной поставки.

Неликвидные запасы — это длительно неиспользуемые производственные или товарные запасы. Образуются в связи с ухудшением качества товаров в процессе хранения, а также вследствие морального износа. К неликвидным запасам относят также неиспользуемые запасы, которые возникают в результате прекращения выпуска продукции, для изготовления которой они предназначались. Возможны и другие случаи образования неликвидных запасов.

Запасы в пути — это запасы, находящиеся на момент учета в процессе транспортировки. Время пребывания запасов в пути, т. е. время транспортировки, определяется с момента погрузки на транспорт до прибытия груза к месту назначения. Показатель времени транспортировки регламентируется договорами, а также утвержденными для различных видов транспорта нормативами сроков доставки грузов.

При определении оптимальной потребности в оборотных средствах рассчитывается сумма денежных средств, которая будет авансирована для создания производственных запасов, заделов незавершенного производства и накопления готовой продукции на складе. Для этого используются три основных метода: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета.

Аналитический (опытно-статистический метод) состоит в том, что при анализе имеющихся товарно-материальных ценностей корректируются их фактические запасы и исключаются излишние и ненужные товарно-материальные ценности.

При ***коэффициентном*** методе в норматив предшествующего периода вносятся поправки на планируемое изменение объемов производства и на ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Аналитический и коэффициентный методы могут применяться на тех предприятиях, которые функционируют более одного года, имеют сформированную производственную программу и статистические данные за предыдущие периоды.

Метод прямого счета предусматривает расчет запасов по каждому элементу оборотных средств. Этот метод используется при организации нового предприятия и периодическом уточнении потребности в оборотных средствах действующего предприятия.

В процессе определения потребности в оборотных средствах методом прямого счета применяются следующие основные показатели:

• *норматив оборотных средств* — минимально необходимая величина остатков оборотных средств, обеспечивающих непрерывность работы предприятия;

• *норма оборотных средств* — рассчитывается в днях запаса оборотных средств;

• *общий норматив собственных оборотных средств* определяется в размере минимальной потребности оборотных средств для образования запасов сырья, материалов, топлива, незавершенного производства, расходов будущих периодов, готовых изделий.

Общий норматив оборотных средств предприятия рассчитывается в денежном выражении и определяется путем суммирования нормативов оборотных средств по отдельным их элементам

$$N_{общ} = N_{пз} + N_{нзп} + N_{рбп} + N_{гп},$$

где $N_{пз}$ — норматив производственных запасов, руб.;

$N_{нзп}$ — норматив незавершенного производства, руб.;

$N_{рбп}$ — норматив расходов будущих периодов, руб.;

$N_{гп}$ — норматив запаса готовой продукции на складах предприятия, руб.

Рассмотрим норматив оборотных средств по элементам:

а) норматив производственных запасов ($N_{пз}$) определяется по формуле

$$N_{пз} = \sum_{i=1}^{k} H_{пз_i} \cdot P_i,$$

где k — количество различных видов производственных запасов;

$Н_{пз_i}$ — общая норма запаса по i-му виду производственных запасов, дн.;

$Р_i$ — среднесуточный расход i-го вида производственных запасов, руб.

Среднесуточный расход ($Р_i$) определяют по следующему соотношению:

$$Р_i = \frac{П_i}{D},$$

где $П_i$ — потребность в i-м виде производственных запасов за плановый период, руб.;

D — число дней в рассматриваемом периоде.

Общая норма запаса ($Н_{пз_i}$) показывает, на какое количество дней предприятие должно быть обеспечено оборотными средствами по конкретному (i-му) виду производственных запасов.

$$Н_{пз_i} = Н_{тек_i} + Н_{стр_i} + Н_{подг_i} + Н_{сезон_i},$$

где $Н_{тек_i}$ — норма текущего запаса, дн.;

$Н_{стр_i}$ — норма страхового запаса, дн.;

$Н_{подг_i}$ — норма подготовительного (технологического) запаса, дн.;

$Н_{сезон_i}$ — норма сезонного запаса, дн.

Текущий запас необходим для обеспечения бесперебойного хода производства на предприятии в период между очередными поставками. Норма текущего запаса принимается, как правило, равной половине среднего интервала между двумя очередными поставками.

Средний интервал между поставками ($И$) можно рассчитать по формуле

$$И = \frac{D}{L},$$

где D — число дней в рассматриваемом периоде;

L — число поставок за период.

Страховой запас предусмотрен для предупреждения последствий, связанных со сбоями в снабжении. Норма страхового запаса устанавливается либо в пределах 30–50% от нормы текущего запаса, либо равной максимальному времени отклонений от интервала поставок. Этот предел повышается в случае, если: предприятие расположено вдали от поставщиков, потребляемые материалы являются уникальными, выпускаемая продукция требует много компонентов или комплектующих от разных поставщиков.

Подготовительный (технологический) запас создается в тех случаях, когда поступающие на предприятие сырье и материалы требуют соответствующей дополнительной подготовки (сушки, сортировки). Норма подготовительного запаса определяется с учетом конкретных условий производства и включает в себя время на прием, разгрузку, оформление документов и подготовку к дальнейшему использованию сырья, материалов и комплектующих.

Сезонный запас рассчитывается на предприятиях с сезонным характером поставок сырья;

б) норматив незавершенного производства ($N_{нзп}$) равняется сумме нормативов по всем видам продукции

$$N_{нзп} = \sum_{j=1}^{m} N_{нзп_j},$$

где m — количество наименований продукции;

$N_{нзп_j}$ — норматив незавершенного производства по j-му виду готовой продукции, руб.

Норматив незавершенного производства по j-му виду готовой продукции определяется по формуле

$$N_{нзп_j} = \frac{V_j \cdot S_j \cdot T_j \cdot k_{нз_j}}{D},$$

где V_j — объем выпуска j-го вида продукции в натуральных единицах;

S_j — производственная себестоимость j-го вида продукции, руб.;

T_j — длительность производственного цикла j-го вида продукции, дн.;

$k_{нз_j}$ — коэффициент нарастания затрат по j-му изделию;

D — количество дней в периоде, дн.

Производственным циклом называется последовательность производственных процессов, выполняемых при изготовлении продукции; его продолжительность складывается из времени, затрачиваемого непосредственно на операции по обработке сырья и материалов, и времени, которое требуется на перерывы между операциями от начала первой операции до сдачи готовой продукции на склад.

Коэффициент нарастания затрат ($k_{нз}$) характеризует степень готовности изделий и определяется отношением средней себестоимости незавершенного производства к производственной себестоимости готовой продукции.

Нарастание затрат может быть равномерным и неравномерным.

При равномерном нарастании затрат коэффициент нарастания затрат находят по формуле

$$k_{нз} = \frac{Z_н + 0,5\,(Z_к + Z_н)}{Z_к},$$

где $Z_н$ — стоимость оборотных средств, поступающих в процесс производства;

$Z_к$ — себестоимость готовой продукции.

При неравномерном нарастании производственных затрат расчет этого коэффициента усложняется и требует изучения характера нарастания затрат по этапам производственного цикла, т. е. вначале необходимо определить данный коэффициент в нескольких точках производственного процесса

$$k_{нз_i} = \frac{Z_{нзп_i}}{Z_к},$$

где $k_{нз_i}$ — коэффициент нарастания затрат в i-й точке;

$Z_{нзп_i}$ — стоимость незавершенного производства в i-й точке;

$Z_к$ — себестоимость готового продукта.

После этого уже определяется средний для процесса коэффициент нарастания затрат

$$k_{нз} = \frac{\sum k_{нз_i}}{i},$$

где i — количество точек расчета частных коэффициентов;

в) норматив расходов будущих периодов ($N_{рбп}$) можно определить по формуле

$$N_{рбп} = R_н + R_{пл} - R_с,$$

где $R_н$ — сумма средств в расходах будущих периодов на начало планируемого периода, руб.;

$R_{пл}$ — расходы, производимые в планируемом периоде, руб.;

$R_с$ — расходы, списываемые на себестоимость продукции в планируемом периоде, руб.;

г) норматив запаса готовой продукции на складах предприятия ($N_{гп}$) равен сумме нормативов по отдельным видам готовой продукции.

$$N_{гп} = \sum_{j=1}^{m} N_{гп_j},$$

где $N_{гп_j}$ — норматив готовой продукции по j-му изделию, руб.;

m — количество видов изделий.

$$N_{гп_j} = \frac{V_j \cdot S_j \cdot T_{гп_j}}{D},$$

где V_j — объем выпуска j-го вида продукции, т;

S_j — себестоимость j-го вида продукции, руб./т;

$T_{гп_j}$ — длительность хранения запаса готовой продукции по j-му виду изделий, дн.;

D — количество дней в расчетном периоде.

4.3. Показатели эффективности использования оборотных средств

В системе мер, направленных на повышение эффективности работы предприятия и укрепление его финансового состояния, большое значение имеет рациональное использование оборотных средств, что становится еще более актуально в периоды мировых финансовых и экономических кризисов и преодоления их последствий. Интересы предприятия требуют полной ответственности за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности.

На эффективность использования оборотных средств предприятий воздействует множество факторов, нередко в противоположных направлениях (рис. 4.3).

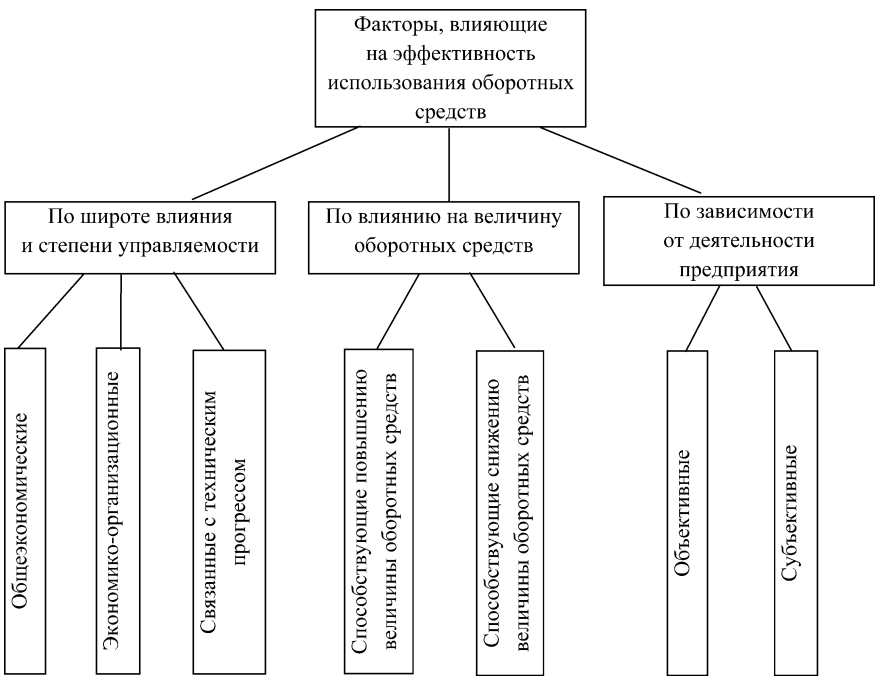


Рис. 4.3. Факторы, влияющие на эффективность использования оборотных средств

По широте влияния и степени управляемости факторы условно можно объединить в три группы: общеэкономические, экономико-организационные и связанные с техническим прогрессом.

К общеэкономическим факторам относятся: изменение величины товарооборота и его структуры; размещение производительных сил; динамика производительности общественного труда, занятого в сфере товарного обращения и в отраслях, ее обслуживающих.

В группу экономико-организационных факторов входят: изменение размеров торговых предприятий и их специализации: внедрение новых способов торговли и др.

Факторы, связанные с техническим прогрессом: изменение технологии и применяемой техники в обслуживающих отраслях (транспорт, связь, коммунальное хозяйство); автоматизация процессов.

На эффективность использования оборотных средств и ускорение их оборачиваемости влияют факторы, как повышающие их величину, так и снижающие.

К факторам, повышающим величину оборотных средств, относятся: повышение качества торгового обслуживания; расширение сети магазинов, изменение структуры товарооборота в сторону увеличения удельного веса товаров, имеющих замедленную оборачиваемость, и др. Снижению оборотных средств способствуют: экономия материальных и финансовых ресурсов; широкое внедрение принципов хозяйственного расчета в деятельность предприятий (объединений).

Факторы, определяющие величину оборотных средств, могут быть объективными, т. е. не зависящими от деятельности данного предприятия (например, стоимость сырья), и субъективными. К числу субъективных можно отнести, например, рациональность использования оборотных средств, выполнение плана товарооборота, применяемые формы обслуживания, соблюдение кредитной и финансовой дисциплины.

Время, в течение которого оборотные средства совершают полный кругооборот, называется *периодом их оборота.* Этот

показатель характеризует среднюю скорость движения оборотных средств на предприятии.

Чем выше скорость оборота, т. е. суммарное время пребывания оборотных средств в сфере производства и обращения, тем меньше потребность в них. Ускорение оборачиваемости оборотных средств предприятия ведет к их высвобождению из оборота, и, напротив, замедление оборачиваемости приводит к увеличению потребности предприятия в оборотных средствах.

Любое предприятие заинтересовано в сокращении размеров своего оборотного капитала, однако это сокращение должно иметь разумные пределы, поскольку критерием является способность оборотных средств обеспечивать нормальный режим работы организации.

На длительность нахождения средств в обороте влияют факторы внешнего и внутреннего характера. К *внешним факторам* относятся: сфера деятельности организации; отраслевая принадлежность; масштабы организации; экономическая ситуация в стране и связанные с ней условия хозяйствования. *Внутренние факторы* — ценовая политика организации, структура активов, методика оценки запасов. Ниже приведены основные показатели эффективности использования оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости ($К_{об}$) — характеризует количество оборотов оборотных средств за рассматриваемый период и определяет объем реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. оборотных средств:

$$К_{об} = \frac{РП}{ОС},$$

где $РП$ — объем реализации продукции, тыс. руб.;

$ОС$ — среднегодовой остаток оборотных средств, тыс. руб.

Среднегодовой остаток оборотных средств определяется по формуле среднего хронологического, по примеру определения среднегодовой стоимости основных производственных средств.

Коэффициент загрузки оборотных средств ($К_{загр}$) — коэффициент, обратный коэффициенту оборачиваемости, пока-

зывает сумму оборотных средств, затраченных на 1 руб. реализованной продукции:

$$К_{загр} = \frac{ОС}{РП}.$$

Длительность одного оборота оборотных средств (d) — показывает, сколько дней занимает полный оборот оборотных средств:

$$d = \frac{D}{К_{об}},$$

где D — число дней в рассматриваемом периоде.

Чем меньше продолжительность оборота или больше число совершаемых оборотов при том же объеме реализованной продукции, тем меньше требуется оборотных средств, тем эффективней они используются. В связи с улучшением (ухудшением) использования оборотных средств потребность в них уменьшается (увеличивается) и они высвобождаются (вовлекаются).

Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Абсолютное высвобождение оборотных средств определяется как арифметическая разница между их фактической и плановой стоимостью. Однако абсолютное высвобождение не учитывает изменений в объемах реализованной продукции, поэтому используется показатель, учитывающий этот фактор, — относительное высвобождение.

Относительное высвобождение оборотных средств ($Э_{отн}$) рассчитывается по формуле

$$Э_{отн} = ОС_{факт} - \frac{РП_{пл}}{К_{об\ баз}},$$

где $РП_{пл}$ — плановая стоимость реализации продукции, руб;

$К_{об баз}$ — базовый коэффициент оборачиваемости;

$ОС_{факт}$ — фактическая стоимость оборотных средств, руб.

Сумма оборотных средств, находящаяся в распоряжении предприятия, должна быть достаточно большой, чтобы процесс кругооборота не прерывался. В то же время наличие излишков оборотных средств негативно сказывается на результатах его финансово-хозяйственной деятельности.

Резервы и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств в обобщенном виде зависят от трех факторов: объема производства, сбыта и размера оборотных средств. Чтобы ускорить оборачиваемость, необходимо:

- совершенствовать производство и сбыт, нормализовать размещение оборотных средств;
- полностью и ритмично выполнять планы хозяйственной деятельности;
- совершенствовать организацию производства и сбыта, внедрять прогрессивные формы и методы;
- совершенствовать расчеты с поставщиками и покупателями;
- улучшать претензионную работу;
- ускорять оборот денежных средств за счет улучшения инкассации выручки, строгого лимитирования остатков денежных средств в кассах предприятия, в пути, на расчетном счете в банке;
- свести к минимуму запасы хозяйственных материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, инвентаря, спецодежды на складе, сократить подотчетные суммы, расходы будущих периодов;
- не допускать роста дебиторской задолженности.

Эффективность использования оборотных средств предприятий, следовательно, зависит в первую очередь от умения управлять ими. Особое внимание уделяется изучению причин выявленных отклонений по отдельным видам оборотных активов и разработке мер по их оптимизации. Рост товарных запасов может быть результатом недостатков в организации торговли, рекламы, изучения спроса покупателей, другой маркетинговой деятельности, наличия невостребованных и неходовых производств.

Большие остатки денежных средств в кассе и в пути возникают в связи с неритмичным развитием сбыта, несвоевременной сдачей выручки в банк и другими нарушениями кассовой дисциплины. Сверхнормативные остатки прочих товарно-материальных ценностей являются результатом наличия или приобретения излишних и ненужных материалов, сырья, топлива, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, других материальных ценностей. Снизить запасы товаров, материалов, сырья, топлива до оптимальных размеров можно путем их оптовой реализации, равномерного и частого завоза. Нормализации остатков товаров и денежных средств в кассе и в пути способствует ритмичное развитие товарооборота.

На счетах в банке должны храниться минимально необходимые суммы денежных средств, а все свободные их остатки следует перечислять в досрочное погашение полученных кредитов, вкладывать в ценные бумаги, предоставлять кредит юридическим и физическим лицам. При перерасходе средств специального назначения и резервов основное внимание уделяется разработке мер по его погашению и предупреждению.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Назовите элементы оборотных средств предприятия.
2. Что такое оборотные производственные фонды, какова их структура?
3. Какие элементы оборотных средств относятся к фондам обращения?
4. Каковы источники формирования оборотных средств предприятия?
5. Для чего осуществляется нормирование оборотных средств?
6. Как выглядит кругооборот оборотных средств предприятия?
7. Какую роль играют сырьевые ресурсы в процессе производства продукции?

8. С помощью каких показателей оценивается эффективность использования сырьевых и материальных ресурсов?

9. Назовите основные направления улучшения использования сырьевых и материальных ресурсов на предприятии.

10. Какие мероприятия сглаживают влияние сезонного фактора?

Глава 5. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Понятие и структура трудовых ресурсов

Труд — вклад в процесс производства, осуществляемый людьми в форме непосредственного расходования умственных и физических усилий. Это наиболее активный элемент производства, позволяющий эффективно использовать и две остальные составляющие производства — средства труда и предметы труда.

Роль труда в развитии человека и общества проявляется в том, что в процессе труда создаются не только материальные и духовные ценности, предназначенные для удовлетворения потребностей людей, но и развиваются сами работники, которые приобретают новые навыки, раскрывают свои способности, пополняют и обогащают знания. Творческий характер труда находит свое выражение в рождении новых идей, появлении прогрессивных технологий, более совершенных и высокопроизводительных орудий труда, новых видов продукции, материалов, энергии, которые, в свою очередь, ведут к развитию потребностей. Таким образом, следствием трудовой деятельности становится, с одной стороны, насыщение рынка товарами, услугами, культурными ценностями, с другой — прогресс производства, появление новых потребностей и их последующее удовлетворение. Это *экономическая* роль труда. *Социальная* роль труда проявляется в том, что развитие и совершенствование производства благотворно сказывается на воспроизводстве населения, повышении его материального и культурного уровня. Такова

идеальная схема воздействия труда на человека и общество. Трудовой процесс и связанные с ним социально-экономические результаты деятельности не ограничиваются собственно сферой производства и услуг. Экономика и социология труда начинаются с проблемы формирования рабочей силы и с ее предложения на рынке труда.

Совокупность умственных и физических способностей человека, его способность к труду называется **рабочей силой.**

Способность к труду делает рабочую силу товаром, который отличается следующими основными характеристиками:

• создает стоимость большую, чем он стоит;

• без его привлечения невозможно осуществлять любое производство;

• от него во многом зависит эффективность использования основных и оборотных средств.

Выделяются два понятия:

1) *содержание труда* — производственно-технологическая сторона труда;

2) *характер труда* — социально-экономическая сторона труда.

Трудовые ресурсы — трудоспособная часть населения, обладающая физическими и интеллектуальными способностями к трудовой деятельности, способная производить материальные блага или оказывать услуги, т. е. трудовые ресурсы включают в себя, с одной стороны, тех людей, которые заняты в экономике, а с другой — не занятых, но способных трудиться. Таким образом, трудовые ресурсы состоят из реальных и потенциальных работников.

Кадры — подготовленная соответствующим образом часть трудовых ресурсов. Каждая отрасль промышленности имеет свои кадры. Структура кадров промышленности, т. е. соотношение численности отдельных групп трудовых ресурсов, имеет важное значение для обеспечения эффективности производства.

Персонал предприятия — это совокупность работников, входящих в его списочный состав.

Структура численности персонала состоит из трех частей:

1. Профессиональная структура — определяется соотношением групп специалистов (инженеры, бухгалтера, юристы) и рабочих (монтажники, операторы, грузчики, кладовщики и др.) разных профессий.

2. Функциональная структура — формируется путем выделения групп работников по функциям предприятия (специалисты по маркетингу, диспетчеры, операторы, менеджеры продаж, монтажники).

3. Социальная структура — формируется путем выделения работников по социально-демографическим группам (молодежь, в том числе учащиеся, лица пенсионного возраста, бывшие военнослужащие).

Персонал промышленных предприятий подразделяется на промышленно-производственный и непромышленный персонал.

К *промышленно-производственному* персоналу относятся работники, которые непосредственно связаны с производством и его обслуживанием: рабочие производственных цехов и участков, заводских лабораторий, управленческий персонал.

К *непромышленному* персоналу относятся работники, занятые в непроизводственной сфере: жилищно-коммунальных хозяйствах, детских садах, столовых, принадлежащих предприятию, и т. д.

По характеру выполняемых функций в соответствии с Общероссийским классификатором профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР) промышленно-производственный персонал (ППП) подразделяется на четыре категории: рабочие, руководители, специалисты и технические исполнители (служащие).

К *рабочим* относятся лица, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, перевозкой пассажиров, оказанием материальных услуг и др. Рабочие подразделяются на *основных*, непосредственно связанных с производством продукции, и *вспомогательных*, связанных с обслуживанием производства.

К *руководителям* относятся работники, занимающие должности руководителей отрасли, предприятий и их структурных подразделений.

Руководители, возглавляющие коллективы производственных подразделений, предприятий, отраслей, и их заместители относятся к линейным руководителям. Руководители, возглавляющие коллективы функциональных служб, и их заместители относятся к функциональным руководителям.

По уровню, занимаемому в общей системе управления, все руководители подразделяются на руководителей низового, среднего и высшего звена.

К руководителям низового звена относят мастеров, старших мастеров, прорабов, начальников небольших цехов, а также руководителей подразделений внутри функциональных отделов и служб.

Руководители среднего звена — это директора предприятий, генеральные директора объединений, начальники крупных цехов.

Руководители высшего звена — это руководители финансово-промышленных групп, генеральные директора крупных объединений, руководители функциональных отделов министерств, ведомств и их заместители.

Специалисты — работники интеллектуального труда (бухгалтеры, экономисты, инженеры).

Служащие — работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание. К ним относятся закупщики, секретари, кассиры, делопроизводители, табельщики, экспедиторы и др.

Соотношение работников по категориям характеризует структуру трудовых ресурсов предприятия.

В зависимости от характера трудовой деятельности персонал предприятия подразделяют по профессиям, специальностям и уровню квалификации.

Профессия — вид деятельности, требующий определенных знаний и трудовых навыков, которые приобретаются путем общего или специального образования и практического опыта.

Специальность — вид деятельности в рамках той или иной профессии, которая имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков, например инженер-экономист, экономист-плановик, экономист-бухгалтер, слесарь-наладчик, слесарь-монтажник и др.

Квалификация определяет уровень знаний и трудовых навыков работника по специальности, который отображается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

Численность промышленно-производственного персонала определяется как сумма сотрудников каждой категории:

$$Ч_{ппп} = Руководители + Специалисты + Рабочие + Служащие.$$

Под структурой промышленно-производственного персонала понимают процентный состав определенной категории работников в их общей численности.

При определении численности работников рассчитывают их явочное, списочное и среднесписочное количество.

Явочное количество работников — это количество человек из списочного состава, явившихся на работу.

В *списочный состав* включаются все работники, принятые на постоянную, сезонную и временную работу на срок один день и более, со дня зачисления их на работу. В нем каждый календарный день учитываются как фактически работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам (в командировках, отпусках, выполняющие государственные или общественные обязанности, отсутствующие по болезни и т. д.).

Среднесписочная численность работников за отчетный месяц определяется как среднее арифметическое число работников за весь период, при этом в расчет включаются праздничные и выходные дни. Списочная численность работников за выходной или праздничный день принимается равной списочной численности работников за предшествующий рабочий день. Среднесписочная численность работников за более длинный временной промежуток может быть определена как среднее арифметическое взвешенное более коротких промежутков.

Расчет среднесписочного числа работников может быть проведен путем деления суммы ежедневной списочной численности за все дни отчетного периода (включая праздничные и выходные) на полное календарное число дней за данный период. При этом учитываются явки и неявки работников в отдельные дни.

При расчете среднесписочной численности не все работники, числящиеся по списку, принимаются в расчет. Сюда не включаются женщины, взявшие отпуск без содержания после окончания декретного отпуска, подростки до 17 лет, не имеющие специальности, учащиеся работники предприятия, временно перешедшие на стипендию, и другие лица, взявшие отпуск без содержания (за свой счет) на срок более 1 месяца.

Учет численности работников дает возможность выяснить их распределение на разных участках предприятия, а также изменения этого распределения.

Структура предприятия характеризуется соотношением различных категорий работников. В целях анализа структуры кадров определяется и сравнивается удельный вес каждой категории работников в общей среднесписочной численности персонала предприятия. Структура трудовых ресурсов многогранна. Она включает в себя различные компоненты, характеризующие те или иные стороны трудовых ресурсов: пол, возраст, уровень образования и т. д.

Уровень образования трудовых ресурсов — важнейшая их качественная характеристика. Он определяется средним числом лет обучения, численностью учащихся и студентов, удельным весом специалистов с высшим образованием и другими показателями общества.

Состояние кадров на предприятии может быть определено с помощью коэффициентов движения трудовых ресурсов:

$$\textit{Оборот по приему} = \frac{\textit{Принято работников всего}}{\textit{Среднесписочная численность работников}};$$

$$\text{Оборот по выбытию} = \frac{\text{Уволено работников всего}}{\text{Среднесписочная численность работников}};$$

$$\text{Общий оборот} = \frac{\text{Принято работников} + \text{Уволено работников}}{\text{Среднесписочная численность работников}};$$

$$\text{Текучесть кадров} = \frac{\text{Уволено по своему желанию и за нарушение дисциплины}}{\text{Среднесписочная численность работников}};$$

$$\text{Постоянство кадров} = \frac{\text{Количество работников, проработавших год}}{\text{Среднесписочная численность работников}}.$$

Коэффициенты движения кадров не планируются, поэтому их анализ производится сравнением показателей отчетного года с показателями предыдущего. Текучесть рабочих играет большую роль в деятельности предприятия, так как постоянные кадры, длительное время работающие на предприятии, совершенствуют свою квалификацию, осваивают смежные профессии, быстро ориентируются в любой нетипичной обстановке, создают определенную деловую атмосферу в коллективе, активно влияя на производительность труда. Коэффициенты постоянства и стабильности кадров отражают уровень оплаты труда и удовлетворенность работников условиями труда, трудовыми и социальными льготами.

5.2. Нормирование труда

Нормирование труда — это определение необходимых затрат рабочего времени на выполнение конкретного объема работ.

Эффективное использование трудовых ресурсов на предприятии требует определенных пропорций в затратах предметов и орудий труда, а также живого труда в процессе производственной деятельности. Нормирование позволяет обеспечить рациональное расходование рабочего времени, сократить его непроизводительные затраты и потери, осуществить режим

экономии, интенсификацию производства, добиться более полного использования производственной мощности, достичь сбалансированности меняющихся и создаваемых рабочих мест с трудовыми ресурсами.

Нормирование трудовых ресурсов на предприятии является основой организации труда и заработной платы и базируется на внедрении прогрессивных технико-экономических норм и нормативов. Нормы и нормативы труда необходимы для определения численности и структуры промышленно-производственного персонала (ППП), являются базовыми элементами заработной платы и служат для оценки вклада отдельного работника и коллектива в конечные результаты производства.

Различают следующие виды норм и нормативов труда:

• *нормы времени* — выражают необходимые или научно обоснованные затраты рабочего времени на изготовление единицы продукции, выполнение одной работы или услуги в минутах или часах;

• *нормы выработки* — определяют необходимый объем изготовления продукции за соответствующий плановый период рабочего времени; устанавливаются в натуральных показателях готовой продукции или сырья (т, дал, шт. и т. д.) за смену или час;

• *нормы обслуживания* — характеризуют количество рабочих мест, размер площади и других производственных объектов, закрепленных за одним рабочим, группой, бригадой;

• *нормы численности* — определяют необходимое количество работников соответствующей категории для выполнения заданного объема работы или обслуживания производственных процессов;

• *нормы управляемости* — регламентируемое число подчиненных работников у одного руководителя соответствующего подразделения предприятия;

• *нормированные производственные задания* — устанавливают одному работнику или бригаде плановые объемы и номенклатуру производимой продукции, выполняемых работ или

услуг за данный период рабочего времени (смену, неделю, месяц, квартал).

На предприятиях могут применяться различные методы нормирования.

1. *Расчетно-аналитический метод* — основывается на изучении факторов, определяющих расход ресурсов, на установлении количественного влияния каждого из них или их совокупности на уровень нормы. Этот метод предусматривает тщательное изучение технологического и трудового процессов изготовления продукции, передового опыта экономии ресурсов, проведение необходимых расчетов.

2. *Опытный метод* — предполагает установление норм и нормативов на основе наблюдений, лабораторных опытов и экспериментальных исследований. Он применяется более широко, чем расчетно-аналитический метод, но является менее точным, так как не учитывает внедрения новой техники и прогрессивной технологии, передового опыта, научной организации труда. Метод не способствует выявлению и использованию резервов экономии материальных и трудовых ресурсов.

3. *Опытно-статистический метод* — заключается в установлении норм на основе фактических данных о затратах труда или материалов на единицу продукции в прошлом периоде.

4. *Комбинированный метод* — метод расчета норм при применении нескольких методов одновременно. Наиболее перспективным является сочетание расчетно-аналитического и опытного методов.

5.3. Организация заработной платы

Труд, как и всякий товар, имеет цену, которая зависит от его качества и количества или квалификации работника. Ценой труда является заработная плата.

Заработная плата (оплата труда работника) — это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работни-

ка, сложности, количества, качества и условий выполнения работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты) (ст. 129 Трудового кодекса РФ — далее ТК РФ).

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата — это начисленная и полученная работником заработная плата за определенный период.

Реальная заработная плата — это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

Структурно заработная плата состоит из трех частей: основной, дополнительной, а также иных поощрительных и компенсационных выплат.

Основная заработная плата — это оплата за выполненную работу в пределах установленных норм труда (нормы времени, выработки, обслуживания, нормированные задания, должностные обязанности). Она устанавливается в виде тарифных ставок (окладов), сдельных расценок — для рабочих и должностных окладов — для служащих. Кроме указанных видов заработка в фонд основной заработной платы включаются также суммы процентных или комиссионных начислений в зависимости от объема дохода, полученного от реализации продукции (работ, услуг), в тех случаях, когда они являются основной заработной платой; суммы авторского гонорара работникам искусства, редакций газет, журналов, телеграфного агентства, издательства, радио, телевидения и других предприятий.

Дополнительная заработная плата — это вознаграждение за труд сверх установленных норм за трудовые успехи, изобретательство, а также за особые условия труда. В фонд дополни-

тельной заработной платы входят доплаты, надбавки, гарантийные и компенсационные выплаты, предусмотренные законодательством, премии за выполнение производственных заданий и функций. Например, надбавки за квалификационное мастерство, за знание иностранного языка, за классность водителям, бригадирам за руководство бригадой, персональные надбавки за работу во вредных условиях труда; премии за выполнение и перевыполнение производственных заданий, за выполнение аккордных заданий в срок, за уменьшение простоев оборудования; вознаграждения за выслугу лет, оплата разовых работ на предприятии; оплата труда студентов во время прохождения практики; оплата за работу в выходные и праздничные дни; затраты, связанные с оплатой жилья работникам предприятия, и др.

Иные поощрительные и компенсационные выплаты — это выплаты в форме вознаграждения по итогам работы за год, премии по специальным системам и положениям, компенсационные и иные выплаты либо не предусмотренные законодательством, либо превышающие нормы, установленные законодательством. В частности, сюда относятся суммы оплаты вынужденных отпусков по инициативе администрации с частичным сохранением заработной платы; оплата простоя не по вине работника, вознаграждения по итогам работы за год; вознаграждения за открытия, изобретения, рационализаторские предложения; одноразовые поощрения, материальная помощь; суммы социальных и трудовых льгот работникам — оплата дополнительных отпусков, доплаты к государственным пенсиям, оплата за обучение в учебных заведениях детей работников предприятия; стоимость путевок для лечения и отдыха или суммы компенсаций вместо путевок; суммы прибыли, направленные на приобретение акций для работников трудового коллектива; средства, направленные на выкуп имущества предприятия членами трудового коллектива, за счет средств предприятия и др.

К *функциям заработной* платы относятся:

1) воспроизводственная — заключается в обеспечении работника, а также членов его семьи объемом материальных благ

и услуг, достаточным для расширенного воспроизводства рабочей силы;

2) стимулирующая — состоит в побуждении работников к трудовой деятельности, в формировании заинтересованности в продуктивном труде;

3) измерительно-распределительная — предназначена для отражения меры живого труда при распределении фонда потребления между наемными работниками и собственниками средств;

4) регулирующая — воздействует на соотношение между спросом и предложением рабочей силы, на формирование персонала, численности работников и уровень занятости населения;

5) ресурсно-разместительная — состоит в оптимизации размещения трудовых ресурсов по регионам, отраслям экономики и предприятиям;

6) социальная — заработная плата должна быть справедливой и обеспечивать минимально достаточные условия и уровень жизни работников и их семей.

Для реализации рассмотренных выше функций необходимо выполнение некоторых *принципов оплаты труда*:

1. Принцип повышения реальной заработной платы по мере роста эффективности производства предусматривает возможность получать за свой труд заработную плату в зависимости от результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия и эффективности труда. Отсутствие такой связи может привести к получению незаработанных денег, инфляции и, как следствие, к снижению реальной заработной платы.

2. Принцип опережающих темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы означает максимизацию трудовых доходов на основе развития и повышения эффективности производства. Его нарушение приводит к выплате необеспеченных товарами и услугами денег, инфляции, развитию негативных явлений в экономике.

3. Принцип дифференциации заработной платы призван учитывать зависимость от организации и условий труда, района расположения и отраслевой принадлежности предприятия

трудового вклада каждого работника в результаты деятельности предприятия.

4. Принцип равной оплаты за равный труд означает как недопущение дискриминации в оплате труда по полу, возрасту и другим признакам, так и справедливость распределения средств по трудовому вкладу каждого работника. Это одно из важнейших требований к организации оплаты труда на предприятии, заключающееся и в том, что показатели, используемые для учета затрат труда наемных работников, должны давать возможность оценивать их количество и качество.

5. Принцип учета воздействия рынка труда обоснован необходимостью учета его условий, так как на рынке создается оценка различных видов труда, имеется широкий диапазон заработной платы в сферах трудовой деятельности, формируется занятость населения и в конечном счете наличие спроса и предложения на рабочую силу.

6. Принцип простоты и доступности призван обеспечить информированность работающих и потенциальных работников о формах, системах и размере заработной платы, что позволяет им предлагать свой труд за определенную, заранее известную плату, а работодателям — предъявлять на него спрос. Расчет заработной платы должен быть простым и вполне доступным для понимания всеми участниками рынка труда.

Рассмотренные выше принципы организации оплаты труда должны использоваться во взаимосвязи и взаимообусловленности, с одной стороны, как важное средство повышения материального благосостояния работников, с другой — для стимулирования роста производительности труда, ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества продукции, укрепления трудовой дисциплины, увеличения прибыли и рентабельности производства. Их практическая реализация является необходимой предпосылкой рациональной организации оплаты труда на предприятии.

При разработке системы оплаты труда на предприятии необходимо решать следующие задачи:

1. Система должна направлять усилия работника на достижение таких показателей трудовой деятельности, которые обеспечат получение необходимого работодателю производственного результата.

2. Система должна предоставлять работнику возможность для реализации имеющихся у него умственных и физических возможностей, позволить ему добиваться в рабочем процессе полной самореализации как личности.

Заработная плата может быть организована по тарифной или бестарифной системе.

Тарифная система позволяет соизмерять разнообразные виды труда, учитывая их сложность и условия выполнения производственного задания.

При организации оплаты труда рабочих основными элементами тарифной системы являются:

• *тарифная сетка* — представляет собой совокупность (шкалу) действующих тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов;

• *тарифный коэффициент* — показывает, во сколько раз ставка данного разряда выше ставки первого разряда. Разница между тарифным коэффициентом последнего и первого разряда называется диапазоном тарифной сетки;

• *тарифная ставка* — выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда в единицу рабочего времени. Тарифные ставки могут быть часовыми, дневными и месячными. Тарифная ставка I разряда не может быть ниже минимального размера оплаты труда (МРОТ), установленного государством. Для рабочих тарифная ставка устанавливается в виде оплаты труда первого разряда в единицу времени;

• *тарифно-квалификационный справочник* — используется для тарификации рабочих и присвоения им определенного разряда и содержит перечень производств и профессий с характеристикой каждой профессии. С помощью справочника определяют содержание и разряд работы и требования к ее исполнителю. Каждому виду работ соответствуют указания на

квалификационный разряд, по которому выполняются данные работы.

Районный коэффициент — учитывает климатические и другие условия работы.

Система заработной платы характеризует взаимосвязи элементов заработной платы: тарифной части, доплат, надбавок и премий.

Форма заработной платы характеризует соотношения между затратами рабочего времени, производительностью труда работников и величиной их заработка.

Тарифная система подразделяется на две основные формы оплаты труда: *сдельную* (оплата устанавливается в соответствии с объемом выполненных работ) и *повременную* (оплата устанавливается в зависимости от времени, на протяжении которого предприятие использовало рабочую силу).

Использование этих форм обусловлено характером организации производства и труда на конкретных технологических операциях и участках.

Сдельная форма оплаты труда применяется там, где можно установить однозначную зависимость между объемом произведенной продукции и количеством затраченного труда каждого рабочего или бригады рабочих. Различают следующие виды сдельной оплаты труда:

• *прямая сдельная.* Заработок рабочего находится в прямой зависимости от его индивидуальной выработки, т. е. заработная плата прямо пропорциональна количеству выполненной работы. Такая система применяется там, где легко можно организовать индивидуальный учет труда. Заработок определяется как сумма произведений соответствующей сдельной расценки на фактическую выработку;

• *сдельно-премиальная.* Сверх заработка выплачивается премия за выполнение и перевыполнение плана по прямым сдельным расценкам по заранее установленным качественным или количественным показателям. Премия устанавливается в процентах от основного заработка;

• *сдельно-прогрессивная.* Труд рабочего в пределах установленной нормы оплачивается по основным расценкам, а сверх нормы — по повышенным;

• *косвенно-сдельная.* Применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих основных рабочих-сдельщиков, от темпа и выработки которых зависит производительность основных рабочих. Заработок зависит не от личной выработки рабочего, а от результатов труда на обслуживаемом им участке;

• *аккордная.* Размер оплаты работ устанавливается не за каждую производственную операцию в отдельности, а за весь комплекс работ, взятый в целом с указанием срока их выполнения.

Сдельная форма оплаты труда стимулирует рост производительности труда, но требует разработки норм выработки и установления сдельных расценок. С точки зрения рабочего сдельная форма оплаты труда имеет то преимущество, что дает возможность повышения заработка при увеличении интенсивности труда. Для предприятия применение сдельной системы оплаты труда дает возможность стимулировать при необходимости выработку рабочих, а основным недостатком является возможное снижение качества при росте выработки.

Повременная оплата труда применяется, если невозможно или трудно нормировать труд; при строго регламентированных, высокомеханизированных и автоматизированных производственных процессах; в производствах, требующих высокого качества и точности выполнения работ, и там, где нет необходимости и экономической целесообразности стимулировать интенсивность труда.

Преимущество для рабочего при повременной оплате труда состоит в том, что он имеет гарантированный ежемесячный заработок, не зависящий от возможного снижения объемов производства продукции в данный период времени. Для предприятия такая форма оплаты труда выгодна с точки зрения экономии на заработной плате при увеличении выпуска товаров.

Недостатком является то, что рабочий не имеет возможности повысить свой заработок путем увеличения личной доли участия в производственном процессе. С точки зрения предприятия главный недостаток повременной оплаты в том, что она не стимулирует повышения выработки рабочими продукции.

Повременная оплата труда производится за отработанное время путем умножения тарифной ставки на отработанное время и включает в себя две системы: простую повременную и повременно-премиальную.

При простой повременной системе размер заработной платы зависит от тарифной ставки работника и количества отработанного времени.

Повременно-премиальная система оплаты труда применяется с целью повышения качественных или количественных показателей (безаварийная работа, повышение качества продукции).

Одним из основных общепризнанных недостатков тарифной системы оплаты труда является то, что при оплате по единым тарифам или окладам сложно создать систему мотивации персонала, направленную на индивидуальное стимулирование сотрудника.

В качестве возможного варианта совершенствования организации и стимулирования труда рассмотрим бестарифную систему оплаты труда, которая нашла применение на многих предприятиях в условиях перехода к рыночным условиям хозяйствования.

Основные разновидности форм оплаты труда представлены в табл. 5.1.

При бестарифной системе оплаты труда (гибкие системы оплаты труда, распределительные системы оплаты труда, коэффициентные системы оплаты труда) происходит долевое распределение фонда заработной платы (или фонда оплаты труда).

Таблица 5.1

Сравнительная характеристика форм оплаты труда

Форма оплаты труда	Преимущества и условия использования	Недостатки и ограничения использования
1	2	3
Повременная система оплаты труда		
Простая повременная	1. Использование в качестве измерителя количества отработанного времени. 2. Основной нормой затрат труда является единая установленная законом продолжительность рабочего времени с перечнем трудовых обязанностей работника, которые он должен выполнять в течение этого периода. 3. Заработная плата начисляется по тарифной ставке работника данного разряда за фактически отработанное время. Может устанавливаться часовая, дневная и месячная тарифная ставка	1. Отсутствует возможность увеличения выпуска продукции. 2. Производственный процесс строго регламентирован. 3. Функции рабочего сводятся к наблюдению за ходом технологического процесса. 4. Увеличение выпуска продукции может привести к браку или ухудшению ее качества
Повременно-премиальная	1. Представляет собой сочетание простой повременной оплаты труда с премированием за выполнение количественных и качественных показателей по специальным положениям о премировании работников. 2. Получаемая премия связана с результативностью того или иного подразделения или предприятия в целом, а также с вкладом работника в общие результаты труда	1. Результат выступает в скрытой форме, а рабочее время — в открытой. 2. Применяется при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда
Окладная	1. Оплата труда производится не по тарифным ставкам, а по установленным месячным должностным окладам. 2. Система должностных окладов используется для руководителей, специалистов и служащих. 3. Должностной месячный оклад — абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью.	1. При помесячной оплате расчет заработной платы осуществляется исходя из твердых месячных окладов (ставок), числа рабочих дней, фактически отработанных работником в данном месяце, а также планового числа рабочих дней согласно графику работы на данный месяц

Продолжение табл. 5.1

1	2	3
	4. Может предусматривать элементы премирования за количественные и качественные показатели	
Сдельная оплата труда		
Сдельная	1. В качестве основного измерителя используется количество изготовленной продукции (выполненной работы, оказанных услуг). 2. В качестве основной нормы труда используется норма выработки, рассчитываемая также исходя из установленной продолжительности рабочего времени. 3. Сдельная система оплаты труда может быть индивидуальной и коллективной	Применяется при: 1) наличии количественных показателей выработки или работы, правильно отражающих затраты труда работника; 2) наличии у работника реальной возможности увеличивать выработку или объем работ против установленной нормы в реальных технических и организационных условиях производства; 3) необходимости стимулирования роста выработки продукции, увеличения объема работ или сокращения численности работников за счет интенсификации труда; 4) возможности и экономической целесообразности разработки норм труда и учета выработки. Возможно отрицательное влияние на уровень качества продукции (работы), степень соблюдения технологических режимов и требований техники безопасности, рациональность расходования сырья, материалов и энергии. Результат труда выступает непосредственно, а рабочее время, требуемое для его достижения и неотделимое от него, — опосредованно

Окончание табл. 5.1

1	2	3
Сдельно-премиальная	Рабочий получает оплату своего труда по прямым сдельным расценкам и дополнительно получает премию	Должны быть четко установлены показатели, за которые осуществляется премирование, и установлен размер премии за выполнение и перевыполнение этих показателей (рост производительности труда, снижение нормируемой трудоемкости, повышение качества и сортности продукции и т. д.)
Косвенно-сдельная	1. Применяется обычно для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих основное производство (наладчики, крановщики, стропальщики и др.). 2. Заработная плата рабочего зависит от результата труда основных рабочих, а не от его личной выработки	Размер заработной платы рабочего ставится в прямую зависимость от результатов труда обслуживаемых им рабочих
Аккордная	1. Общая сумма заработка определяется до начала выполнения работы по действующим нормам и сдельным расценкам 2. Если при аккордной системе за срочное или качественное выполнение работ выплачивается премия, то она называется аккордно-премиальной системой оплаты труда. 3. Стимулирует выполнение всего комплекса работ с меньшей численностью работающих и в более короткие сроки	1. Сдельная расценка устанавливается сразу на весь объем работ, который должен быть выполнен в срок. 2. Расценка устанавливается на основе действующих норм времени или норм выработки и расценок. При данной системе оплаты рабочие премируются за сокращение сроков выполнения работ
Сдельно-прогрессивная: а) индивидуальная; б) коллективно-подрядная	Индивидуальная оплата возможна на работах, где труд каждого работника подлежит точному учету. При коллективной оплате вознаграждение каждого работника зависит от результатов работы коллектива (бригады, участка)	Заработок каждого работника поставлен в зависимость от конечных результатов работы всей бригады, участка и т. д.

Бестарифные системы оплаты труда основаны на следующих основных принципах:

• фонд оплаты труда предприятия и его подразделений представляет собой фиксированный процент от выручки (прибыли) предприятия;

• предусмотрено долевое распределение фонда оплаты труда между работниками предприятия, исходя из их фактического трудового вклада;

• личные результаты труда работников определяются на основе совокупности коэффициентов, учитывающих стаж, квалификацию, профессиональное мастерство, значимость работника, его способность достичь определенных текущих и перспективных целей, а главное — степень реализации этой способности, выраженную в оценочных характеристиках эффективности его труда.

В противоположность традиционным тарифным системам заработной платы в соответствии с бестарифными моделями заработок работника установлен и зафиксирован в Положении об оплате труда (или аналогичном документе предприятия) не в денежном выражении, а в виде некоторого коэффициента, показывающего долю работника в фонде заработной платы или фонде оплаты труда. Причем, как правило, этот коэффициент может варьироваться в зависимости от того, насколько эффективно было в отчетном периоде предприятие (или его подразделение) и насколько качественно работник выполнял свои должностные обязанности. Отказ от денежной фиксации размера заработной платы в пользу введения коэффициента оплаты труда позволяет защитить заработную плату работника от инфляции и отказаться от регулярного пересмотра ее величины в условиях растущих цен. Как правило, с ростом общего уровня цен растут и цены на товары или услуги предприятия, соответственно, увеличивается и фонд заработной платы, который в рамках гибких систем оплаты труда "привязан" к величине прибыли или выручки предприятия. Растет при этом и абсолютная величина заработной платы со-

трудника, представляющая собой его долю в общих средствах на оплату труда.

По данной системе заработная плата всех работников предприятия от директора до рабочего представляет собой долю работника в фонде оплаты труда (ФОТ) предприятия или отдельного его подразделения. В этих условиях фактическая величина заработной платы каждого работника зависит от ряда факторов, а именно:

- квалификационного уровня работника;
- фактически отработанного времени.

Квалификационный уровень работника предприятия устанавливается всем членам трудового коллектива и определяется как частное от деления фактической заработной платы работника за прошедший период на сложившийся минимальный уровень заработной платы за тот же период.

После расчетов по рассмотренному положению работники подразделяются по десяти квалификационным группам, исходя из квалификационного уровня работников и квалификационных требований к работникам различных профессий.

Для каждой из групп устанавливается свой квалификационный уровень (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Квалификационные уровни

№ п/п	Квалификационная группа	Квалификационный балл
1	Руководитель предприятия	4,5
2	Исполнительный директор	4,0
3	Главный бухгалтер	3,6
4	Руководители структурных подразделений	3,25
5	Ведущие специалисты	2,95
—		
10	Неквалифицированные рабочие	1,0

Система квалификационных уровней значительно увеличивает варианты материального стимулирования квалифицированного труда по сравнению с системой тарифных разрядов, при которой рабочий, имеющий пятый, шестой разряды, уже не имеет перспектив дальнейшего роста, а следовательно, и увеличения заработной платы.

Квалификационный уровень работника может повышаться в течение всей его трудовой деятельности. Вопрос о включении специалистов или рабочего в соответствующую квалификационную группу решает совет трудового коллектива с учетом индивидуальных характеристик работника.

Такая система меняет пропорции распределения ФОТ при одном и том же разряде. Заработок одних рабочих может увеличиваться, а других — уменьшаться. В результате обеспечивается бóльшая социальная справедливость в распределении заработка между работниками, чем можно достигнуть при тарифной системе.

Необходимо отметить, что заработная плата управленческого персонала и вспомогательных рабочих может корректироваться в зависимости от объема реализации товаров и услуг, поскольку эти две категории работников предприятия не так тесно связаны с объемом выпуска продукции.

Разновидностью бестарифной системы является также *контрактная система*, когда с работником заключается контракт на определенное время с указанием уровня оплаты.

Выбор системы оплаты труда — важный шаг для любой организации. Эта система должна быть достаточно простой и ясной, чтобы каждый работник видел зависимость между производительностью и качеством своего труда и получаемой заработной платой.

Систему оплаты труда можно выбирать как для всего коллектива, так и для каждого работника в отдельности, однако обычно она устанавливается для определенных категорий работников.

Политика в области оплаты труда является составной частью управления предприятием, и от нее в значительной мере

зависит эффективность работы предприятия, поскольку заработная плата является одним из важнейших инструментов рационального использования рабочей силы. Кроме того, расходы на оплату труда работников организации включаются в себестоимость продукции, следовательно, при формировании политики оплаты труда работодатель сталкивается с двумя проблемами одновременно: с помощью высокой заработной платы можно привлечь и удержать необходимое количество и качество трудовых ресурсов, в то же время высокая заработная плата снижает прибыль предприятия.

В состав расходов на оплату труда включаются:

- заработная плата по окладам и тарифам;
- надбавки и доплаты к тарифным ставкам и должностным окладам в размерах, предусмотренных действующим законодательством;
- премии и поощрения;
- материальная помощь;
- компенсационные выплаты;
- оплата отпусков и другого неотработанного времени;
- другие расходы на оплату труда.

Выплаты осуществляются физическим лицам (работникам), состоящим в трудовых отношениях с предприятием, т. е. работающим на основании трудового договора.

Все применяемые на предприятии выплаты по оплате труда отражаются в Положении об оплате труда, являющемся частью коллективного договора, который заключается между собственником или уполномоченным им органом (лицом), с одной стороны, и профсоюзным органом или другим уполномоченным на представительство трудовым коллективом — с другой, с соблюдением норм и гарантий, предусмотренных законодательством, генеральным и отраслевыми (региональными) соглашениями.

Наличие коллективного договора на предприятии предусмотрено законодательством и является важным условием как для обязательности его заключения, так и для налогового учета по расходам на охрану труда, оплату отпусков и т. п.

Расходы на оплату труда состоят из основной заработной платы и других поощрительных и компенсационных выплат.

К расходам на выплату основной заработной платы относятся:

• заработная плата, начисленная за выполненную работу (отработанное время) согласно установленным нормам труда (нормы времени, выработки, обслуживания, должностные обязанности). Она устанавливается в виде тарифных ставок (окладов) и сдельных расценок для работников и должностных окладов для служащих независимо от формы и систем оплаты труда, принятых на предприятии;

• стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты работникам в соответствии с действующим законодательством.

К расходам на выплату дополнительной заработной платы относятся:

• надбавки и доплаты к тарифным ставкам и должностным окладам в размерах, предусмотренных действующим законодательством;

• премии и поощрения рабочим, руководителям, специалистам и другим служащим за производственные результаты;

• гарантийные и компенсационные выплаты;

• оплата отпусков;

• оплата другого неотработанного времени;

• другие расходы на оплату труда.

На предприятии могут использоваться дополнительные надбавки и доплаты к тарифным ставкам и должностным окладам:

• квалифицированным рабочим, занятым на особо ответственных работах, за высокое квалификационное мастерство;

• бригадирам из числа рабочих, не освобожденным от основной работы, за руководство бригадами;

• руководителям, специалистам, служащим за высокие достижения в труде или за выполнение особо важных заданий на срок их выполнения;

• за совмещение профессий (должностей), расширение зон обслуживания или увеличение объема выполняемых работ;

• за работу в тяжелых, вредных, особо вредных условиях; за работу в многосменном и непрерывном режиме производства (включая доплаты за работу в выходные дни, являющиеся рабочими днями по графику), в ночное время;

• работникам, постоянно занятым на подземных работах, за нормативное время передвижения их в шахте (руднике) от ствола к месту работы и обратно;

• работникам, руководителям, специалистам предприятия, привлеченным без освобождения от основной работы для подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, для руководства производственной практикой студентов, для обучения учащихся общеобразовательных школ.

К другим поощрительным и компенсационным выплатам относятся выплаты в форме вознаграждений по итогам работы за год, премии по специальным системам и положениям, компенсационные и другие денежные и материальные выплаты, не предусмотренные актами действующего законодательства или которые производятся сверх установленных указанными актами норм.

Таким образом, затраты на заработную плату включают значительное количество компонентов, которые при умелом варьировании позволяют построить эффективную систему оплаты труда на предприятии.

5.4. Производительность труда

Эффективность использования трудовых ресурсов — важнейшее экономическое понятие, характеризующее результативность использования трудовых ресурсов; выражается в достижении наибольшего эффекта при минимальных затратах трудовых ресурсов и измеряется как отношение результата к затратам живого труда во всех сферах деятельности: в сфере

материального производства, в непроизводственной сфере, в сфере общественного, коллективного и частного производства. Ведущее место среди показателей экономической эффективности использования трудовых ресурсов занимают показатели производительности труда: по экономическому содержанию — общественной, отраслевой и локальной (на отдельных предприятиях); по масштабам учета рабочего времени — измерители среднегодовой, среднедневной и среднечасовой производительности труда; по методам измерения — натуральные, трудовые, стоимостные показатели; по базе расчета — измерители абсолютного и относительного уровня эффективности труда и экономии трудовых ресурсов. Кроме того, выделяют частные показатели, характеризующие роль отдельных факторов (резервов) роста производительности труда; находят показатель, обратный производительности труда, — трудоемкость продукции (работ, услуг) и удельную трудоемкость; рассчитывают относительное высвобождение рабочей силы в результате роста производительности труда.

Непрерывный рост производительности труда — это основной источник расширения производства и увеличения внутреннего валового продукта.

Следует различать понятия производительности и интенсивности труда. При повышении интенсивности труда повышается количество физических и умственных усилий работников в единицу времени и за счет этого увеличивается количество производимой в единицу времени продукции. Повышение интенсивности труда требует повышения его оплаты. Производительность труда растет в результате изменения технологии, применения более совершенного оборудования, применения новых приемов труда и не всегда требует повышения заработной платы.

Производительность труда на предприятии характеризуется приведенными ниже основными показателями.

Выработка продукции в единицу времени ($ПТ_{выр}$):

$$ПТ_{выр} = \frac{V}{T},$$

где V — объем произведенной продукции в натуральном, условно-натуральном или денежном выражении;

T — рабочее время.

Выработка продукции — наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда в промышленности.

Трудоемкость продукции (Тр):

$$Тр = \frac{T}{V}.$$

Трудоемкость дает представление о затратах труда основных рабочих и бывает нормативная, плановая и фактическая.

В зависимости от применяемой единицы измерения рабочего времени производительность труда может быть

• *часовой*

$$ПТ_{выр} = \frac{V}{T_{ч}},$$

где $T_{ч}$ — количество отработанных человеко-часов.

• *дневной*

$$ПТ_{выр} = \frac{V}{T_{д}},$$

где $T_{д}$ — количество отработанных человеко-дней.

На многих предприятиях производительность труда определяется с помощью следующего соотношения:

$$ПТ = \frac{\sum_{i=1}^{n} V_i}{Ч_{ППП}},$$

где n — количество видов продукции;

V_i — объем продукции в натуральном или денежном выражении;

$Ч_{ППП}$ — численность промышленно-производственного персонала.

В натуральных показателях определяется производительность труда по конкретному виду продукции, в стоимостных показателях — по всей номенклатуре выпускаемой продукции.

Оценка роста производительности труда в отраслевой экономике производится методами прямого и факторного счета.

Динамику роста производительности труда определяют методом прямого счета по формуле

$$\Delta ПТ = \frac{V_р - V_б}{V_б} \cdot 100\%,$$

где $V_р$, $V_б$ — объем производства продукции в расчетном и базовом периодах.

Для экономической оценки повышения производительности труда по методу факторного счета используют фактор абсолютного высвобождения численности персонала, производственный и структурный факторы.

При сокращении численности рост производительности труда определяется следующим образом:

$$\Delta ПТ_{чел} = \frac{Ч_в}{Ч_б - Ч_в} \cdot 100\%,$$

где $Ч_в$ — число высвобожденных работников, чел.;

$Ч_б$ — базовая численность работников, чел.

На рост производительности труда положительно влияют следующие *факторы:*

• повышение технического уровня производства — экономия численности за счет технического перевооружения производства на основе сравнительной производительности отдельных видов оборудования в каждой его группе; внедрение новых технологий, современных машин и оборудования; механизация труда;

• совершенствование управления, организации производства и труда, изменение фонда рабочего времени;

• ввод в действие и освоение новых предприятий и производств.

При разработке мероприятий по увеличению производительности труда следует опираться на резервы роста, складывающиеся на предприятиях и в отраслях. Под резервами принято понимать выраженные количественно реальные, но еще не использованные возможности повышения производительности труда. Резервы повышения производительности труда бывают:

• народно-хозяйственные — резервы, использование которых связано с осуществлением мер общегосударственного характера;

• отраслевые — развитие концентрации, специализации и комбинирования производства, улучшение отраслевого управления, совершенствование техники и технологии;

• межотраслевые — возможности повышения производительности труда одной отрасли за счет другой;

• внутрипроизводственные — выявляются непосредственно на предприятиях.

Можно выделить следующие основные направления увеличения производительности труда:

• улучшение качества перерабатываемого сырья и обеспечение его достаточного объема для полной загрузки производственных мощностей при наличии спроса на выпускаемый продукт. Увеличение содержания полезных веществ в сырье и улучшение их извлекаемости при том же объеме сырья повысит выход продукции и производительность труда;

• механизация и автоматизация производственных процессов, высвобождающая численность персонала;

• внедрение ресурсосберегающих, безотходных и малоотходных технологий, использование трудосберегающей техники, что скажется на снижении трудоемкости;

• увеличение масштабов производства, его концентрация. Производительность труда вырастет за счет снижения условно-постоянной численности, т. е. тех категорий работников, от которых мало зависит рост объемов производства (руководители, охрана и т. д.);

• материальное и моральное стимулирование повышения производительности труда;

• внедрение научно обоснованного нормирования труда и научной организации труда.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Как вы понимаете категорию “труд”?
2. Дайте определение рабочей силы.
3. Охарактеризуйте состав и структуру производственного персонала организации.
4. Охарактеризуйте понятия: списочный и явочный состав персонала организации.
5. Что такое трудовые ресурсы и кадры предприятия?
6. Как классифицируется персонал предприятия?
7. Что характеризует производительность труда?
8. Какими показателями определяется производительность труда?
9. Приведите резервы роста производительности труда.
10. Какие формы и системы оплаты труда вы знаете?

Глава 6. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

6.1. Сущность и виды себестоимости продукции

Производство и реализация продукции требуют определенных расходов ресурсов: материальных, трудовых, информационных. Количество товара, которое предприятие может предложить на рынке, зависит от уровня издержек (затрат) на его производство и цены, по которой товар будет продаваться на рынке. Поэтому снижение издержек на производство и реализацию товара является одним из важнейших условий эффективного хозяйствования предприятия.

Издержки — это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и коммерческой деятельности. Если суммарные издержки оказываются ниже доходов от реализации продукции, то предприятие имеет прибыль. Такие издержки, выраженные в денежной форме, называются себестоимостью продукции, которая является частью ее стоимости.

Себестоимость — это выраженная в денежной форме совокупность затрат предприятия на производство и реализацию продукции. В себестоимость включаются перенесенные на продукцию затраты прошлого труда (амортизация основных средств, стоимость сырья, материалов, топлива и других материальных ресурсов) и расходы на оплату труда работников предприятия (заработная плата).

Как в обобщающем экономическом показателе в себестоимости находят свое отражение все стороны деятельности пред-

приятия: степень технологического оснащения производства и освоения технологических процессов; уровень организации производства и труда; степень использования производственных мощностей; экономичность использования материальных и трудовых ресурсов.

Себестоимость продукции является не только важнейшей экономической категорией, но и качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов (переменного и постоянного капитала), находящихся в распоряжении предприятия.

Многие затраты предприятия можно планировать и учитывать в натуральной форме (м, шт., т), однако, чтобы подсчитать совокупность всех расходов, их нужно привести к единому измерителю, т. е. представить в денежном выражении.

Различают три основных вида себестоимости промышленной продукции.

Цеховая себестоимость — включает затраты отдельного цеха на производство продукции.

Производственная (общезаводская) себестоимость — показывает совокупные затраты предприятия на производство продукции. Она складывается из цеховой себестоимости и общезаводских расходов. На тех предприятиях, где отсутствует цеховая организация производства, цеховая себестоимость продукции совпадает с производственной.

Полная (коммерческая) себестоимость — характеризует затраты предприятия не только на производство, но и на реализацию продукции. Если к производственной себестоимости добавить внепроизводственные расходы, то сформируется полная себестоимость продукции.

В зависимости от цели (планирование, анализ, учет) различают себестоимость: плановую, расчетную, фактическую.

Плановая себестоимость — отражает максимально допустимую величину затрат и включает только те затраты, которые при данном уровне техники и организации производства

являются для предприятия необходимыми. Она используется для сравнения затрат в базисном и плановом периодах.

Расчетная себестоимость — используется в технико-экономических расчетах для обоснования различных проектов.

Фактическая себестоимость — отражает степень выполнения плановых заданий и характеризует реальные затраты предприятия на текущий момент. Используется для анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Управление себестоимостью продукции предприятия — это планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов ее снижения.

Каждое предприятие стремится к сокращению издержек производства, снижению себестоимости продукции. При стабильной цене на реализуемую продукцию и прочих равных условиях сокращение затрат приводит к росту прибыли, приходящейся на единицу продукции.

6.2. Структура себестоимости продукции и классификация затрат

Под структурой себестоимости понимается ее состав по элементам или статьям и их доля в полной себестоимости, на которую влияют особенности предприятия. Исходя из этого различают: трудоемкие предприятия (большая доля заработной платы в себестоимости продукции); материалоемкие (большая доля материальных затрат); фондоемкие (большая доля амортизации); энергоемкие (большая доля затрат на топливо и энергию в структуре себестоимости); наукоемкие (большой удельный вес затрат на проведение исследований и внедрение результатов научно-технического прогресса).

Систематическое определение и анализ структуры затрат на предприятии имеют очень большое значение, и в первую очередь для управления издержками с целью их минимизации.

Структура затрат позволяет выявить основные резервы по их снижению и разработать конкретные мероприятия по их реализации на предприятии.

Анализ структуры затрат на каждом предприятии должен осуществляться как в поэлементном, так и в постатейном разрезе.

Классификация затрат на производство необходима для достоверного исчисления себестоимости выпускаемой продукции, а также:

- при принятии управленческих решений;
- организации текущего контроля издержек по местам их возникновения и центрам ответственности;
- прогнозировании и регулировании затрат.

В укрупненном виде существует следующая группировка затрат:

- непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг), включая материальные и трудовые затраты работников, занятых производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, контролем качества и послепродажным гарантийным обслуживанием;
- связанные с использованием природных ресурсов, рекультивацией земель, платой за древесину, отпускаемую на корню, за пользование водными ресурсами;
- на освоение и подготовку производства;
- на совершенствование техники и технологии, улучшение качества продукции;
- по обслуживанию производственного процесса;
- связанные с управлением производством;
- связанные с подготовкой и переподготовкой кадров;
- связанные с отчислением единого социального налога и других налогов и сборов с фонда оплаты труда;
- на оплату процентов по полученным кредитам банков;
- связанные со сбытом продукции: упаковка, хранение, транспортировка, затраты на рекламу;
- амортизационные отчисления на полное восстановление основных средств.

В соответствии с международными стандартами учета и практикой его организации в странах с развитой экономикой применяются различные варианты классификации издержек в зависимости от целевой установки, направления учета затрат на производство.

Таких основных направлений три:

1) группировка производственных затрат для определения себестоимости изготовленной продукции и полученной прибыли;

2) для принятия управленческого решения и планирования;

3) для осуществления процесса контроля и регулирования.

В отечественном учете все затраты классифицируются по принципам, представленным в таблице.

Классификация затрат на производство продукции

Принцип классификации затрат	Выделяемые группы затрат	Пример затрат
1	2	3
1. По характеру затрат	1. Экономические элементы. 2. Калькуляционные статьи	По типовой номенклатуре
2. По технико-экономическому назначению	1. Основные (технологические)	Основные материалы, основная заработная плата рабочих
	2. Накладные (по обслуживанию производства и управлению)	Общепроизводственные, общехозяйственные расходы
3. По способу включения затрат в себестоимость продукции	1. Прямые	Основные материалы, заработная плата производственных рабочих
	2. Косвенные	Расходы по обслуживанию и управлению
4. По составу затрат	1. Простые	Материалы, заработная плата
	2. Комплексные	Общепроизводственные, общехозяйственные, управленческие расходы
5. По степени зависимости величины затрат от объемов производства или продаж	1. Условно-переменные	Материалы, заработная плата
	2. Условно-постоянные	Общепроизводственные, общехозяйственные, управленческие расходы

Окончание таблицы

1	2	3
6. По сферам осуществления затрат	1. Производственные	Все затраты в сфере производства продукции
	2. Внепроизводственные (коммерческие) расходы	Расходы по сбыту продукции
7. По отношению к отчетным периодам	1. Расходы текущего периода	Расходы, оплаченные в отчетном периоде и относящиеся к нему
	2. Расходы будущих периодов	Расходы по подписке на периодическую печать
8. По рациональности использования затрат	1. Производственные	Расход материалов, заработной платы на производство продукции
	2. Непроизводственные	Потери, связанные с браком и простоями в производстве
9. По способу определения расходов	1. Планируемые	По статьям плановой калькуляции
	2. Непланируемые	Расходы, не предусмотренные плановой калькуляцией

Как видно из таблицы, затраты, формирующие себестоимость продукции, группируются по определенным признакам, обусловленным рядом факторов: спецификой деятельности предприятия, особенностями технологии и организации производства, номенклатурой вырабатываемой продукции, организационной структурой предприятия и др. Экономически обоснованная классификация затрат является одним из определяющих моментов рациональной организации их учета и управления.

Рассмотрим данную классификацию более подробно.

По характеру затрат можно выделить два основных подхода к формированию групп затрат: по экономическим элементам и по статьям калькуляции.

Классификация затрат по экономическим элементам. Под экономическим элементом затрат принято понимать экономи-

чески однородный вид ресурсов, используемых для производства и реализации продукции (работ, услуг) (п. 8 ПБУ 10/99):

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

Учет потребления в процессе производства материальных ресурсов предполагает:

- выявление затрат материальных ресурсов;
- определение соответствия фактических затрат утвержденным нормам, причин отклонения от этих норм;
- достоверную оценку стоимости потребленных материальных ресурсов;
- обоснованное распределение затрат материальных ресурсов по объектам учета и калькулирования;
- контроль за сохранностью материальных ресурсов в производстве.

При организации учета материальных ресурсов используется два основных подхода:

1) лимитирование отпуска;

2) контроль использования.

Лимитирование отпуска предполагает использование лимитно-заборных карт и других документов, ограничивающих отпуск материальных ресурсов.

Затраты на оплату труда — расходы на выплату заработной платы работникам организации. Они включаются в себестоимость продукции. Не включаются в затраты на производство такие расходы на оплату труда, как материальная помощь, беспроцентная ссуда на улучшение жилищных условий и др.

Отчисления на социальные нужды осуществляются по определенным нормативам от фонда оплаты труда работников в виде страховых взносов (Федеральный закон от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации"): в Пенсионный фонд РФ на обязательное пенсионное стра-

хование, в Фонд социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования на обязательное медицинское страхование (далее — Закон о страховых взносах).

Плательщиками страховых взносов являются страхователи, определяемые в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования, к которым относятся:

1) лица, производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам:

а) организации;

б) индивидуальные предприниматели;

в) физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями;

2) индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, занимающиеся частной практикой, и иные лица, занимающиеся в установленном законодательством РФ порядке частной практикой.

Объектом обложения страховыми взносами для плательщиков страховых взносов признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые плательщиками страховых взносов в пользу физических лиц по трудовым и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг, по договорам авторского заказа, договорам об отчуждении исключительного права на произведения науки, литературы, искусства, издательским лицензионным договорам, и другие выплаты и вознаграждения, начисляемые в пользу физических лиц, подлежащих обязательному социальному страхованию (ст. 7 Закона о страховых взносах).

Для всех плательщиков страховых взносов в 2012–2013 гг. применяются следующие тарифы страховых взносов:

1) Пенсионный фонд РФ — 22%;

2) Фонд социального страхования РФ — 2,9%;

3) Федеральный фонд обязательного медицинского страхования — 5,1%.

В 2012 г. для плательщиков страховых взносов предельная величина базы для начисления страховых взносов в отношении каждого физического лица устанавливается в сумме, не превышающей 512 000 руб. нарастающим итогом с начала расчетного периода. С сумм выплат и иных вознаграждений в пользу физического лица, превышающих 512 000 руб. нарастающим итогом с начала расчетного периода, взимается 10% — солидарная часть тарифа страховых взносов. Для работников сельхозпредприятий, плательщиков ЕСХН, инвалидов, научных, технико-внедренческих, ИТ-предприятий, участников проекта "Сколково", СМИ (телевидение, радиовещание, издательская, полиграфическая деятельность, за исключением рекламы и эротики), малого бизнеса, организаций на УСНО (производство и социальная сфера), экипажей судов и инжиниринговых компаний страховые взносы с сумм, превышающих 512 000 руб., не взимаются. Для этих же категорий предусмотрены льготные тарифы страховых взносов.

Страховые тарифы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве отчисляются в процентах к начисленной по всем основаниям работникам оплате труда, коэффициент определяется в зависимости от группы отрасли экономики в соответствии с классами профессионального риска (от 0,2 до 8,5%) (Закон № 356-ФЗ от 30 ноября 2011 г. "О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов").

Амортизационные отчисления по основным средствам, используемым в процессе производства продукции за отчетный период, относятся на себестоимость продукции и учитываются в составе прямых расходов (по основным средствам, используемым для управления организацией, — в составе косвенных расходов).

К прочим расходам, связанным с производством и реализацией продукции, в соответствии со ст. 264 НК РФ относятся: расходы на сертификацию продукции; суммы налогов и сборов, начисленные в установленном законодательством порядке; командировочные расходы; представительские расходы; расходы на рекламу; расходы на подготовку и переподготовку кадров;

арендные (лизинговые) платежи за арендуемое (принятое в лизинг) имущество; расходы на информационные консультационные, аудиторские услуги; расходы на канцтовары, на оплату услуг связи, услуг банков и прочие расходы, связанные с производством и реализацией продукции и т. д. (ст. 264 НК РФ).

Классификация затрат по экономической однородности позволяет отразить значение каждого элемента в формировании затрат и выявить направления снижения себестоимости.

Соотношение отдельных экономических элементов в общих затратах определяет структуру затрат на производство, которая на предприятиях различных отраслей неодинакова и зависит от специфических условий каждой отрасли.

Одинаковое на всех предприятиях построение группировки затрат по элементам позволяет обобщать данные, рассчитывать структуру затрат на производство, видеть происходящие в ней изменения, определять величину национального дохода, создаваемого в отраслях.

Для контроля состава затрат по местам их совершения и для исчисления себестоимости необходимо знать не только то, что затрачено в процессе производства, но и на какие цели (куда, на что) эти затраты произведены, т. е. учитывать затраты по направлениям, по отношению их к технологическому процессу.

Для внутрипроизводственного планирования и выявления резервов снижения себестоимости продукции необходимо знать не только общую сумму затрат каждого предприятия по тому или иному экономическому элементу, но и величину расходов в зависимости от места их возникновения. Такую возможность дает классификация затрат по калькуляционным статьям.

Классификация затрат по калькуляционным статьям. Статья затрат — совокупность затрат, отражающая их однородное целевое использование. Совокупность используемых статей затрат принято называть номенклатурой затрат.

Перечень статей затрат и их состав определяются отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости с учетом характера и структуры производства, которые были разработаны на

основе типовых рекомендаций в условиях плановой экономики и носят рекомендательный характер. По некоторым отраслям и видам деятельности разработаны новые методические рекомендации, более соответствующие реалиям рыночной экономики, или актуализированы старые. Вместе с тем предприятия могут вносить изменения в типовую номенклатуру затрат в соответствии с особенностями своей деятельности. В некоторых отраслях выделяются, например, транспортно-заготовительные расходы, амортизационные отчисления (в силу большого удельного веса) и т. д.

В качестве примера можно привести типовую номенклатуру статей:

1. Сырье и материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций и предприятий.
4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Заработная плата производственных рабочих.
6. Отчисления на социальные нужды.
7. Расходы на подготовку и освоение производства.
8. Потери от брака.
9. Общепроизводственные расходы.
10. Прочие производственные расходы.
11. Общехозяйственные расходы.
12. Коммерческие расходы.

Первые 10 статей образуют производственную себестоимость. Сумма всех 12 статей представляет собой полную себестоимость производства и реализации (продажи).

К общепроизводственным расходам как части расходов организации по обычным (уставным) видам ее деятельности относятся расходы по работам, связанным с обслуживанием основных и вспомогательных производств организации. Данные расходы имеют место, как правило, в организациях промышленности, строительства и сельского хозяйства. Общепроизводственные расходы подразделяются на расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования (в строительстве — строительных машин и меха-

низмов), а также цеховые расходы в промышленности, сельском хозяйстве и других производственных организациях.

Промышленные и иные производственные организации с цеховой структурой управления учитывают расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования и цеховые расходы в разрезе каждого цеха основного и вспомогательного производств по статьям затрат. Сельскохозяйственные организации ведут учет общепроизводственных расходов по отраслям производства (растениеводство, животноводство и др.) в разрезе своих подразделений (отделений, ферм и т. п.).

Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования подразделяются:

• на амортизацию производственного и подъемно-транспортного оборудования, цехового транспорта, используемого в производстве;

• расходы по эксплуатации оборудования (стоимость вспомогательных материалов, необходимых для ухода за оборудованием и содержанием его в рабочем состоянии; расходы на оплату труда вспомогательных рабочих с отчислениями на социальное страхование и обеспечение по ним; стоимость потребленных в процессе производства топлива, электроэнергии, воды, пара, сжатого воздуха и других видов энергии; стоимость услуг вспомогательных производств, связанных с содержанием и эксплуатацией оборудования, и другие аналогичные расходы);

• расходы на ремонт оборудования, транспортных средств и инструмента (стоимость запасных частей и других материалов, расходуемых при ремонте производственного оборудования, транспортных средств и ценных инструментов; расходы на оплату труда ремонтных рабочих с отчислениями на социальное страхование и обеспечение от них;

• стоимость услуг ремонтных цехов и других вспомогательных производств по ремонту оборудования, транспортных средств и ценных инструментов либо отчисления в резерв на ремонт основных средств;

• затраты на внутризаводские перемещения грузов (расходы на содержание и эксплуатацию собственных и привлечен-

ных со стороны транспортных средств, занятых перемещением грузов, подвозкой в цеха и выгрузкой материалов, инструментов и деталей и доставкой готовой продукции на склады хранения; стоимость транспортных услуг вспомогательных производств, а также сторонних организаций);

• амортизацию нематериальных активов;

• расходы по страхованию основных средств и нематериальных активов;

• расходы по оплате труда работников, занятых обслуживанием указанных производств;

• прочие расходы, в частности расходы на подготовку и освоение производства, учитываемые предварительно в составе расходов будущих периодов.

Промышленные и иные производственные организации с бесцеховой структурой управления учитывают расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования в целом по организации. Строительные организации учитывают расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов, как правило, по их видам в целом по организации.

Цеховые расходы учитываются в составе следующих затрат:

• расходы по оплате труда аппарата управления цехов с отчислениями на социальное страхование и обеспечение и другие расходы по управлению;

• амортизация зданий и сооружений общецехового назначения и нематериальных активов, используемых при производстве продукции;

• расходы по содержанию зданий и сооружений;

• расходы на ремонт основных средств;

• расходы по рационализации и изобретениям;

• расходы по охране труда;

• прочие расходы.

Общехозяйственные расходы представляют собой затраты организации по управлению, являющиеся составной частью расходов организации по ее обычным видам деятельности по производству продукции (работ, услуг), но не связанные непосредственно с производственным процессом. В связи с этим

данные расходы можно также называть управленческими расходами. В строительстве их называют накладными расходами.

К общехозяйственным расходам, как правило, относятся их следующие основные виды:

- административно-управленческие расходы;
- расходы по содержанию общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом;
- амортизационные отчисления основных средств управленческого назначения и расходы на их ремонт;
- расходы по уплате арендной платы за помещения управленческого назначения;
- расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т. п. услуг;
- другие аналогичные по назначению управленческие расходы.

К коммерческим расходам относятся затраты, связанные с процессом реализации продукции: затраты на рекламу, представительские расходы, расходы на упаковку продукции и др.

Классификация затрат по статьям калькуляции позволяет выявить конкретный объект и место осуществления затрат, определить себестоимость единицы продукции, прибыль, рентабельность продукции и производства. С помощью планирования и учета себестоимости продукции по статьям калькуляции можно определить факторы, влияющие на данный уровень себестоимости, и наметить направления ее снижения.

Правильное исчисление себестоимости продукции имеет большое значение: чем лучше организован учет и совершеннее методы калькулирования себестоимости, тем легче выявить посредством анализа резервы ее снижения.

Калькулирование себестоимости — расчет себестоимости единицы продукции или одного вида продукции.

Необходимость исчисления себестоимости определяется двумя группами причин.

Первую группу причин можно назвать формальной, связанной с наличием у предприятия обязанностей по предоставле-

нию информации внешним пользователям. Проявляется это в первую очередь в отношении традиционной внешней финансовой (бухгалтерской) отчетности о результатах финансовой деятельности и имущественном состоянии предприятия, которую оно должно в обязательном порядке представлять в соответствующие адреса (Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"). Очевидно, что для формирования такой отчетности необходимы данные о себестоимости незавершенного производства и готовых продуктов, как реализованных, так и нереализованных, представляемые как в отчете о прибылях и убытках (величина себестоимости проданной (реализованной) продукции), так и в балансе (стоимость остатков незавершенного производства, готовой продукции и т. д.).

Вторая группа причин связана с внутренними целями управления предприятием. Достоверные калькуляционные расчеты необходимы:

- для планирования деятельности предприятия в целом и отдельных центров ответственности, поскольку формирование планов производственной себестоимости является неотъемлемой частью процедуры планирования;
- контроля выполнения планов предприятием в целом и отдельных центров ответственности;
- принятия управленческих решений, поскольку на основе данных о себестоимости может формироваться, например, ассортиментная и ценовая политика.

Общие принципы калькулирования себестоимости продукции:

1. Балансовое обобщение затрат в их количественном и стоимостном выражении (на основе балансового уравнения). То есть для исчисления себестоимости товарной продукции необходимо определить затраты в незавершенном производстве (НЗП), на брак, побочную продукцию и отходы.

2. Полное отражение понесенных затрат в полной сумме в их первичной группировке. Данный принцип означает, например, что при наличии возвратных отходов следует сначала выделить

их в виде отдельной статьи и уже потом относить на уменьшение затрат, собранных по статье "Основные материалы".

3. Оценка побочной и бракованной продукции по сумме затрат на их производство.

4. Определение затрат на незавершенное производство в соответствии с характером формирования себестоимости и стабильности запасов незавершенного производства.

5. Согласованность показателей калькулирования себестоимости продуктов с организацией учета затрат на производство (в первую очередь согласованность объектов калькулирования и объектов учета затрат).

6. Сравнимость показателей плановых и отчетных калькуляций. Применение (преемственность) единых методов калькулирования.

7. Наибольшая точность калькулирования достигается при применении принципа причинности, т. е. в себестоимость продукта включаются те затраты, причиной возникновения которых стал данный продукт.

8. При включении в себестоимость продукта косвенных затрат относительно "справедливая" калькуляция получается при использовании принципа пропорциональности. Данный принцип означает, что распределяемые косвенные затраты и выбранная для их распределения база должны находиться в пропорциональной зависимости.

9. Калькулирование себестоимости с учетом целевого назначения калькуляции.

Данный принцип предполагает возможность наличия нескольких показателей себестоимости в зависимости от задач калькулирования. Например, для сравнения рентабельности отдельных видов продукции может использоваться показатель себестоимости, исчисленный на основе нормативных прямых затрат. Для расчета цен реализации при обосновании расходования бюджетных средств — показатель себестоимости, исчисленный на основе фактических полных затрат.

Процесс калькулирования предполагает:

1) разграничение затрат на производство между законченной и незаконченной продукцией, оценку затрат на незавершенное производство;

2) исчисление затрат на забракованную продукцию;

3) оценку отходов производства и побочной продукции;

4) исчисление суммы затрат (по каждой статье), относящихся к готовым изделиям, по каждому носителю затрат;

5) отнесение (распределение, суммирование) затрат, собранных на носителе, на объект калькулирования;

6) исчисление себестоимости калькуляционной единицы продукции.

Разработка алгоритма калькулирования, таким образом, включает в себя методическую проработку представленных пунктов с учетом адекватной оценки особенностей хозяйственной деятельности предприятия.

На промышленных предприятиях применяются приведенные ниже основные *методы калькулирования* себестоимости и учета затрат на производство.

Позаказный метод — применяется чаще всего в индивидуальном и мелкосерийном производстве, а также для калькулирования себестоимости работ ремонтного и экспериментального характера. Сущность этого метода заключается в том, что затраты учитываются на основе заказов на продукцию или на ее партию. Фактическая себестоимость заказа определяется по окончании производства продукции путем суммирования всех затрат. Для исчисления себестоимости единицы продукции общая сумма затрат по заказу делится на количество выпущенных изделий.

Попередельный метод — задействован в массовом производстве с коротким, но законченным технологическим циклом, когда выпускаемая предприятием продукция однородна по исходному материалу и характеру обработки. Учет затрат при этом методе осуществляется по стадиям (фазам) производственного процесса.

Нормативный метод — позволяет осуществлять контроль над производственным процессом и выполнением заданий по

снижению себестоимости продукции. В этом случае затраты на производство подразделяются на две части: затраты в пределах установленных норм расхода и отклонения от них. Все затраты в пределах норм учитываются по отдельным заказам без группировки, а отклонения учитываются по их факторам, что дает возможность оперативно анализировать причины отклонений, предупреждать их в процессе работы. При нормативном методе учета фактическая себестоимость продукции определяется путем суммирования затрат по нормам и затрат, полученных в результате отклонений от текущих нормативов.

Классификация затрат по технико-экономическому назначению:

• ***основные*** — те затраты, без которых при заданной технологии невозможно осуществлять производство конкретной продукции (сырье, материалы, заработная плата и др.);

• ***накладные*** — затраты, связанные с обслуживанием производства и управлением, без которых продукция будет производиться и реализовываться с большими издержками (общехозяйственные и коммерческие расходы).

Классификация затрат по способу включения их в себестоимость продукции. В зависимости от способов включения в себестоимость отдельных видов продукции (работ, услуг) затраты подразделяются на прямые и косвенные. Это подразделение затрат может существовать на предприятиях, выпускающих два и более вида изделий, поскольку при производстве однородной продукции все затраты будут прямыми.

Прямыми считаются экономически однородные расходы, которые связаны с производством определенных видов продукции и могут быть отнесены на их себестоимость непосредственно по данным первичных документов. К таким затратам можно отнести в большинстве отраслей промышленности расход сырья, основных материалов, покупных изделий и полуфабрикатов, затраты на оплату труда производственных рабочих и др.

Косвенными называются расходы, которые нельзя рассчитать по отдельным изделиям по признаку прямой принадлежности, поскольку они связаны с изготовлением нескольких ви-

дов продукции или с различными стадиями ее обработки. Традиционно к косвенным относят общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Классификация затрат по составу. В соответствии с данным принципом классификации выделяют ***простые затраты*** — включающие один вид затрат и ***комплексные*** — состоящие из затрат разного экономического назначения. К комплексным затратам можно отнести общепроизводственные, управленческие и прочие затраты.

Классификация по степени зависимости величины затрат от объемов производства или продаж. В соответствии с данным признаком принято выделять условно-переменные и условно-постоянные затраты.

Условно-переменные — это затраты, изменение величины которых зависит от изменения объемов производства и реализации продукции. Основными видами переменных затрат являются: затраты на сырье и материалы, топливо и энергию на технологические цели и т. п.

К условно-постоянным затратам относят затраты, величина которых относительно не меняется с изменением объема производства (например, это могут быть амортизация основных средств при линейном способе ее исчисления, оплата труда управленческого персонала, затраты на охрану). При росте объема производства удельный вес условно-постоянных затрат в структуре себестоимости снижается, вследствие чего уменьшается себестоимость единицы продукции.

Величина большинства постоянных затрат не является абсолютно фиксированной, т. е. мы имеем дело с условно-постоянными затратами, которые постоянны для конкретного объема производства, но в какой-то критический момент возрастают на определенную величину. Подобные затраты относят к постоянным или к переменным в зависимости от частоты ступенчатых приращений и величины приращений в каждой точке.

Классификация затрат в зависимости от сферы их осуществления:

• ***производственные*** — осуществляются в производственной сфере и по уровню целесообразности осуществления подразделяются:

– на производительные — увеличивающие объем производства или улучшающие качество продукции;

– непроизводительные — не увеличивающие объем производства и не улучшающие качество продукции;

• ***внепроизводственные*** — осуществляются во внепроизводственной сфере.

Классификация затрат по отношению к отчетным периодам. В зависимости от периода, к которому относятся затраты, выделяют:

• расходы текущего периода;

• расходы будущих периодов.

К ***расходам текущего периода*** относятся затраты, которые возникают в течение отчетного периода и относятся к нему же. Примером таких затрат являются: заработная плата работников организации, расходы на сырье и материалы и т. д.

Расходы будущих периодов — это затраты, которые возникают в течение отчетного периода, но относятся к будущим периодам. Например, затраты на подписные издания (оплата подписки осуществляется в ноябре-декабре отчетного года, а периодическая литература будет приходить в следующем за отчетным периодом году).

Классификация затрат по рациональности использования предусматривает их подразделение на производственные и непроизводственные расходы.

Производственные — это расходы, без которых невозможно произвести продукцию. К таким расходам относятся расходы на оплату труда, стоимость сырья и материалов и т. д.

Непроизводственные расходы возникают при отклонении фактических условий работы предприятия от запланированных, например заработная плата работников за время простоев не по вине работника (из-за несвоевременной поставки сырья, отсутствие электроэнергии и др. причин), брак продукции и т. д.

По способу определения расходы можно классифицировать на планируемые и непланируемые.

К ***планируемым*** относятся расходы, величина которых определяется заранее на следующий отчетный период. Например, исходя из запланированного объема производства продукции предприятие может рассчитать затраты на покупку сырья и материалов, на оплату труда работников и т. д.

Непланируемые расходы — затраты, не предусмотренные плановой калькуляцией. К таким расходам можно отнести: оплату больничных листов, брак не по вине работника и др.

6.3. Факторы и резервы снижения себестоимости продукции

Задача снижения себестоимости продукции имеет большое народно-хозяйственное значение, поскольку себестоимость — это ценообразующий фактор, оказывающий существенное влияние на показатель прибыли и конкурентоспособность продукции предприятий и отраслей. Снижение себестоимости в масштабах промышленного производства позволяет увеличить темпы расширенного воспроизводства, способствует росту объемов производства продукции и ее конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке, увеличению социальных возможностей государства.

Актуальность снижения себестоимости продукции возрастает с увеличением объемов производства, поскольку каждый процентный пункт снижения обеспечивает при этом все возрастающую сумму экономии.

При анализе фактической себестоимости выпускаемой продукции, выявлении резервов и экономического эффекта от ее снижения используется расчет по экономическим факторам, которые наиболее полно охватывают все элементы процесса производства — средства труда, предметы труда и сам труд. Эти факторы отражают основные направления работы коллективов

предприятий по снижению себестоимости: повышение производительности труда, внедрение передовой техники и технологии, лучшее использование оборудования, снижение административно-управленческих и других накладных расходов, сокращение брака и ликвидация непроизводительных расходов и потерь и т. п.

Для увеличения объема реализации продукции, работ, услуг используются резервы интенсивного характера: повышение производительности труда, фондоотдачи основных производственных средств, ускорение оборачиваемости оборотного капитала, снижение материалоемкости продукции, работ, услуг. Экстенсивный путь увеличения объема реализации, предполагающий привлечение дополнительных ресурсов, может, напротив, привести к увеличению общей суммы затрат.

При увеличении объема реализации возрастают только условно-переменные затраты, сумма условно-постоянных затрат, как правило, не меняется, в результате снижается себестоимость единицы продукции, работ, услуг.

Важнейшим путем снижения затрат является, как уже отмечалось, экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве. Так, значительную часть в структуре издержек производства занимает оплата труда, поэтому актуальны задачи: снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала.

Снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достигнуть различными способами: за счет механизации и автоматизации производства; разработки и применения прогрессивных, высокопроизводительных технологий; замены и модернизации устаревшего оборудования. Для повышения производительности труда также необходима его надлежащая организация: подготовка рабочего места, полная загрузка, применение передовых методов и приемов труда и др. Все это может способствовать экономии затрат на оплату труда работников и, соответственно, снижению себестоимости. При

этом следует учитывать, что снижение себестоимости продукции во многом определяется правильным соотношением темпов роста производительности труда и роста заработной платы. Рост производительности труда должен опережать рост заработной платы, обеспечивая тем самым снижение себестоимости продукции.

При определенных условиях в результате роста производительности труда на предприятиях сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции. Увеличение выработки продукции на одного рабочего может быть достигнуто как за счет осуществления организационно-технических мероприятий, благодаря чему повышаются нормы выработки, так и в связи с перевыполнением установленных норм выработки без проведения этих мероприятий.

Значительные резервы снижения себестоимости заключены в экономии и рациональном использовании материальных ресурсов. Снижения материальных затрат можно добиться за счет внедрения новых технологий и других организационных мероприятий (например, совершенствование снабженческой деятельности предприятия).

В условиях рыночной экономики следует рассматривать также такие факторы, как: определение и соблюдение оптимальной величины партии закупаемых материалов; решение вопроса о том, производить самим или закупать у других производителей отдельные компоненты или комплектующие изделия. Известно, чем больше партии закупаемого сырья, материалов, тем больше размер издержек, связанных со складированием, хранением. Происходит отвлечение оборотных средств на большие суммы. Вместе с тем приобретение сырья и материалов крупными партиями имеет свои преимущества: снижаются расходы, связанные с размещением заказа на приобретаемые товары, контролем их качества и т. д.; можно также выиграть в цене на приобретаемые материальные ресурсы.

Резервами экономии условно-постоянных расходов могут являться списание или передача в аренду неиспользуемых ос-

новных средств; разумное сокращение аппарата управления, экономное использование средств, относимых на общехозяйственные расходы (служебные разъезды, оплата услуг почты и телеграфа, сотовой связи, приобретение канцелярских товаров), сокращение потерь от порчи сырья и материалов и др.

Итак, можно выделить следующие *основные направления снижения себестоимости* продукции промышленного предприятия:

1. Повышение технического уровня производства. Это внедрение новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов; изменение конструкции и технических характеристик изделий; прочие факторы, повышающие технический уровень производства. По данной группе также анализируется влияние на себестоимость научно-технических достижений и передового опыта.

Снижение себестоимости может произойти при создании автоматизированных систем управления, использовании ЭВМ, совершенствовании и модернизации существующей техники и технологии. Уменьшаются затраты и в результате комплексного использования сырья, применения экономичных заменителей, полного использования отходов в производстве. Большие резервы заключены в совершенствовании продукции, снижении ее материалоемкости и трудоемкости, уменьшении веса машин, оборудования, их габаритных размеров и др. Масштабное использование достижений научно-технического прогресса, внедрение ресурсосберегающих, безотходных и малоотходных технологий приводит к экономии материальных ресурсов, т. е. к экономии самого крупного элемента затрат.

2. Совершенствование организации производства и труда. Снижение себестоимости может произойти в результате: изменений в организации производства, за счет его специализации; совершенствования управления производством и сокращения затрат на него; улучшения использования основных средств; улучшения материально-технического снабжения; сокращения

транспортных расходов; прочих факторов, повышающих уровень организации производства, и т. д.

Серьезным резервом снижения себестоимости продукции является расширение специализации и кооперирования. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах.

Снижение текущих затрат происходит в результате совершенствования обслуживания основного производства, например развития поточного производства, упорядочения подсобно-технологических работ, улучшения инструментального хозяйства, совершенствования организации контроля за качеством работ и продукции. Значительное уменьшение затрат живого труда может произойти при сокращении потерь рабочего времени, уменьшении числа рабочих, не выполняющих норм выработки. Дополнительная экономия возникает при совершенствовании структуры управления предприятия в целом. Она выражается в сокращении расходов на управление и в экономии заработной платы в связи с высвобождением управленческого персонала.

При улучшении использования основных средств снижение себестоимости происходит в результате: повышения надежности и долговечности оборудования; совершенствования системы планово-предупредительного ремонта; централизации и внедрения индустриальных методов ремонта, содержания и эксплуатации основных средств.

Сокращение расходов по амортизации основных средств можно достигнуть путем лучшего использования этих средств, их максимальной загрузки.

Совершенствование материально-технического снабжения и использования материальных ресурсов находит отражение в уменьшении норм расхода сырья и материалов, снижении их себестоимости за счет уменьшения заготовительно-складских расходов. Транспортные расходы сокращаются в результате

уменьшения затрат на доставку сырья и материалов, на транспортировку готовой продукции.

Определенные резервы снижения себестоимости заложены в устранении или сокращении затрат, которые не являются необходимыми при нормальной организации производственного процесса (сверхнормативный расход сырья, материалов, топлива, энергии, доплаты рабочим за отступление от нормальных условий труда и сверхурочные работы, платежи по регрессивным искам и т. п.). Сюда же можно отнести и такие наиболее распространенные производственные потери, как потери от брака. Также необходимо сокращать цеховые и общезаводские расходы.

3. Изменение объема и структуры продукции может привести к относительному уменьшению условно-постоянных расходов (кроме амортизации), амортизационных отчислений, изменению номенклатуры и ассортимента продукции, повышению ее качества. Увеличение объема производства продукции может привести: к относительному уменьшению условно-постоянных расходов на единицу продукции, которые не зависят непосредственно от количества выпускаемой продукции; снижению ее себестоимости.

Изменение номенклатуры и ассортимента производимой продукции является одним из факторов, влияющих на уровень затрат на производство. При различной рентабельности отдельных изделий (по отношению к себестоимости) сдвиги в составе продукции, связанные с совершенствованием ее структуры и повышением эффективности производства, могут приводить и к уменьшению затрат на производство.

4. Улучшение использования природных ресурсов. Здесь учитывается: изменение состава и качества сырья; увеличение продуктивности месторождений, объемов подготовительных работ при добыче, способов добычи природного сырья; изменение других природных условий. Эти факторы отражают влияние естественных (природных) условий на величину переменных затрат.

Особая роль в снижении себестоимости продукции на предприятиях, например, пищевой промышленности принадлежит улучшению использования сырьевых и материальных ресурсов, комплексному применению их новых и более качественных видов, экономичных заменителей. Улучшение качества используемого сырья и увеличение содержания в нем полезных веществ (сахара в свекле, масла в семенах) снижают удельные расходы сырья на единицу готовой продукции.

Сокращение затрат сырья на всех этапах его переработки, максимальная переработка вторичного сырья и отходов увеличивают выход продукции и снижают удельные расходы.

По каждому мероприятию данной группы резервов рассчитывается экономический эффект, который выражается в снижении затрат на производство. Экономия прямых текущих затрат от осуществления мероприятий (Э) определяется сравнением величины затрат на единицу продукции до и после внедрения мероприятий и умножением полученной разности на объем производства в отчетном периоде

$$Э = (Z_б - Z_о) \cdot V_о,$$

где $Z_б$ — прямые текущие затраты на единицу продукции до внедрения мероприятия (базисные), руб.;

$Z_о$ — прямые текущие затраты после внедрения мероприятия (отчетные), руб.;

$V_о$ — объем продукции в натуральных единицах от начала внедрения мероприятия до конца отчетного периода.

5. Отраслевые и прочие факторы: ввод и освоение новых цехов, производственных единиц и производств; подготовка и освоение производства в действующих объединениях и на предприятиях; прочие факторы.

Необходимо проанализировать резервы снижения себестоимости в результате ликвидации устаревших и ввода новых производственных подразделений на более высокой технической основе, с лучшими экономическими показателями.

Значительные отраслевые резервы заложены в снижении расходов на подготовку и освоение новых видов продукции и но-

вых технологических процессов, в уменьшении затрат пускового периода по вновь вводимым в действие цехам и объектам.

При производстве одного и того же вида продукции на нескольких предприятиях, имеющих неодинаковые затраты в результате применения различных технологических процессов, следует провести анализ этих затрат. На основе сопоставления оптимального варианта с фактически имеющимся выявляются дальнейшие резервы снижения себестоимости.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В чем заключается экономическое содержание понятия "себестоимость"?
2. В чем отличие себестоимости от стоимости?
3. Какие виды себестоимости вы знаете?
4. Какое влияние на экономику предприятия оказывают условно-постоянные издержки?
5. Для чего используется группировка затрат по статьям калькуляции?
6. Приведите основные резервы снижения себестоимости.

Глава 7. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Сущность и функции цены

Цена — денежное выражение стоимости товара, показатель ее величины.

При определении сущности цены как экономической категории существуют два основных подхода. Первый подход основан на теории трудовой стоимости, в соответствии с которым цена — это денежное выражение стоимости, а стоимость — это овеществленный в товаре общественно необходимый труд. Второй подход — маржинальный, основанный на теории предельной полезности. В соответствии с этой теорией цена — это такое количество денег, которое покупатель готов отдать за товар.

С точки зрения современной отраслевой экономики цена — денежное выражение стоимости промышленной продукции. Цена на продукцию должна возместить все расходы предприятия по производству и реализации продукции, обеспечить необходимую для его текущего и перспективного развития величину прибыли и тем самым создать предпосылки для развития производства, повышения качества продукции и обновления ассортимента.

Цены и ценообразование являются важными факторами эффективности функционирования предприятий отрасли. Цены определяют коммерческий результат деятельности предприятия, его рентабельность, экономическую жизнеспособность и финансовую устойчивость.

Исходя из различных определений цены можно выделить и основные ее функции как экономической категории:

• *учетная (измерительная)* — функция учета и измерения затрат труда для количественного выражения стоимости продукции. Данная функция цены служит ориентиром для принятия хозяйственных решений, является важным инструментом внутрипроизводственного планирования, позволяет исчислять стоимостные показатели и определять эффективность производства;

• *стимулирующая* — выражается в стимулировании или сдерживании производства продукции;

• *распределительная* — связана с отклонением цены от стоимости под воздействием различных внешних факторов и позволяет воздействовать на уровень потребления продукции различными социальными группами общества;

• *сбалансирования спроса и предложения* — означает, что конкурентные силы спроса и предложения способны прийти к такому уровню цен, при котором решения о купле и продаже будут совпадать по месту и по времени. Среди множества цен будет существовать только одна цена, по которой потребители желают и могут приобрести продукцию, а продавцы готовы ее реализовать. Такая цена называется равновесной (рыночной) ценой. При любой другой цене (выше или ниже равновесной) существует разрыв между спросом и предложением.

7.2. Виды цен на продукцию

Существует большое количество видов цен, которые можно подразделить на различные группы по классификационным признакам.

По характеру обслуживаемого оборота:

• *оптовые цены предприятий ($Ц_{предпр}$)* — цены, по которым предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям крупными партиями (оптом). Оптовые цены обеспечивают предприятию возмещение текущих издержек и получение нормативной прибыли:

$$Ц_{предпр} = C_{план}(1 + R),$$

где $C_{план}$ — полная плановая себестоимость единицы продукции, руб.;

R — уровень рентабельности предприятия;

• *оптовые цены промышленности* — формируются на основе оптовой цены предприятия с включением в них издержек и прибыли сбытовых посреднических организаций и НДС:

$$Ц_{пром} = Ц_{предпр} + (Ц_{предпр} - Z_{мат}) \cdot a + ПР_{сбыт} + Z_{сбыт},$$

где $Z_{мат}$ — материальные затраты предприятия на единицу продукции, руб.;

$Z_{сбыт}$ — затраты сбытовых организаций, руб.;

$ПР_{сбыт}$ — прибыль сбытовых организаций, руб.;

a — ставка налога на добавленную стоимость, в долях единицы;

• *розничные цены* — это цены продажи розничных торговых организаций индивидуальному или мелкооптовому потребителю

$$Ц_{розн} = Ц_{пром} + ПР_{розн} + Z_{розн},$$

где $ПР_{розн}$, $Z_{розн}$ — соответственно прибыль и затраты розничных торговых организаций, руб.

В зависимости от государственного регулирования:

• *свободные (рыночные) цены* — устанавливаются производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения на данном сегменте рынка;

• *регулируемые* — устанавливаются соответствующими органами управления: Правительством РФ, федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, а также цены, в отношении которых перечисленные органы власти и управления устанавливают какие-либо ограничивающие их уровень условия;

• *предельные цены* — выше которых предприятия не могут устанавливать цену своей продукции;

• *фиксированные* — устанавливаются на определенном уровне, их изменение возможно только по решению органа или субъекта власти, утвердившего цены.

По способу установления:

• *твердые* — устанавливаются в момент подписания договора и не меняются в течение всего срока поставки продукции по конкретному договору или контракту;

• *подвижные* — в договоре предусмотрено, что цена, фиксированная в момент заключения договора, может быть пересмотрена в дальнейшем, если к моменту исполнения договора рыночная цена изменится;

• *скользящие* — исчисляются в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменений в издержках производства (инфляция, устойчивое изменение цен на ресурсы и др.).

По способу определения:

• *сопоставимые* — используются в научно-исследовательских целях, экономическом анализе, статистике, планировании, для оценки темпов роста производства, уровня инфляции и т. д.;

• *расчетные* — применяются в договорах, контрактах на нестандартную продукцию, производимую обычно по индивидуальным заказам. Цены рассчитываются и обосновываются поставщиком для каждого конкретного заказа с учетом технических и коммерческих условий данного заказа, а в некоторых случаях окончательно устанавливаются лишь после исполнения заказа.

По времени действия:

• *постоянные* — цены, срок действия которых заранее не определен;

• *сезонные* — устанавливаются на сезонную продукцию и срок их действия ограничен;

• *ступенчатые* — ряд последовательно снижающихся цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале.

По условиям поставки и продажи:

• *цена-нетто* — определяется на месте купли-продажи;

• *цена-брутто (фактурная цена)* — определяется с учетом условий купли-продажи (вида и размера налогов, наличия и уровня скидок, условия страхования и др.).

Все цены, действующие на рынке, взаимосвязаны между собой, несмотря на множество их видов, т. е. при изменениях в уровне одной цены обычно обнаруживаются изменения в уровнях других цен. Это объясняется тем, что, во-первых, существует единый процесс формирования затрат на производство; во-вторых, все субъекты рынка взаимосвязаны между собой; в-третьих, имеет место тесная взаимозависимость всех элементов рыночного хозяйственного механизма.

7.3. Ценовая политика предприятия, факторы и принципы ценообразования

Ценовая политика предприятия — общие принципы и правила, которых оно придерживается в процессе формирования цен на свою конечную продукцию. Целью проведения предприятием грамотной и сбалансированной ценовой политики являются: увеличение показателей рентабельности продукции и производства, прибыли; стабилизация цен, повышение темпов роста реализации продукции и ее конкурентоспособности. Ценовая политика должна быть достаточно гибкой, стимулирующей как производителя, так и потребителя, ускоряющей кругооборот средств, обеспечивающей эффективное использование производственного потенциала предприятия.

На предприятии ценовая политика разрабатывается в несколько этапов:

1) установление целей ценообразования (увеличение прибыли, доли на рынке, демпинг и др.);

2) оценка величины спроса на продукцию и его эластичности;

3) анализ собственных возможностей (структуры затрат, каналов сбыта продукции и др.);

4) анализ возможностей предприятий-конкурентов;

5) выбор ценовой стратегии и метода ценообразования на основе критерия максимизации прибыли;

6) анализ и учет факторов, влияющих на установление цен (инфляция, изменение спроса и предложения и др.);

7) окончательное установление цены.

При разработке предприятием ценовой политики существует ряд основополагающих принципов:

1) *ориентация цен на внутренние факторы* (*издержки производства*):

• цена должна обеспечить возмещение затрат и получение прибыли в количестве, необходимом для текущего и перспективного развития предприятия;

• цена определяется эффективностью использования основных факторов производства (сырьевых и трудовых ресурсов, основного и оборотного капитала и др.);

2) *ориентация цен на внешние факторы* (*спрос, предложение, потребительские свойства товара и др.*):

• выше спрос — выше цена продукции;

• выше предложение — ниже цена продукции;

• выше потребительские свойства — выше цена продукции;

3) *комбинированная ориентация* (*внутренние факторы определяют кривую предложения, внешние — спроса*).

К основным *факторам*, влияющим на уровень цен, можно отнести: рыночную стоимость конкретного вида продукции; соотношение спроса и предложения на нее; уровень инфляции; уровень научно-технического прогресса; конкуренцию; степень государственного вмешательства в процесс ценообразования (государственного регулирования цен).

Государственное регулирование цен — это воздействие государства на процесс ценообразования посредством законодательных, административных и бюджетно-финансовых мероприятий с целью стабилизации развития экономической систе-

мы в целом, недопущения инфляционного роста цен в результате возникновения устойчивого дефицита, резкого роста цен на сырье и топливо, монополизма производителей.

Важнейшей задачей государственного регулирования цен является достижение определенных социальных результатов, в частности поддержание прожиточного минимума, обеспечение возможности приобретения в достаточном количестве товаров первой необходимости.

В зависимости от конкретной хозяйственной конъюнктуры регулирование цен носит антикризисный и антиинфляционный характер.

К *методам* государственного регулирования цен относятся:

- установление предельных тарифов на продукцию;
- установление фиксированных цен и тарифов;
- установление предельных коэффициентов;
- установление предельных уровней рентабельности;
- декларирование изменения цен и тарифов.

Процесс формирования ценовой политики предприятия очень важен, так как он является критерием качества продукции и существенно влияет на объемы ее реализации, прибыль предприятия и финансовое состояние.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Назовите основные функции цены как экономической категории.
2. Как определяется оптовая цена промышленности?
3. Назовите факторы, влияющие на уровень цен на продукцию предприятия.
4. Каковы основные этапы разработки ценовой политики на предприятии?
5. Приведите основополагающие принципы формирования ценовой политики на предприятии.

Глава 8. КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ

8.1. Качество продукции и система управления им

Качество — совокупность свойств продукции, обусловливающих ее способность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Показатели качества подразделяются на единичные и комплексные (групповые).

Единичные показатели характеризуют только одно из свойств продукции. К ним относятся:

• показатели назначения — характеризуют параметры продукции, определяющие основные функции, для выполнения которых она предназначена, и обусловливают область ее применения: классификационные показатели (напряжение и мощность электроприбора); функциональные (точность, пределы измерения, дальность действия прибора); конструктивные (масса, габаритные размеры); эксплуатационные показатели (расход топлива, максимальная стоимость); для потребительских товаров массового спроса — показатели, характеризующие состав и структуру (концентрация, содержание примесей);

• показатели надежности — характеризуют свойство изделия выполнять заданные функции, сохраняя свои эксплуатационные показатели в заданных пределах в течение требуемого промежутка времени или требуемой наработки;

• показатели безопасности — характеризуют свойства изделия, гарантирующие безопасность человека и иных объектов

при его эксплуатации, обслуживании, транспортировании и хранении: вероятность безопасной работы человека в течение определенного времени, быстродействие при срабатывании защитных устройств и т. п.;

• эргономические показатели — характеризуют приспособленность изделия к эксплуатации: гигиенические (освещенность, температура, влажность), антропометрические (соответствие конструкции размерам тела человека), психофизиологические (соответствие силовым, скоростным, зрительным, слуховым и иным возможностям человека) свойства;

• эстетические показатели — характеризуют художественную выразительность, рациональность формы, целостность композиции, соответствие моде и т. д.;

• показатели транспортабельности — характеризуют пригодность продукции к транспортным операциям: среднюю продолжительность подготовки к транспортировке, среднюю продолжительность установки продукции на средство транспортирования определенного вида и т. п.;

• экологические показатели характеризуют уровень вредных воздействий на окружающую среду, возникающих при эксплуатации или потреблении продукции: количество вредных примесей, выбрасываемых в окружающую среду; вероятность выбросов вредных частиц, газов, излучений и т. п.;

• показатели стойкости к внешним воздействиям: пылезащищенность, влагозащищенность, водонепроницаемость, ударопрочность, вибропрочность, устойчивость к воздействию внешнего магнитного поля и т. п.

Комплексные показатели служат для комплексной оценки качества продукции по нескольким важнейшим ее свойствам и подразделяются на обобщенные и интегральные:

• обобщенные показатели служат для сводной (суммарной) оценки отдельных свойств продукции. К их числу относятся, например, надежность, эстетическая и эргономическая характеристики;

• интегральные показатели характеризуют эффективность или экономичность машины. Их рассчитывают в двух вариантах: либо как отношение суммарного полезного эффекта от эксплуатации машины к затратам на ее создание и работу, либо как обратное отношение этих затрат к полезному эффекту.

Техническим контролем называется проверка соблюдения технических требований, предъявляемых к качеству продукции на всех стадиях ее изготовления, а также производственных условий и факторов, обеспечивающих требуемое качество.

Объектами технического контроля являются материалы и полуфабрикаты, поступающие на предприятие со стороны, продукция предприятия, технологические процессы, орудия труда, технологическая дисциплина и общая культура производства.

Общие принципы организации технического контроля:

1. Должен охватывать все элементы и стадии производственного процесса.

2. Техника, методы и организационные формы контроля должны полностью соответствовать особенностям техники, технологии и организации производства.

3. Эффективность технического контроля должна обосновываться надлежащими экономическими расчетами.

4. Система контроля должна обеспечивать четкое и обоснованное распределение обязанностей и ответственности между отдельными исполнителями и различными подразделениями предприятия.

По этапам производственного процесса и целям проверки контроль бывает:

• предварительный (входной). Осуществляется до начала работ. Его проводят с целью предотвращения запуска в производство сырья и материалов, не соответствующих требованиям нормативно-технической документации;

• текущий (операционный) — осуществляется в ходе выполнения работ и позволяет исключить какие-либо отклонения от намеченных планов и инструкций. Цель его — проверка ка-

чества выполнения операций и соблюдения в процессе производства требований технологических инструкций;

• заключительный (приемочный) — осуществляется после завершения работ для оценки качества продукции и принятия решения о ее пригодности к реализации.

По способу отбора изделий, подвергаемых контролю, различают:

• сплошной контроль — проверка каждого изделия в партии изготовленной продукции. Осуществляется при выпуске неоднородной продукции, неустойчивости технологического процесса и при проверке операций, имеющих решающее значение для выработки качественной продукции;

• выборочный контроль. Для сокращения затрат на контроль в крупносерийном и массовом производстве больших партий изделий контролю подвергается только часть партии — выборка.

По продолжительности контроль может быть:

• летучий — проводится в произвольно выбираемые моменты времени с целью проверки соблюдения технологических инструкций, правил санитарии и гигиены;

• периодический — осуществляется через определенные промежутки времени для сплошной или выборочной проверки качества продукции и контроля технологических процессов;

• непрерывный — осуществляется с целью получения непрерывной информации о ходе технологического процесса с помощью автоматических средств контроля;

• инспекционный — заключается в проверке продукции, принятой органами контроля предприятия и предназначенной для реализации специальной комиссией.

Повышение требований рынка к потребляемой продукции, а также усложнение процессов, происходящих на производстве, заставили предприятия изменить подход к проблеме качества. Недостаточным стало контролировать качество конечного продукта и отдельных составляющих производственного процесса. Необходимым условием выживания в конкурентной борьбе стало созда-

ние систем качества, охватывающих все стадии производства, которые оказывают влияние на качество готового изделия.

Управление качеством продукции — это взаимоувязанный комплекс мер по установлению, обеспечению и поддержанию необходимого уровня качества продукции при ее разработке, производстве и эксплуатации или потреблении, осуществляемых путем систематизированного контроля качества и целенаправленного воздействия на условия и факторы, влияющие на качество продукции. Управление качеством продукции должно осуществляться системно.

Система управления качеством — совокупность организационной структуры распределения ответственности, процессов, процедур и ресурсов, обеспечивающая общее руководство качеством.

Системой качества охватываются следующие сферы: маркетинг, поиск и изучение рынка; проектирование и (или) разработка технических требований, разработка продукции; материально-техническое снабжение; подготовка и разработка технических процессов; производство; контроль, проведение испытаний и обследований; упаковка и хранение; реализация и распределение; монтаж и эксплуатация; техническая помощь в обслуживании; утилизация после использования.

Преимущества применения системы управления качеством:

1. Улучшение качества повышает производительность и снижает удельные расходы, что может привести к более полному удовлетворению покупателей, росту объема продаж и повышению рентабельности.

2. Предприятия, выпускающие продукцию высокого качества, владеют большей долей рынка. Их финансовые показатели (производительность труда, прибыль) выше среднеотраслевых. Малой долей рынка владеют те, кто предлагает рынку продукт относительно низкого качества.

3. Использование эффективной системы управления качеством уменьшит потери от брака, возвратные отходы, дополни-

тельные затраты, связанные с возвратом продукции из торговых сетей.

4. Способствует росту сознательности рабочих, повышению их заинтересованности в работе, а также создает чувство гордости за свою работу.

5. Заключает в себе краткосрочные расходы на их реализацию, которые оправдывают себя через непродолжительное время.

8.2. Конкурентоспособность продукции

При господстве рыночных отношений фирм, выпускающих однородную продукцию, огромное количество. Между ними существует жесткая конкуренция, и выпуск качественной, недорогой, конкурентоспособной продукции и услуг по сравнению с аналогами становится задачей любого предприятия. При оценке эффективности работы предприятия рассматриваются технико-экономические и финансовые показатели, важнейшими из которых являются прибыль и конкурентоспособность.

С развитием в нашей стране рыночных отношений проблема конкурентоспособности продукции предприятий резко обострилась, что потребовало от всех субъектов рынка активного поиска путей и методов ее решения. В связи с этим в современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии каждого производителя становится повышение конкурентоспособности производимого им товара для закрепления его позиций на рынке в целях получения максимальной прибыли.

Конкуренция является движущей силой развития общества, главным инструментом экономии ресурсов, повышения качества товаров и уровня жизни населения.

Конкурентоспособность продукции (товара) — это ее способность лучше по сравнению с аналогичными товарами конкурентов удовлетворять конкретную потребность покупателя бла-

годаря отличительным потребительским и стоимостным характеристикам. Это обеспечивает ее предпочтительность для потребителя на определенном рынке и в определенный период времени. Конкурентоспособная продукция гарантирует предприятию устойчивый объем продаж в конкретном сегменте рынка, а повышение уровня конкурентоспособности изделий способствует росту объемов производства и реализации продукции.

Понятие "конкуренция" неоднозначно, вследствие чего существует множество его определений. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ "О защите конкуренции" трактует это понятие как соперничество хозяйствующих субъектов, при котором их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Конечная цель любой фирмы — победа в конкурентной борьбе. Победа не разовая, не случайная, а как закономерный итог постоянных и грамотных усилий фирмы. Достигается она или нет — зависит от конкурентоспособности товаров и услуг фирмы, т. е. от того, насколько они лучше по сравнению с аналогами — продукцией и услугами других фирм. Обычно под конкурентоспособностью товара понимают некую относительную интегральную характеристику, отражающую его отличия от товара-конкурента и, соответственно, определяющую его привлекательность в глазах потребителя.

Структура оценочных показателей конкурентоспособности продукции содержит две группы параметров: качественные и экономические.

Качественные параметры отражают совокупность свойств и характеристик товара, которые придают ему способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. Качество включает в себя множество компонентов, однако для оценки конкурентоспособности продукции нецелесообразно и трудоемко использование всех показателей качества. Конкурентоспособность продукции определяется совокупностью

только тех конкретных свойств, которые представляют несомненный интерес для данного покупателя и обеспечивают удовлетворение данной потребности, а прочие характеристики во внимание не принимаются. Более того, товар с более высоким уровнем качества может быть менее конкурентоспособным, если значительно повысилась его стоимость за счет придания ему новых свойств, не представляющих существенного интереса для основной группы его покупателей.

Количество и состав качественных показателей для различных товаров будут существенно отличаться и могут измеряться разными способами. Одним из источников информации для определения и оценки качественных показателей являются маркетинговые исследования, проводимые на основе опросов и анкетирования потребителей. Они позволяют выявить самые существенные для потребителей характеристики товара, которые и являются ключевыми факторами его конкурентоспособности. Улучшая именно эти характеристики, предприятие может наилучшим образом повысить конкурентоспособность своей продукции.

Экономические параметры представлены величиной затрат на производство товара: его ценой, расходами на транспортировку, установку, ремонт, эксплуатацию и техническое обслуживание, обучение персонала. Вместе все эти расходы образуют цену потребления. Цена потребления, как правило, выше цены продажи. Покупатель делает затраты не только на приобретение товара, но и на его потребление. Наиболее конкурентоспособен не тот товар, за который просят минимальную цену на рынке, а тот, у которого минимальная цена потребления за весь срок его службы у покупателя.

Понятие “конкурентоспособность предприятия” — более емкое, чем конкурентоспособность товара. Предприятие не может быть конкурентоспособным, если его продукция не имеет сбыта. Вместе с тем конкурентоспособность товара — это не синоним конкурентоспособности предприятия. Конкурентоспособность товара является необходимым, но не единственным условием конкурентоспособности предприятия. Можно выделить

следующие основные отличия между конкурентоспособностью товара и предприятия:

1. Оценка конкурентоспособности товара применяется к каждому конкретному его виду, а конкурентоспособность предприятия охватывает всю номенклатуру и ассортимент и все виды производственно-экономической деятельности, осуществляемой предприятием (финансовой, инвестиционной и др.).

2. Признание конкурентоспособности и товара, и предприятия осуществляется на рынке. В то же время в отличие от оценки конкурентоспособности товара оценку конкурентоспособности предприятия дает не только потребитель, но и сам производитель. Именно предприятие решает вопрос о целесообразности выпуска данной продукции в конкретных условиях.

3. Товар и предприятие имеют разные временные периоды своего жизненного цикла. Если предметом исследования является текущая оценка конкурентоспособности, то фактор времени не имеет определенного значения, но, когда речь идет о долговременном аспекте, следует учитывать, что жизненный цикл предприятия, как правило, более продолжителен — за период его функционирования может смениться несколько поколений изделий. Вместе с тем иногда жизненный цикл продукции превышает период функционирования предприятия (например, при производстве базовых товаров сырьевой группы, в случае банкротства и реорганизации предприятия и т. д.).

Таким образом, экономическая сущность конкурентоспособности предприятия представляет собой более широкое понятие, а конкурентоспособность товара следует рассматривать в качестве подсистемы общей системы конкурентоспособности.

Возможность компании конкурировать на определенном товарном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара и совокупности экономических методов деятельности предприятия, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы.

Наиболее распространенным методом оценки конкурентоспособности продукции является индексный метод. В его осно-

ве лежит оценка путем сопоставления качественных и стоимостных показателей исследуемого товара с требованиями рынка, т. е. покупателей. Однако на практике из-за трудоемкости получения полной и точной информации о потребностях покупателя конкурентоспособность продукции оценивают косвенно с помощью товара-образца. В этом случае за основу берется не потребность, а товар-образец или базовый товар, пользующийся наибольшем спросом на рынке и, следовательно, выступающий в виде материализованных усредненных требований к конкурентоспособной продукции.

Индексный метод предполагает оценку конкурентоспособности продукции с помощью единичных и групповых параметрических индексов, а также обобщающего (интегрального) индекса.

Единичные индексы характеризуют степень удовлетворения потребности покупателя и рассчитываются как отношение величины частного параметра качества или экономического параметра анализируемого товара к величине того же параметра, при которой элемент потребности удовлетворяется полностью.

Формулы для расчета единичного параметрического индекса по качественным параметрам имеют вид

$$q_i = \frac{P_i}{P_{б_i}}, \quad q_i = \frac{P_{б_i}}{P_i},$$

где q_i — единичный параметрический индекс по i-му качественному параметру товара;

P_i — величина i-го качественного параметра анализируемого товара;

$P_{б_i}$ — величина i-го качественного параметра базового товара.

Первая формула используется для качественных показателей, от которых конкурентоспособность продукции находится в прямо пропорциональной зависимости (например, производительность — чем выше производительность оборудования, тем выше его конкурентоспособность). Вторая формула приме-

няется в том случае, когда качественный параметр обратно влияет на конкурентоспособность продукции (например, расход топлива — чем выше расход топлива, тем ниже конкурентоспособность машины).

Таким способом можно провести расчеты по всем качественным параметрам, получив в итоге полный набор индексов, характеризующих отклонение свойств анализируемого товара от требований покупателя, воплощенных в базовом товаре.

Формула для расчета единичного параметрического индекса по экономическим параметрам имеет вид

$$d_j = \frac{P_j}{P_{б_j}},$$

где d_j — единичный параметрический индекс по j-му экономическому параметру товара;

P_j — величина j-го экономического параметра анализируемого товара;

$P_{б_j}$ — величина j-го параметра базового товара.

Для объединения единичных параметрических индексов в групповой необходимо принять во внимание значимость каждого параметра (при выборе товара потребителем), придав ему форму веса:

$$I_к = \sum_{i=1}^{n} q_i a_i,$$

где $I_к$ — групповой индекс по качественным параметрам;

q_i — единичный индекс по i-му качественному параметру;

a_i — вес i-го качественного параметра в общем наборе;

n — количество качественных параметров;

$$I_э = \sum_{j=1}^{m} d_j b_j,$$

где $I_э$ — групповой индекс по экономическим параметрам;

d_j — единичный индекс по j-му экономическому параметру;

b_j — вес j-го экономического параметра в общем наборе;

m — количество экономических параметров.

Индексы $I_к$ и $I_э$ характеризуют степень соответствия данного товара базовому по качественным и экономическим характеристикам соответственно.

Расчет группового показателя связан с некоторыми методологическими проблемами. Во-первых, многие параметры изделий не имеют физической меры: вкус, цвет, запах, дизайн и т. д. Учесть их при оценке конкурентоспособности можно, используя экспертные методы либо на основе суждений потребителей, при этом свойства изделия оцениваются в баллах по выбранной шкале.

Вторая проблема связана с построением весовой базы для показателей. Расчет коэффициентов весомости — наиболее сложная часть анализа конкурентоспособности, так как она опирается не на расчетные операции с известными величинами, а на предпочтения потребителей или мнения экспертов. Основными источниками данных для расчета коэффициентов весомости являются исследования рынка и сделанные на их основе экспертные оценки. Таким образом, качество анализа в значительной степени зависит от квалификации эксперта.

На основе групповых индексов по качественным и экономическим параметрам строится интегральный показатель конкурентоспособности ($К$) данного товара относительного базового

$$K = \frac{I_к}{I_э}.$$

Действия индексов $I_к$ и $I_э$ являются разнонаправленными: при росте $I_к$ показатель $К$ растет, отражая рост конкурентоспособности; при увеличении $I_э$ показатель конкурентоспособности падает. Наибольший эффект в росте показателя конкурентоспособности продукции достигается при одновременном росте группового индекса качества и снижении группового индекса по экологическим показателям. Если в результате расчетов полученный показатель конкурентоспособности $К < 1$, то ана-

лизируемый товар уступает базовому в конкурентоспособности, если $К > 1$, то анализируемый товар является более конкурентоспособным по сравнению с базовым. При равной конкурентоспособности товаров $К = 1$.

Представленная методика позволяет не только оценить конкурентоспособность товара в целом, но и посредством изучения единичных и групповых индексов выявить, какие именно параметры продукции необходимо совершенствовать для повышения ее конкурентоспособности.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Дайте определение понятию “качество”.
2. Какие основные критерии включает в себя понятие “качество товара”?
3. Что такое конкурентоспособность?
4. Чем отличается конкурентоспособность продукции от конкурентоспособности предприятия?
5. Раскройте методику определения конкурентоспособности продукции.
6. Какие основные параметры учитываются при оценке конкурентоспособности продукции?

Глава 9. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

9.1. Инновационная политика предприятия

Эффективным инструментом устойчивого развития предприятия в условиях рынка являются инновации.

Инновация — конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Инновационная деятельность — процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные разработки и исследования.

Инновационный процесс — процесс, в ходе которого производители в целях получения прибыли создают и продвигают новшества к потребителям.

Существует три фазы инновационного процесса.

На первой фазе — фазе формирования концепции продукта — производится комплексный анализ экономической и научно-технической информации о возможном спросе на новую продукцию, ситуации на рынках, конкурентных позициях других производителей, научных и технических возможностях и ограничениях в развитии продукта. Результатом первой фазы должен стать вывод об экономической целесообразности, технической возможности и основных параметрах нового продукта.

На второй фазе осуществляется проектирование нового продукта. Основная задача этой фазы — детальная инженерная проработка нового изделия: проведение исследований, выполнение опытно-конструкторских разработок, изготовление и испытание опытных образцов нового продукта. На этой фазе определяются конкурентоспособность новой продукции, ее жизненный цикл, экономические и организационные параметры будущего производства.

Третья фаза — фаза освоения производства и продвижения нового продукта на рынок — заключается в проведении комплекса работ по проектированию нового производства, начиная с его технической подготовки, организационного проектирования производственных процессов и до наращивания производства, достижения проектной мощности и заданной себестоимости. Инновационный процесс завершают работы по продвижению нового продукта на рынок.

Инновационная политика предприятий направлена на увеличение производства принципиально новых видов продукции и технологий.

По отношению к инновациям выделяют пять групп предприятий:

1. Инноваторы-лидеры — это предприятия, являющиеся инициаторами инноваций, которые затем подхватываются другими предприятиями–инноваторами–последователями.

2. Предприятия, ориентированные на новые научные открытия или новейшие изобретения, и предприятия, создающие инновации на основе нового способа применения ранее сделанных открытий и изобретений.

3. Предприятия, создающие базовые инновации, и предприятия, деятельность которых направлена на создание инноваций-видоизменений.

4. Предприятия, создающие инновации с целью последующего их применения.

5. Предприятия, реализующие инновации-продукты, и предприятия, реализующие инновации-процессы.

9.2. Инвестиционная политика предприятия

Термин "инвестиции" происходит от латинского слова *invest*, что означает вкладывать. Инвестирование может быть определено как долгосрочное вложение экономических ресурсов с целью создания и получения чистой прибыли в будущем, превышающей общую начальную величину инвестиций (вложенного капитала). При этом прирост капитала должен быть достаточным, чтобы компенсировать инвестору отказ от использования собственных средств на потребление в текущем периоде, вознаградить его за риск и возместить потери от инфляции в будущем периоде.

Инвестиционная деятельность предприятия — совокупность практических действий по реализации инвестиций.

Инвестиции в объекты предпринимательской деятельности осуществляются в различных формах. По объекту вложения средств различают финансовые и реальные инвестиции.

Под ***реальными инвестициями*** понимают вложение средств в реальные активы — как материальные, так и нематериальные. Объектами реальных инвестиционных вложений могут служить оборудование, здания, земля, природные ресурсы.

Под ***финансовыми инвестициями*** понимают вложение средств в различные финансовые инструменты, среди которых наиболее значительную долю занимают ценные бумаги.

Инвестиционный проект — обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций. Источниками инвестиций могут быть собственные и заемные финансовые ресурсы предприятия.

Цели, которые ставятся при оценке проектов, могут быть различными. Проекты могут быть нацелены на получение максимальной прибыли, обретение стабильности в обеспечении сы-

рьем, выход на новые рынки сбыта продукции, достижение некоторого социального эффекта и др.

Весьма важным в анализе инвестиционных проектов является определение их взаимозависимости. Два анализируемых проекта называются ***независимыми***, если решение о принятии одного из них не влияет на решение о принятии другого. Если два и более анализируемых проекта не могут быть реализованы одновременно, то такие проекты называются ***альтернативными***. Проекты связаны между собой отношениями ***комплементарности***, если принятие нового проекта способствует росту доходов по одному или нескольким другим проектам. Если принятие нового проекта приводит к некоторому снижению доходов по одному или нескольким действующим проектам, то проекты связаны между собой отношениями замещения.

Инвестиционные проекты различаются по степени риска: наименее рискованны проекты, выполняемые по государственному заказу; наиболее рискованны — связанные с созданием новых производств и технологий.

Среди реальных инвестиционных проектов наибольшую долю занимают проекты, реализуемые путем различных форм капитальных вложений. К таким инвестиционным проектам относятся: новое строительство; расширение, техническое перевооружение компаний и их структурных единиц.

Исходя из задач инвестиционного проекта реальные инвестиции можно свести в следующие основные группы:

• инвестиции, предназначенные для повышения эффективности производства. Их целью является создание условий для снижения производственных затрат инвестора;

• инвестиции в расширение производства. Данные инвестиции преследуют цель расширить объем выпускаемой продукции для уже освоенных рынков сбыта в рамках существующих производств;

• инвестиции в создание новых производств или новых технологий. Подобные инвестиции могут сочетать вложения в материальные и нематериальные активы, обеспечивают создание

новых предприятий, реконструкцию существующих с целью изготовления ранее не выпускавшихся товаров либо дают инвестору возможность выхода с ранее уже выпускавшимися товарами на новые рынки;

• инвестиции, обеспечивающие выполнение государственного или другого крупного заказа.

По характеру участия в инвестиционных проектах различают прямые и непрямые инвестиции.

Под ***прямыми инвестициями*** понимают непосредственное участие инвестора в инвестиционном процессе, т. е. инвестор сам определяет объект инвестирования, а также организацию его финансирования. Источниками финансирования в этом случае могут быть как собственные, так и заемные средства.

Под ***непрямыми инвестициями*** понимается вложение средств физическими или юридическими лицами в ценные бумаги, выпускаемые финансовыми посредниками, которые, аккумулировав необходимые суммы, размещают их по своему усмотрению, руководствуясь прогнозными расчетами о доходности и рентабельности того или иного инвестиционного проекта.

Исходя из сроков реализации инвестиционных проектов они подразделяются на ***краткосрочные*** (сроком до одного года) и ***долгосрочные***.

Среди объектов инвестирования главную роль в настоящее время играют реальные инвестиционные проекты, так как темпы роста цен на объекты инвестирования не только соответствуют, но во многих случаях даже обгоняют темпы роста инфляции. При вложении средств в объекты реального инвестирования достигается значительно более высокая отдача капитала, чем по вложениям в различные финансовые инструменты.

Эффективность инвестиционного проекта — категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам его участников. Она оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования.

В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности инвестиционных проектов, наиболее часто применяются следующие:

1. *Чистый дисконтированный доход* (ЧДД) — накопленный дисконтированный эффект за расчетный период:

$$ЧДД = \sum_{t=0}^{T} Ф_t a_t,$$

где $Ф_t$ — величина денежного потока на t-м шаге расчета;

T — горизонт расчета (месяц, квартал, год), в котором производится ликвидация объекта;

a_t — коэффициент дисконтирования на t-м шаге расчета, который, в свою очередь, рассчитывается по формуле

$$a_t = \frac{1}{(1+E)^t},$$

где t — номер шага;

E — норма дисконта (коэффициент доходности капитала, т. е. отношение величины дохода к капитальным вложениям, при котором другие инвесторы согласны вложить свои средства в создание проектов аналогичного профиля):

$$E = \frac{ПР}{К},$$

где $ПР$ — прибыль, приносимая проектом;

$К$ — капитал, вкладываемый в проект.

При расчете нормы дисконта необходимо принимать во внимание соотношение прибыли и вкладываемого капитала на предприятии — лидере в данной отрасли, а для наилучшего (приносящего наибольший доход) вложения капитала следует учитывать банковские ставки по депозитам, доходам, приносимым ценными бумагами.

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы ЧДД проекта был положительным; при сравнении альтернативных проектов предпочтение долж-

но отдаваться проекту с большим значением ЧДД (при выполнении условия его положительности).

2. *Чистый приведенный доход* (ЧПД) — разница между приведенной к настоящей стоимости суммой денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммой инвестируемых в его реализацию средств.

3. *Индекс доходности* (ИД) — это отношение суммы денежного потока в настоящей стоимости к сумме инвестиционных средств, направленных на реализацию инвестиционного проекта.

4. *Чистый доход* (ЧД) за расчетный период

$$ЧД = \sum_{t=0}^{T} Ф_t.$$

ЧД и ЧДД характеризуют превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта соответственно без учета и с учетом неравноценности эффектов, относящихся к различным моментам времени.

Разность между ЧД и ЧДД нередко называют дисконтом проекта.

5. *Внутренняя норма доходности* (ВНД, внутренняя норма дисконта, внутренняя норма рентабельности, IRR) — это ставка дисконтирования, при которой ЧПД = 0. ВНД определяется из уравнения

$$\sum_{t=0}^{T} Ф_t \cdot \frac{1}{(1+IRR)^t} - I = 0,$$

где I — инвестиции.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта значение ВНД необходимо сопоставлять с нормой дисконта Е. Инвестиционные проекты, у которых ВНД > Е, имеют положительный ЧДД и поэтому эффективны, при ВНД < Е и ВНД = Е — неэффективны.

6. *Срок окупаемости* — период, в течение которого доходы от инвестиций становятся равными первоначальным вложени-

ям. При оценке эффективности срок окупаемости, как правило, выступает только в качестве ограничения.

Сроком окупаемости с учетом дисконтирования называется продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости с учетом дисконтирования. Моментом окупаемости с учетом дисконтирования называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущий чистый дисконтированный доход становится положительным и остается таковым в дальнейшем.

7. *Период окупаемости* — период времени, необходимый для того, чтобы средства, вложенные в проект, полностью окупились, т. е. это время, по истечении которого сумма амортизационных отчислений и чистого дохода становится положительной и не меняет своего значения в меньшую сторону.

8. *Потребность в дополнительном финансировании* (ПФ) — это максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности. Величина ПФ показывает минимальный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости. Поэтому ПФ называют еще капиталом риска. Следует иметь в виду, что реальный объем потребного финансирования не обязан совпадать с ПФ и, как правило, превышает его за счет необходимости обслуживания долга.

Потребность в дополнительном финансировании с учетом дисконта (ДПФ) — максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного дисконтированного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности. Величина ДПФ показывает минимальный дисконтированный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости.

Значение показателя ПФ ненормируемое. Чем меньше абсолютная величина ПФ, тем меньшее количество денежных средств должно привлекаться для осуществления проекта из источников финансирования, внешних по отношению к проекту.

9. *Индексы доходности* характеризуют (относительную) "отдачу проекта" на вложенные в него средства. Они могут рассчитываться как для дисконтированных, так и для недисконтированных денежных потоков. При оценке эффективности часто используются:

• индекс доходности затрат — отношение суммы денежных притоков (накопленных поступлений) к сумме денежных оттоков (накопленным платежам);

• индекс доходности дисконтированных затрат — отношение суммы дисконтированных денежных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков;

• индекс доходности инвестиций (ИД) — отношение суммы элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности;

• индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДД) — отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности.

При расчете ИД и ИДД могут учитываться либо все капиталовложения за расчетный период, включая вложения в замещения выбывающих основных средств, либо только первоначальные капиталовложения, осуществляемые до ввода предприятия в эксплуатацию (соответствующие показатели будут, конечно, иметь различные значения).

Индексы доходности затрат и инвестиций превышают 1, если для этого потока ЧД положителен. Индексы доходности дисконтированных затрат и инвестиций превышают 1, если для этого потока ЧДД положителен.

Индексы доходности затрат и дисконтированных затрат для всех видов эффективности должны быть больше единицы. Близость индекса доходности дисконтированных затрат к 1 может свидетельствовать о невысокой устойчивости проекта к возмож-

ным колебаниям доходов и расходов. Индексы доходности инвестиций также должны быть больше единицы.

9.3. Ассортиментная политика предприятия

9.3.1. Ассортимент продукции, его сущность и виды

Ассортимент товаров — набор товаров разных видов и разновидностей, формируемый по определенным признакам с целью удовлетворения потребностей покупателей.

Товарная номенклатура — перечень (набор) однородных и разнородных товаров общего или аналогичного назначения, производимых на промышленном предприятии.

Приведенные выше понятия близки между собой. Их объединяет то, что оба они являются перечнями товаров. Отличия заключаются в назначении: ассортимент товаров служит для удовлетворения потребностей покупателей, товарная номенклатура — это продукция, выпущенная предприятием, которая в процессе акта купли-продажи станет товаром. Однако номенклатура также может иметь иное назначение, например — для регламентирования определенной профессиональной деятельности. Поэтому термин "ассортимент товаров" больше присущ торговым организациям, а "товарная номенклатура" используется промышленными предприятиями.

Ассортимент потребительских товаров классифицируют по рыночной доле и темпам роста продаж, по этапам жизненного цикла, по местонахождению, по широте охвата, по степени и характеру удовлетворения потребностей.

На основании матрицы, разработанной Бостонской консультационной группой (БКГ), предприятие может классифицировать каждый из своих товаров по ***его доле на рынке*** относительно основных конкурентов и ***темпам роста продаж***. Товары, занимающие схожее исходное стратегическое положение, объе-

диняются в однородные совокупности, именуемые “дойные коровы”, “звезды”, “собаки”, “трудные дети”.

В принятом в отечественной и зарубежной литературе стандарте кривая *жизненного цикла* товара разбивается на ряд характеризующих товар промежутков (обычно их пять), которым присваиваются соответствующие наименования. В большинстве случаев их называют “зарождение изделий”, “внедрение на рынок”, “освоение на рынке”, “насыщение рынка” и “снижение продаж”.

Классификация ассортимента по местонахождению, широте охвата, степени и характеру удовлетворения потребностей приведена в табл. 9.1.

Таблица 9.1

Классификация ассортимента товаров

Признак классификации	Характеристика ассортимента
По местонахождению товаров	Промышленный (товарная номенклатура), торговый
По широте охвата товаров	Простой, сложный, групповой (видовой, марочный), развернутый, сопутствующий, смешанный
По степени удовлетворения потребностей	Рациональный, оптимальный
По характеру и виду потребностей	Реальный, прогнозируемый, учебный

По местонахождению товаров различают ассортимент промышленный и торговый.

Промышленный (производственный) ассортимент — это продукция (товары), выпускаемая изготовителем исходя из его производственных возможностей для удовлетворения нужд потребительского рынка.

Торговый ассортимент — совокупность товаров, поступающих в сферу обращения (организации оптовой и розничной торговли). В отличие от промышленного торговый ассортимент включает, как правило, товары разных изготовителей. Исключение составляют фирменные магазины предприятий-изгото-

вителей, стратегия которых основывается на сбыте товаров только конкретного предприятия.

Широта охвата товаров, входящих в ассортимент, определяется количеством групп, подгрупп, видов, разновидностей, марок, типов, наименований.

В зависимости от широты охвата товаров различают следующие виды ассортимента: простой, сложный, групповой, развернутый, сопутствующий, смешанный.

Простой ассортимент — набор товаров, представленный небольшим количеством групп, видов и наименований, которые удовлетворяют ограниченное число потребностей и в пределах одного вида не различаются (например, тетради, карандаши). Этот вид ассортимента характерен для магазинов, реализующих товары повседневного спроса в районах проживания покупателей с небольшими материальными возможностями.

Сложный ассортимент объединяет значительное число видов и разновидностей товаров, которые удовлетворяют однотипные и разнообразные потребности и отличаются исходными материалами, конструкцией и другими признаками. Примером товаров сложного ассортимента могут служить ткани, обувь, трикотажные изделия, поскольку они различаются в пределах одного вида по назначению, фасонам, размерам и другим признакам.

Групповой ассортимент — перечень однородных товаров, объединенных общностью признаков и удовлетворяющих аналогичные потребности. Наиболее часто в качестве общего признака выступает функциональное или социальное назначение. Например, хлебобулочные, плодоовощные, молочные изделия, обувь, одежда и другие группы товаров объединены по признаку функционального назначения, а товары для детей, молодежи, для отдыха — социального назначения.

Видовой ассортимент — набор товаров различных видов, удовлетворяющих аналогичные потребности. Он является составной частью группового ассортимента. Разновидностью видового ассортимента является марочный ассортимент — это

товары одного вида марочных наименований или относящихся к группе марочных. Такие товары наряду с удовлетворением физиологических потребностей в значительной мере нацелены на удовлетворение социальных и психологических потребностей. К ним относятся престижные марки автомобилей, одежда, обувь, духи, марочные вина и др.

Развернутый ассортимент включает виды и разновидности конкретных товаров в пределах каждой группы.

Сопутствующий ассортимент — набор товаров, выполняющих вспомогательные функции и не относящихся к основным для данной организации.

Смешанный ассортимент — набор товаров разных групп, видов, наименований, отличающихся большим разнообразием функционального назначения.

По ***степени удовлетворения потребностей*** различают рациональный и оптимальный ассортимент.

Рациональный ассортимент включает число товаров, наиболее полно удовлетворяющих реально обоснованные потребности, которые обеспечивают наилучшее качество жизни при определенном уровне развития науки, техники и технологии.

Оптимальный ассортимент — набор товаров, удовлетворяющий реальные потребности с максимально полезным эффектом для потребителя при минимальных затратах на их проектирование, разработку производства и доведение до потребителей.

В зависимости от характера потребностей ассортимент может быть реальным, прогнозируемым и учебным.

Реальный ассортимент — действительный набор товаров, имеющихся в конкретной организации изготовителя или продавца.

Прогнозируемый ассортимент — набор товаров, которые должны будут удовлетворять предполагаемые потребности.

Учебный ассортимент — перечень товаров, систематизированных по определенным научно обоснованным признакам для достижения обучающих целей.

9.3.2. Свойства и показатели ассортимента

Свойство ассортимента — специфическая особенность ассортимента, проявляющаяся при его формировании.

Показатель ассортимента — количественное выражение его свойств, при этом измерению подлежит количество видов и наименований товаров.

При формировании ассортимента осуществляется регулирование комплекса свойств и показателей ассортимента, что требует понимания их сути.

Широта ассортимента — это количество видов однородных и (или) разнородных групп, выпускаемых промышленностью и находящихся в продаже. Это свойство характеризуется двумя абсолютными показателями — действительной и базовой широтой, а также относительным показателем — коэффициентом широты.

Действительная широта — фактически имеющееся количество видов, разновидностей и наименований товаров.

Базовая широта — широта, принятая за основу для сравнения. Это может быть количество видов, разновидностей и наименований товаров, регламентированное правовыми актами или техническими нормативными правовыми актами (стандартами и т. п.), или максимально возможное.

Коэффициент широты — определяется как отношение действительной широты к базовой.

Выбор критериев определения базового показателя широты зависит от целей. Например, при анализе ассортиментной политики магазинов-конкурентов в качестве базового можно взять максимальный перечень товаров, имеющихся во всех обследованных магазинах, или данные обязательного ассортиментного перечня.

Широта может служить косвенным показателем насыщенности рынка товарами: чем больше широта, тем больше насыщенность.

В условиях дефицита, когда спрос превышает предложение, изготовителю и продавцу выгоднее иметь узкий ассорти-

мент товаров, поскольку при большой широте требуются дополнительные затраты на разработку и производство новых товаров. Для них расширение ассортимента — мера скорее вынужденная, чем желательная.

Для потребителя, с одной стороны, чем шире ассортимент, тем более разнообразные потребности могут быть удовлетворены. С другой стороны, при сверхвысокой широте ассортимента ему трудно ориентироваться в этом многообразии, что затрудняет выбор нужного товара. Поэтому широта не может служить единственным показателем рациональности ассортимента.

Полнота ассортимента — количество разновидностей и наименований товаров однородной группы, выпускаемых промышленностью и находящихся в продаже.

Действительный показатель полноты отражает фактическое количество разновидностей и наименований товаров однородной группы, а базовый — регламентируемое или планируемое количество товаров (предусмотренное в прейскурантах, классификаторах, спецификациях, ассортиментных перечнях).

Чем больше полнота ассортимента, тем выше вероятность того, что потребительский спрос на товары определенной группы будет удовлетворен. Повышенная полнота ассортимента может служить одним из средств стимулирования сбыта и удовлетворения разнообразных потребностей, обусловленных разными вкусами, привычками и иными факторами. Вместе с тем увеличение полноты ассортимента требует от работников торговли знания общности и различий потребительских свойств товаров разных видов, разновидностей и наименований, чтобы информировать о них потребителей. Следует учесть, что чрезмерное увеличение полноты ассортимента также может затруднить выбор потребителя, поэтому полнота должна быть рациональной.

Устойчивость ассортимента — это количество видов, разновидностей и наименований товаров, пользующихся устойчивым спросом у потребителей и удовлетворяющих спрос на одни и те же товары. Особенностью таких товаров является наличие устойчивого спроса на них.

Это свойство характеризуется двумя абсолютными показателями — фактическим количеством видов, разновидностей и наименований товаров, пользующихся устойчивым спросом у потребителей, и действительной широтой ассортимента.

Выявление товаров, пользующихся устойчивым спросом, требует маркетинговых исследований методами наблюдения и анализа документальных данных о поступлении и реализации различных товаров.

Потребители товаров устойчивого ассортимента могут быть охарактеризованы как консерваторы во вкусах и привычках. Оценив определенное наименование товара, они долго не меняют свои предпочтения.

Изготовители и продавцы чаще всего стремятся расширить количество товаров, пользующихся устойчивым спросом. Однако следует иметь в виду, что вкусы и привычки со временем меняются, поэтому устойчивость ассортимента должна быть рациональной.

Новизна (обновление) ассортимента — количество новых товаров в общем поступлении. Это свойство характеризуется двумя абсолютными показателями — фактическим количеством новых товаров в общем перечне и действительной широтой, а также относительным показателем — коэффициентом, или степенью, обновления.

Обновление — одно из направлений ассортиментной политики в условиях насыщенного рынка. Причинами, побуждающими изготовителя и продавца обновлять ассортимент, являются: замена товаров, морально устаревших, не пользующихся спросом; разработка новых товаров улучшенного качества с целью стимулирования их покупки потребителем; проектирование и разработка новых товаров, не имевших ранее аналогов; расширение ассортимента за счет увеличения полноты для создания конкурентных преимуществ.

Потребителями новых товаров являются покупатели-“новаторы”, потребности которых часто меняются из-за желания ощутить новизну. Новые товары удовлетворяют не столько их

физиологические, сколько психологические и социальные потребности. Покупатель новой престижной марки часов, имеющий старую модель, удовлетворяет в первую очередь социальные потребности. Постоянное и широкое обновление ассортимента для изготовителя и продавца связано с определенными затратами и риском. Ожидания не всегда оправдываются, поскольку новый товар может не пользоваться спросом, поэтому обновление ассортимента также должно быть рациональным.

Структура ассортимента характеризуется долей каждого вида или наименования товара в общем наборе.

Показатели структуры ассортимента могут иметь натуральное или денежное выражение и носят относительный характер. Они рассчитываются как отношение количества товаров определенного вида к общему количеству всех товаров, входящих в ассортимент.

При регулировании структуры ассортимента следует учитывать экономические выгоды предприятия в случае преобладания дорогих или дешевых товаров, окупаемость затрат на их доставку, хранение и реализацию, а также платежеспособность сегмента потребителей, на который ориентируется торговая организация.

Рациональность ассортимента — способность товаров наиболее полно удовлетворять реально обоснованные потребности разных сегментов потребителей.

Гармоничность ассортимента — степень близости товаров разных групп по обеспечению рационального товародвижения, реализации или использования. Наибольшей гармоничностью отличается групповой ассортимент и его разновидности, наименьшей — смешанный. Гармоничность — качественная характеристика ассортимента, не измеряется количественно, а носит описательный характер. Стремление к гармоничности выражается в специализации магазина или отдельных его секций. Гармоничный ассортимент предполагает наименьшие затраты изготовителя и продавца на доставку, хранение, реализацию, а потребителя — на поиск и приобретение товаров, близких по назначению или дополняющих друг друга.

9.3.3. Управление ассортиментом продукции предприятия

Управление ассортиментом — деятельность, направленная на достижение требований рациональности ассортимента. Она предполагает координацию взаимосвязанных видов деятельности: научно-технической, проектной, комплексного исследования рынка, организации сбыта, сервиса, рекламы, стимулирования спроса. Трудность решения задачи научного управления ассортиментом заключается в сложности объединения всех этих элементов для достижения поставленной конечной цели — оптимизации ассортимента с учетом запросов обслуживаемого контингента. Поэтому в вопросе формирования и управления ассортиментом решающее слово должно принадлежать маркетологам. Руководитель службы маркетинга и его подразделение должно в первую очередь решать вопрос о том, когда более целесообразно вложить средства в модификацию изделия, а не нести дополнительные расходы по его рекламе; когда настало время ввести в ассортимент новые товары взамен существующих или в дополнение к ним.

Процесс управления ассортиментом на производстве носит циклический характер, что заключается в повторяемости следующих процедур: формулирование целей и задач; сбор, обработка и анализ информации; разработка и оценка вариантов решения; принятие решения и контроль за его выполнением.

Управление ассортиментом опирается на следующие принципы:

- ориентация на маркетинговые исследования;
- координация взаимосвязанных видов деятельности в области производства (научно-исследовательской, технологической, конструкторской) и сфере обращения (обеспеченности сбалансированности спроса и предложения товаров, рациональной организации товародвижения, исследования рынка);
- дифференциация и модификация продукции;
- систематический контроль за поведением товаров на рынке, их жизненным циклом;

• принятие решения об оставлении товаров в ассортиментной программе или об их изъятии;

• утверждение планов и программ разработки новой или перспективной продукции;

• финансовая поддержка рационализации ассортимента товаров;

• принятие принципиальных решений относительно будущего товарного ассортимента (товарной номенклатуры);

• системность, комплексность, эффективность, гибкость и динамизм, научность.

Основополагающими элементами управления являются:

• планирование ассортимента;

• организация (формирование ассортимента и его реализация);

• контроль (контроль за соответствием спросу покупателей, установление уровня требований по показателям рациональности ассортимента).

Формирование ассортимента не может быть абстрагировано от конкретного предприятия и должно базироваться на заранее выбранных целях и задачах, обусловливающих направления развития ассортимента. Это определяет его ассортиментную концепцию и политику. На производстве — это, как правило, товарная концепция и товарная политика.

Цель ассортиментных концепций — сориентировать предприятие на выпуск или закупку товаров, наиболее соответствующих структуре и разнообразию спроса потребителей.

Ассортиментная концепция — это не что иное, как программа по управлению ассортиментом товаров в общем, глобально, комплексно. Она включает целевую часть (требования к оптимальной структуре ассортимента товаров или товарной номенклатуре в зависимости от типа предприятия) и программную — систему мер по ее достижению за определенный период. При этом за основу принимаются, с одной стороны, потребительские требования определенных групп, а с другой — необходимость обеспечить наиболее эффективное использование пред-

приятием сырьевых, технологических, финансовых и иных ресурсов, чтобы продавать (или производить) изделия с низкими издержками.

Ассортиментная концепция выражается в виде системы показателей, характеризующих возможности оптимального развития торгового ассортимента данного вида товаров (производственной номенклатуры). К таким показателям относятся коэффициенты широты, полноты, обновления ассортимента, соотношения цен на товары (продукцию) данного вида.

Ассортиментная политика предприятия носит конкретный характер и определяет цели, задачи и основные направления формирования ассортимента, определяемые руководством предприятия.

Цель предприятия в области ассортиментной политики — формирование реального и прогнозируемого ассортимента, максимально приближенного к рациональному, для удовлетворения разнообразных потребностей и получения запланированной прибыли.

Для этого должны быть решены следующие задачи:

- установлены реальные и предполагаемые (текущие и перспективные) потребности в определенных товарах, изучен спрос, требования к упаковке, методам продажи, сервису;
- выявлены источники товарных ресурсов, необходимые для формирования рационального ассортимента (товарной номенклатуры);
- оценены материальные возможности предприятия для выпуска (или реализации) отдельной продукции (товаров);
- изучены возможности производства новых или усовершенствованных продуктов (товаров народного потребления), включая вопросы цен, себестоимости и рентабельности;
- оценены конкуренты, действующие в выбранном направлении, и определена рыночная доля на занимаемом сегменте рынка;
- рассчитаны основные показатели ассортимента и дан анализ его рациональности;

• определено оптимальное соотношение набора товаров (продукции), находящихся на разных стадиях жизненного цикла;

• определен наиболее эффективный метод формирования ассортимента с учетом современных принципов и подходов типизации и специализации торговой сети (товарной номенклатуры) согласно требованиям рынка;

• рассмотрены основные направления формирования ассортимента с учетом предпочтений потребителей и экономической деятельности предприятия;

• разработана стратегия реализации товаров.

Хорошо продуманная ассортиментная политика предприятий является своего рода гарантом не только построения конкурентоспособного торгового ассортимента, но и сохранения конкурентных позиций на рынке, высокого имиджа субъекта рынка.

Формирование ассортимента — деятельность по составлению набора товаров в соответствии со спросом субъектов рынка, позволяющего удовлетворить реальные или прогнозируемые потребности, а также достигнуть целей, определенных руководством предприятия.

Принципами формирования ассортимента являются:

• отражение в ассортименте особенностей спроса обслуживаемого контингента;

• обеспечение комплексности в выборе и покупке товаров покупателями;

• соблюдение установившегося торгового профиля организации;

• обеспечение достаточной широты и полноты, устойчивости ассортимента товаров постоянного спроса и других показателей;

• составление ассортимента трудно заменяемых и незаменяемых товаров;

• определение круга взаимозаменяемых товаров;

• расширение ассортимента за счет новых товаров;

• оптимизация выбора товаров для обеспечения условий роста товарооборота торговой организации, ускорения товарооборачиваемости, повышения прибыли.

Выделяют два этапа формирования ассортимента.

Первый этап — установление группового ассортимента, т. е. групп товаров, подлежащих реализации торговой организацией, с указанием суммы или удельного веса каждой группы в общем объеме товарооборота. Решение этой проблемы связано с анализом факторов, оказывающих влияние на формирование ассортимента.

Второй этап — определение внутригруппового (видового, развернутого, детального) ассортимента, т. е. номенклатуры конкретных видов товаров и их разновидностей в пределах каждой товарной группы. Он связан с выработкой конкретных направлений формирования ассортимента товаров.

Факторы формирования ассортимента подразделяют на общие и специфичные. Общими факторами, влияющими на формирование ассортимента, являются спрос и рентабельность.

Спрос как потребность, подкрепленная платежеспособностью потребителей, — определяющий фактор формирования ассортимента. В свою очередь, он зависит от сегмента потребителей (их доходов, национальных, демографических и других особенностей). Спрос определяет производство и продажу товаров.

На процесс формирования ассортимента оказывают влияние не только объем, структура, частота спроса на определенный товар, но и характер проявления спроса, его изменчивость. С этой точки зрения различают:

• твердо сформированный (специальный) спрос — вид спроса, содержащий прямое требование, не допускающее замены данного товара каким-либо другим, даже однородным товаром;

• альтернативный спрос (спрос по выбору) — предусматривает широкую замену товаров и окончательно формируется после предварительного ознакомления с многими товарами, как однородными, так и разнородными;

• импульсивный спрос (неопределенный, скрытый) — вид спроса, проявляющийся и формирующийся под влиянием товарного предложения, — покупка основного товара побуждает приобретение сопутствующего. Такой спрос широко проявляется при приобретении новых товаров, с которыми потребители только знакомятся;

• макроспрос — совокупный спрос субъектов рынка на продукцию определенной отрасли производства; связан с характеристикой широты ассортимента;

• микроспрос — спрос на конкретные изделия, их модели, марки, модификации, разновидности. Предпочтение отдается полноте ассортимента;

• постоянный (удовлетворенный и неудовлетворенный) спрос.

Специфичными факторами формирования промышленного ассортимента являются: сырьевая и материально-техническая база производства; достижения научно-технического прогресса, каналы распределения; методы стимулирования сбыта и формирования спроса; материально-техническая база организации.

Основными направлениями при формировании ассортимента являются его расширение, сокращение, обновление, совершенствование, стабилизация, гармонизация.

Расширение ассортимента — количественные и качественные изменения в ассортименте товаров за счет увеличения показателей широты, полноты и новизны.

Причинами, способствующими расширению ассортимента, являются: увеличение спроса и предложения; высокая рентабельность производства, реализации товаров; внедрение на рынок новых товаров. Расширение ассортимента — одно из важнейших условий насыщения рынка товарами. Вместе с тем это направление ассортиментной политики не исключает других направлений, которые дополняют его. Так, расширение ассортимента может происходить за счет его обновления при одновременном сокращении доли товаров, не пользующихся спро-

сом. Расширение ассортимента за счет импортных товаров связано с сокращением ассортимента отечественных товаров, а также со снижением их производства в целом.

Сокращение ассортимента — количественные и качественные изменения в ассортименте товаров за счет уменьшения (сокращения) его широты и полноты.

Причинами сокращения ассортимента могут быть: падение спроса, недостаточность предложений, убыточность или низкая прибыльность при производстве или реализации отдельных товаров.

Обновление ассортимента — качественные и количественные изменения в ассортименте товаров за счет увеличения показателя новизны. Критерием выбора этого направления можно считать необходимость: удовлетворения новых постоянно изменяющихся потребностей; повышения конкурентоспособности; стремления изготовителей и продавцов стимулировать спрос, побуждая потребителей делать покупки новых товаров.

Однако обновление не всегда связано с улучшением качества товаров и наибольшим удовлетворением потребностей. Товары-новинки могут иметь непринципиальные отличия от товаров, ранее выпускавшихся и снятых с продажи, или могут изготавливаться из более дешевого сырья, по упрощенным технологиям.

Совершенствование ассортимента — количественные и качественные изменения в ассортименте товаров для повышения его рациональности. Это комплексное направление обусловливает выбор возможных путей: сокращение, расширение, обновление ассортимента товаров для формирования рационального ассортимента.

Стабилизация ассортимента — состояние ассортимента товаров, характеризующееся высокой устойчивостью и низкой степенью обновления. Это достаточно редкое состояние ассортимента, присущее в основном ассортименту пищевых продуктов повседневного спроса. Ассортимент непродовольственных товаров отличается высокой степенью изменений под воздей-

ствием моды, достижений научно-технического прогресса и других факторов.

Гармонизация ассортимента — количественные и качественные изменения в ассортименте, направленные на повышение гармоничности ассортимента.

Для промышленного предприятия можно использовать такие направления, как:

- обновление выпуска изделий (качество, цена, качество-цена);
- товарная дифференциация;
- товарная специализация;
- товарная диверсификация;
- товарная вертикальная интеграция и др.

Обновление выпуска связано с освоением новых изделий для новых целевых рыночных сегментов предприятия и предусматривает:

- производство товаров более высокого качества по более высоким ценам для требовательных потребителей; данная стратегия реализуется путем слияния и поглощения небольших компаний;
- производство более дешевых товаров низкого качества по более низкой цене для сегмента экономных потребителей; стратегия отрицательно может сказаться на имидже товара и предприятия;
- стратегию, ориентированную на работу одновременно в высоком и низком ценовых диапазонах.

Товарная дифференциация связана с выделением предприятием своих товаров и услуг в качестве особых, отличных от конкурентов, по таким факторам, как: специфические потребительские свойства, особо улучшенное качество, технологические и научно-технические преимущества, преимущества организации производства, качественное превосходство сырьевых материалов, надежность товара, удобный арсенал сопутствующих продаже товаров и услуг, обеспечение узнаваемости товара и т. д.

Товарная специализация определяется работой предприятия на довольно узком сегменте рынка и связана с ограничением сферы сбыта производимой продукции в силу ряда причин.

Товарная диверсификация подразумевает значительное расширение сферы деятельности предприятия и осуществление производства большого числа часто не связанных друг с другом товаров и услуг. Такая политика обеспечивает значительную устойчивость и стабильность работы предприятия.

Товарная вертикальная интеграция предусматривает расширение деятельности предприятия по вертикали за счет освоения предприятием или фирмой (присоединения к себе) производства сырья, материалов, полуфабрикатов, деталей и узлов, а также сбытовые функции по одному товару или немногочисленной товарной группе. Она позволяет осуществлять производство с более высокими прибылями, экономить на издержках производства и обращения в связи с использованием более дешевого сырья, передовой технологии и опыта интегрируемых производств, доступа к новой сбытовой сети и рынкам сбыта и др.

9.4. Налогообложение предприятия

Налог — обязательное и безвозмездное изъятие средств, осуществляемое государством или местными органами власти для финансирования общественных расходов.

В ст. 8 НК РФ дано определение налога: "Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на правах собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований".

Характерные признаки налога:

- прерогатива законодательной власти утверждать налоги;
- односторонний характер установления налога;

• налог является индивидуально безвозмездным, т. е. каждое лицо, уплатившее налог, взамен не получает на его сумму какие-либо блага;

• уплата налога — обязанность налогоплательщика, она не порождает встречной обязанности государства;

• налог взыскивается на условиях безвозвратности;

• целью взимания налога является обеспечение государственных расходов вообще, а не какого-то конкретного расхода.

Налогоплательщик обязан платить лишь законно установленные налоги. В законе о каждом налоге должен содержаться исчерпывающий набор сведений, который позволил бы конкретно заявить: во-первых, обязанное лицо, размер обязательства и порядок его исполнения; во-вторых, границы требований государства в отношении имущества плательщика. Другими словами, должны быть определены основные характеристики данного налога и порядок его взимания — составляющие налога:

• налогоплательщик (субъект налогообложения);
• предмет налогообложения;
• объект налогообложения;
• налоговая база;
• налоговый период;
• налоговая ставка;
• порядок исчисления налога;
• порядок и сроки уплаты налога.

Кроме того, могут быть: установлены налоговые льготы, ответственность за налоговые правонарушения, установленная отчетность по налогу и др.

Субъект налогообложения — лицо, на которое возложена юридическая обязанность уплатить налог за счет собственных средств.

Предмет налогообложения — это реальные вещи (земля, автомобили и т. п.) и нематериальные блага (госсимволика и др.), с наличием которых закон связывает возникновение налоговых обязательств.

Объект налогообложения — реализация товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, расход или иное обязательство, имеющее стоимостную, количественную и физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога (ст. 38 НК РФ).

Налоговая база — это стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения (ст. 53 НК РФ).

Налоговый период — срок, в течение которого формируется налоговая база и окончательно определяется размер налогового обязательства.

Ставка налога — величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы (ст. 53 НК РФ).

Порядок исчисления налога — это совокупность действий налогоплательщика по определению суммы налога, подлежащей уплате в бюджет за налоговый период, исходя из налоговой базы, налоговой ставки и налоговых льгот.

Порядок и сроки уплаты налога — нормативно установленные способы и процедуры внесения налога в бюджет. Существуют различные способы взимания налогов:

- кадастровый, взимается на основе внешних признаков предполагаемой средней доходности имущества. Он является трудоемким, экономическая оценка объектов доходности — неустойчивая и неэластичная;
- уплата налога у источника дохода — налог исчисляется и удерживается бухгалтерией того предприятия, которое выплачивает доход субъекту налога;
- уплата налога по декларации — на налогоплательщика возлагается обязанность подать в налоговые органы заявление о полученных доходах. Лазейки для налогоплательщиков, трудоемкость проверки деклараций;
- уплата налога в момент расходования доходов. Наиболее эффективен, но сдерживает развитие бизнеса;
- уплата налога в процессе потребления или использования имущества (движимого или недвижимого) — из дохода налогоплательщика ежегодно в установленном порядке.

Налоговые льготы — предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов, предусмотренные законодательством преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог либо уплачивать в меньшем размере. Виды льгот:

• изъятие — налоговые льготы, направленные на выведение из-под налогообложения отдельных объектов;

• скидки — направлены на сокращение налоговой базы (лимитированные и нелимитированные; общие и специальные; стандартные и нестандартные);

• налоговые кредиты — направлены на уменьшение налоговой ставки (рассрочка оплаты, отсрочка, целевое назначение).

Налоговая система — взаимосвязанная совокупность действующих в данный момент в конкретном государстве условий налогообложения.

Взимаемые в установленном порядке налоги, сборы, пошлины и другие налоговые платежи в совокупности образуют основу налоговой системы.

Существенными условиями налогообложения являются:

• налоговая политика;

• система и принципы налогового законодательства;

• порядок установления налогов и распределения поступлений по бюджетам;

• виды налогов;

• порядок и условия налогового производства;

• система налоговых органов;

• формы и методы налогового контроля;

• права, обязанности и ответственность участников налоговых отношений.

Налоговая политика — система целенаправленных экономических, правовых, организационных и контрольных мероприятий государства в области налогов.

При проведении налоговой политики преследуются следующие цели:

• фискальная — формирование доходов бюджета посредством налогов и сборов;

• экономическая — регулирование экономики с помощью налогового механизма для проведения структурных преобразований, стимулирования бизнеса, а также инвестиционной и инновационной активности, регулирования спроса и предложения;

• социальная — снижение через систему налогообложения неравенства в уровнях доходов различных слоев населения, социальная защита граждан;

• экологическая — рациональное использование ресурсов и защита окружающей среды за счет усиления роли соответствующих налогов и штрафов;

• контрольная — проведение налоговых проверок с целью принятия государством стратегических и тактических решений в экономике и социальной политике;

• международная — заключение с другими странами соглашений об избегании двойного налогообложения, снижении таможенных пошлин для стимулирования предпринимательской деятельности.

Система налогов и сборов в Российской Федерации включает федеральные, региональные и местные виды налогов и сборов (ст. 12 НК РФ).

Принципы налогообложения:

1. Фундаментальные — базовые, наработанные мировым опытом в сфере налогообложения и заложенные в национальное законодательство:

• всеобщности и равенства налогообложения, т. е. каждое лицо должно платить законно установленные налоги с учетом фактической способности налогоплательщика к уплате налога;

• недискриминации налогоплательщика — порядок взимания налогов и сборов не должен учитывать политических, экономических и др. различий между налогоплательщиками. Нельзя также дифференцировать ставки налогов и налоговых льгот в зависимости от формы собственности, гражданства физического лица или места происхождения капитала;

• экономического приоритета — только экономическая природа объекта налогообложения может служить основой для установления налога;

• презумпции правоты собственника — все неустраненные сомнения и неясности законодательства о налогах трактуются в пользу налогоплательщика;

• ясности и доступности — налогоплательщик должен точно знать, какие налоги, когда, в каком размере он должен уплачивать в бюджет.

2. Организационные — положения, на которых базируется построение налоговой системы РФ:

• единства налоговой системы — не допускается установление налогов, прямо или косвенно ограничивающих свободное перемещение в пределах территории РФ товаров или денежных средств;

• равенства правовых статусов субъектов РФ — в основу построения налоговой системы заложен налоговый федерализм, т. е. разграничение полномочий между федеральными, региональными и местными уровнями власти в области налогообложения реализуется через трехуровневую структуру налоговой системы;

• подвижности — налоговое бремя и налоговые отношения могут быть оперативно изменены в соответствии с общественными нуждами (таможенные пошлины);

• стабильности — налоговая система должна функционировать в течение многих лет до налоговой реформы;

• множественности налогов. Налоговая система эффективна только при существовании множества налогов, что обусловлено перераспределением налогового бремени по плательщикам. При существовании одного налога нарушается принцип подвижности. Соблюдение этого принципа позволяет реализовать взаимное дополнение налогов, поскольку искусственная минимизация одного налога обязательно вызывает рост других;

• исчерпывающего перечня региональных и местных налогов. Запрещается введение новых налогов и сборов, не предусмотренных НК РФ;

• гармонизации налогообложения с другими странами. В систему налогов РФ включены многие налоги, присущие экономически развитым странам (НДС, акцизы). Осуществление этого принципа позволит России войти в мировые экономические сообщества.

Порядок установления налогов и распределения поступлений по бюджетам. Очень важным условием для России является порядок распределения налогов по бюджетам, поскольку федеративный тип государственного устройства принципиально влияет на основы построения бюджетной системы страны. От решения проблемы оптимального соотношения федерального бюджета и бюджетов территорий во многом зависят стабильность и управляемость в экономике.

Федеральными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены НК РФ и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации.

Региональными налогами признаются налоги, которые установлены НК РФ и законами субъектов РФ о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ. Региональные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях субъектов РФ в соответствии с НК РФ и законами субъектов РФ о налогах.

Местными налогами признаются налоги, которые установлены НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований. Местные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях муниципальных образований в соответствии с НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах.

При установлении региональных и местных налогов законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов Российской Федерации и представительными органами муниципальных образований определяются нало-

говые ставки, порядок и сроки уплаты налогов, если эти элементы налогообложения не установлены настоящим кодексом. Иные элементы налогообложения по региональным налогам и налогоплательщики определяются НК РФ.

Виды налогов:

По способу взимания:

• прямые — взимаются непосредственно с имущества или доходов налогоплательщика;

• косвенные — включаются в цену товаров и услуг. Окончательным плательщиком является конечный потребитель товара (население).

В зависимости от субъекта налогоплательщика:

• налоги с физических лиц;

• налоги с юридических лиц;

• смешанные налоги — уплачиваемые и физическими и юридическими лицами.

К федеральным налогам и сборам относятся:

1) налог на добавленную стоимость;

2) акцизы;

3) налог на доходы физических лиц;

4) налог на прибыль организаций;

5) налог на добычу полезных ископаемых;

6) водный налог;

7) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;

8) государственная пошлина.

К региональным налогам относятся:

1) налог на имущество организаций;

2) налог на игорный бизнес;

3) транспортный налог.

К местным налогам относятся:

1) земельный налог;

2) налог на имущество физических лиц.

Порядок и условия налогового производства. Налоговое производство представляет собой установленную законодатель-

ством совокупность способов, средств, технических приемов, методов и методик, с помощью которых налогоплательщик исполняет свою обязанность. Налоговое производство как подсистема налоговых отношений включает в себя два укрупненных блока: исчисление налогов и уплата налогов. В качестве дополнительных компонентов выступают информационное обеспечение и документирование исполнения налогового обязательства.

В целях формирования полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода, а также обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей для контроля правильности, полноты и своевременности исчисления и уплаты в бюджет налога предприятия осуществляю налоговый учет. В Российской Федерации порядок ведения налогового учета устанавливается налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения, утверждаемой соответствующим приказом (распоряжением) руководителя. Налоговые и иные органы не вправе устанавливать для налогоплательщиков обязательные формы документов налогового учета (ст. 313 НК РФ).

Налоговые органы РФ составляют единую централизованную систему контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) в бюджетную систему Российской Федерации налогов и сборов, а также иных обязательных платежей. В указанную систему входят федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, и его территориальные органы (ст. 30 НК РФ).

Формы и методы налогового контроля. Согласно ст. 7 Закона РФ от 21 марта 1991 г. № 943-1 "О налоговых органах Российской Федерации" налоговым органам предоставляется право производить проверки документов, связанных с исчислением и уплатой налогов и обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации, а также получать необходимые объяснения, справки и сведения по вопросам, возникающим при проверках, за исключением сведений, составляющих коммер-

ческую тайну, проводить проверки помещений и территорий, используемых для получения дохода, контролировать соблюдение платежной дисциплины, осуществлять контроль соблюдения законодательства гражданами, занимающимися предпринимательской деятельностью, осуществлять налоговый контроль путем проведения налоговых проверок, а также в других формах, предусмотренных НК РФ.

Права, обязанности и ответственность участников налоговых отношений налогоплательщиков и плательщиков сборов, налоговых агентов, консолидированных групп налогоплательщиков, законных и уполномоченных представителей налогоплательщика, налоговых, таможенных, финансовых органов и их должностных лиц регулируются ст. 21–35 НК РФ.

9.5. Финансовое обеспечение деятельности предприятия

Важнейшей сущностной чертой рыночной системы хозяйствования является разветвленная система товарно-денежных отношений. Из этого следует, что движение факторов производства опосредуется с помощью наличных и безналичных денег, а также других финансовых инструментов.

Финансовые ресурсы предприятия образуются в результате производственно-хозяйственной деятельности путем получения денежных средств за проданную продукцию (товары, услуги), а также мобилизации средств на финансовом рынке (продажа акций, получение дивидендов, взятие кредитов и т. д.).

Различают два основных вида финансовых ресурсов, необходимых для деятельности предприятия, — долгосрочные финансовые средства в виде основных средств (капитала) и краткосрочные (текущие) — для каждого производственного цикла, т. е. до момента получения дохода от продажи готовой продукции.

При определении потребности в денежных ресурсах необходимо учитывать:

• для какой цели требуются денежные средства и на какой период;

• достаточно ли средств на собственном предприятии или придется обращаться к другим источникам;

• каковы будут затраты при заимствовании средств.

Источники финансовых ресурсов подразделяются на собственные и заемные.

В составе собственного капитала организации учитываются уставный (складочный), добавочный и резервный капитал и нераспределенная прибыль.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия — уставный капитал. Величина уставного капитала показывает размер тех денежных средств (основных и оборотных), которые инвестированы в процесс производства.

Уставный капитал формируется при создании организации как сумма вкладов (долей, акций, паевых взносов) ее учредителей (участников). Взносы в уставный капитал могут быть в виде денежных средств или материально-вещественных ценностей.

Резервный капитал представляет собой созданный в соответствии с законодательством Российской Федерации резервный фонд для покрытия убытков организации, а также для погашения облигаций организации и выкупа собственных акций.

Добавочный капитал формируется из сумм дооценки внеоборотных активов, проводимой в установленном порядке, сумм, полученных сверх номинальной стоимости размещенных акций (эмиссионный доход акционерного общества), и других аналогичных сумм.

Основными собственными источниками финансовых ресурсов на действующих предприятиях выступают прибыль и амортизационные отчисления.

Заемные финансовые ресурсы предприятие привлекает при недостатке собственных средств.

В зависимости от того, на какое время берется кредит, различают краткосрочные (до года), среднесрочные (от года до трех) и долгосрочные (от трех до пяти лет) кредиты.

Кредитование имеет две разновидности:

• кредитование деятельности предприятия в форме прямой выдачи денежных ссуд (банковский кредит);

• кредитование как разновидность расчетов, т. е. расчетов с рассрочкой платежей (торговый кредит).

Основным условием получения кредита является оплата процентов за его использование.

В качестве заемного источника финансовых ресурсов выступает также кредиторская задолженность — задолженность предприятия другим организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, в том числе собственным работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда.

В настоящее время получили развитие нетрадиционные формы финансирования, такие как лизинг и факторинг, а также франчайзинг, который можно считать своего рода ускорителем окупаемости капиталовложений.

Лизинг — форма долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества. Преимуществом лизинга является то, что он позволяет предприятию получить основные фонды и начать их эксплуатацию, не отвлекая деньги из оборота.

Лизинг представляет собой форму финансирования, в которой задействованы арендные отношения, элементы кредитного финансирования под залог, расчеты по долговым обязательствам и прочие финансовые механизмы.

Факторинг — деятельность специального учреждения (факторинговой фирмы) по взысканию денежных средств с должников своего клиента (предприятия) и управлению его долговыми требованиями. Факторинг дает гарантию платежа и избавляет поставщиков от необходимости брать дополнительные кредиты в банке. Факторинговый механизм также не предусматривает наличия залога. К тому же при факторинге помимо

финансирования оборотных средств клиент получает возможность исключить риски, связанные с поставкой товаров в кредит: риск неполучения платежа от покупателя в срок и риск неоплаты товара.

Факторинг — это комплекс услуг, главной из которых является финансирование отсрочки платежа. Поставляя товар с отсрочкой платежа, предприятие получает от факторинговой компании до 90% от суммы накладной. Эти деньги продавец товара может снова пустить в оборот. Остальную часть суммы, за вычетом своей комиссии, факторинговая компания передает в день, когда ей поступают деньги от покупателя товара.

Франчайзинг — это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя торговые марки и (или) бренды франчайзера.

Для пользователя франчайзинг существенно снижает предпринимательский риск и ускоряет окупаемость капиталовложений. Открывая предприятие по франшизе, предприниматель расходует меньше средств, чем при открытии нового бизнеса. Франчайзи получает возможность работать под хорошо известной маркой, вступает на рынок с определенным преимуществом перед конкурентами.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое инвестиции?
2. Каковы основные отличия инвестиций и инноваций?
3. Перечислите основные направления инновационной политики предприятия.
4. Назовите виды инвестиций.
5. Какие задачи должны быть решены в процессе управления ассортиментом на предприятии?
6. Какие существуют виды и показатели ассортимента?
7. Раскройте основные функции налогов.
8. Каковы основные источники финансирования деятельности предприятия?

Глава 10. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

10.1. Сущность и виды эффективности производства

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В наиболее общем виде ***экономическая эффективность производства*** представляет собой количественное соотношение двух величин — результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Сущность проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

Основными формами выражения эффективности производства являются технологическая, экономическая и социальная эффективность.

Технологическая эффективность — один из показателей, характеризующих технологический способ производства. Способ признается технологически эффективным, если не существует другого способа, который использовал бы для выпуска данного объема продукции меньшее количество хотя бы одного из факторов и не больше — любого из остальных. Технологическая эффективность необходима, но недостаточна для того, чтобы производство велось с наименьшими издержками (для экономически эффективного производства).

Экономическая эффективность — результат производственной деятельности, выраженный в виде соотношения между итогами хозяйственной деятельности и затратами ресурсов. Экономическая эффективность характеризуется прежде всего производительностью труда, рентабельностью производства, фондоотдачей, фондоемкостью, капиталоемкостью, материалоемкостью и трудоемкостью производства продукции.

Социальная эффективность производства — это отношение полученных благоприятных социальных результатов к затратам на их достижение. Она отражает степень удовлетворения всей совокупности потребностей и тесно связана с уровнем жизни населения, содержанием и условиями труда, состоянием среды обитания человека и масштабами свободного времени.

Технологическая, экономическая и социальная эффективность производства взаимосвязаны. Это проявляется в том, что экономическая эффективность отражает состояние технологической эффективности, а изменения в экономической эффективности являются основой для решения социальных проблем. Что касается социальных результатов, то они, в свою очередь, оказывают решающее влияние на динамику экономической и технологической эффективности. Без технологических достижений невозможны экономическая эффективность и решение социальных проблем, а степень решения социальных вопросов служит фактором динамики экономической и технологической эффективности производства.

Рациональность использования факторов производства определяется в первую очередь состоянием технологической эффективности производства или соотношением факторов производства и создаваемого продукта.

Обобщающий показатель эффективности деятельности предприятия складывается под воздействием вполне определенных экономических и других факторов.

Факторы подразделяются на внутренние и внешние. Внутренние факторы бывают основные — прямо влияющие на результирующий показатель, и неосновные — не связанные не-

посредственно с рассматриваемым показателем (например, влияние нарушения трудовой дисциплины на рентабельность).

Внешние факторы — не зависят от деятельности трудового коллектива, но количественно определяют уровень использования производственных и финансовых ресурсов предприятия.

Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия, можно подразделить на две группы: экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные — ориентируются на вовлечение в процесс производства дополнительных ресурсов. Все то, что обусловливает увеличение производственных элементов или увеличение продолжительности их функционирования, относится к экстенсивным факторам — вовлечение в производство дополнительного оборудования, ввод новых производственных площадей, вовлечение в производство дополнительного количества сырья и др. материальных ресурсов, увеличение численности работающих, увеличение сменности работы оборудования и рабочих, вовлечение в производство неиспользованного оборудования, неиспользованных производственных площадей, устранение простоев оборудования и потерь материальных ресурсов, соблюдение норм их расхода, устранение потерь рабочего времени и брака в работе.

Экстенсивные факторы эффективности подразделяются на три группы:

- увеличение количества используемых ресурсов — средств труда, предметов труда, численности рабочей силы;
- увеличение времени использования ресурсов — увеличение времени использования и продолжительности функционирования средств труда, запасов (продолжительности оборота) оборотных средств, времени использования рабочей силы;
- устранение непроизводительного использования ресурсов — средств труда, предметов труда, рабочей силы.

Интенсивные факторы — качественные, связанные с увеличением эффекта от используемого ресурса. К интенсивным относят то, что обусловливает улучшение качества производ-

ственных элементов, — использование более совершенных элементов производственного процесса по сравнению с имеющимися средствами производства, совершенствование их взаимодействия при изготовлении продукции. Интенсивные факторы подразделяются на две группы:

• совершенствование процесса функционирования используемых ресурсов (технологии производства; организации производства; организации труда; организации управления; воспроизводства и ускорения обновления основных производственных средств; ускорения оборачиваемости оборотных средств);

• совершенствование качественных характеристик используемых ресурсов (средств труда; предметов труда; рабочей силы).

К интенсивным факторам относятся: замена старого оборудования на более совершенное, реконструкция средств труда; модернизация оборудования; комплексная механизация и автоматизация производственных процессов; применение прогрессивных видов сырья, материалов, топлива, энергии; повышение квалификации рабочих, производительности труда, улучшение хранения и транспортировки сырья и материалов; внедрение научно обоснованных норм их расхода, совершенствование аппарата управления, организация новых каналов сбыта продукции; воздействие на покупателя средствами рекламы; совершенствование методов управления производством.

Систематическое совершенствование техники и технологии является одним из путей улучшения использования ОПФ, в результате чего растет фондоотдача. НТП создает предпосылки для повышения квалификации кадров. Все это в конечном счете способствует повышению эффективности производства.

Резерв — это неиспользуемая возможность. Целью поиска резервов является увеличение объемов выпуска и реализации продукции, достижение уровня рентабельности, необходимого для сохранения конкурентных позиций и повышения стоимости бизнеса. Существуют различные виды резервов предприятия.

В зависимости от источников образования различают резервы:

• внешние — отраслевые и региональные резервы (наличие конкурентов, спрос на продукцию и др.);

• внутрипроизводственные — формируются на уровне предприятия и оказывают влияние на экономические показатели деятельности (усиление мотивации труда персонала).

В зависимости от конечных результатов, на которые воздействуют резервы:

• повышение объема производства и реализации продукции;

• совершенствование структуры и ассортимента продукции;

• улучшение качества;

• снижение себестоимости и т. д.

В зависимости от стадий процесса воспроизводства: снабжение, производство и сбыт.

По сроку использования: текущие, реализуемые на протяжении данного года; перспективные, которые могут быть реализованы в будущем.

По способам выявления: явные (ликвидация брака, потерь) и скрытые, которые можно выявить путем глубокого анализа.

10.2. Показатели эффективности производства

Промышленное производство основано на взаимодействии трех основных элементов: основного капитала, оборотного капитала и рабочей силы. Использование основного и оборотного капитала работниками обеспечивает выпуск продукции.

Для предприятия любой отрасли важно достижение высоких конечных результатов, позволяющих не только наиболее полно удовлетворить потребности общества, но и получать прибыль.

Конечные результаты производственной деятельности предприятия характеризуются рядом показателей.

Объем производства продукции — количество выпущенной за определенный период продукции различных видов, учитываемой в натуральных и стоимостных показателях:

• натуральные показатели — определяют объем выпуска продукции по ее отдельным видам и используются для определения степени обеспеченности населения продукцией, составления планов материально-технического снабжения предприятия, капитального строительства и географического размещения;

• стоимостные показатели — характеризуют общий объем произведенной продукции по всей номенклатуре за определенный период. К стоимостным показателям относятся:

а) товарная продукция (ТП) — стоимость готовых изделий предприятия и полуфабрикатов собственного производства, предназначенных для реализации;

б) реализованная продукция (РП) — стоимость готовых изделий и полуфабрикатов собственного производства, подлежащих оплате или оплаченных по ценам предприятия за определенный период:

$$РП = ТП + О_н - О_к,$$

где $О_н$, $О_к$ — остатки товарной продукции на начало и конец периода, руб.;

в) валовая продукция (ВП) — общий объем произведенной продукции и оказанных услуг промышленного характера;

г) чистая продукция (ЧП) — определяется для объективного выявления динамики различных факторов производства продукции:

$$ЧП = ТП - З_м - А,$$

где $З_м$ — величина материальных затрат предприятия, руб.;

$А$ — сумма начисленной амортизации основных производственных средств, руб.

Помимо объема выпуска продукции важнейшим показателем производственной деятельности предприятия является *качество* продукции.

Сопоставление конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия с затратами живого и овеществленного труда на их достижение характеризует эффективность производства. Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности.

Приоритетными показателями, характеризующими экономическую эффективность, являются годовой экономический эффект и его составляющие: себестоимость продукции и единовременные вложения, необходимые для осуществления мероприятия, включая затраты на НИОКР и освоение (предпроизводственные расходы).

Экономическая эффективность характеризует соотношение полученного эффекта с затратами на его осуществление и является своего рода ценой или платой за достижение данного результата. Если результат, например заданная цель, вообще не достигнут, то и эффективность теряет свое положительное экономическое значение.

Экономический эффект означает сокращение, или экономию, производственных ресурсов при изготовлении продукции, товаров или услуг (например, материальных или трудовых затрат). Показатель экономического эффекта определяется как разность между стоимостью результата и стоимостью затрат всех видов ресурсов. Если результат экономической деятельности превышает затраты, то имеет место положительный экономический эффект, оцениваемый прибылью. В противном же случае речь идет об отрицательном экономическом эффекте (убыток, ущерб).

При оценке эффективности деятельности предприятия также можно использовать следующие показатели:

1) эффективность использования ресурсов (фондоотдача, фондоемкость, производительность труда, коэффициент оборачиваемости оборотных средств и т. д.);

2) эффективность инвестиций (ЧДД, срок окупаемости и др.);

3) точка безубыточности;

4) прибыль;

5) рентабельность;

6) финансовые показатели (ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость и т. д.).

Первые две группы показателей были рассмотрены в предыдущих главах учебника. Показатели четвертой, пятой и шестой групп будут рассмотрены далее.

Большое внимание при оценке бизнеса необходимо уделять точке безубыточности (критическому объему производства).

Точка (норма) безубыточности — это минимальный размер партии выпускаемой продукции, при котором достигается "нулевая прибыль", т. е. равенство доходов от продаж и издержек производства. Дальнейшее увеличение объема продаж приводит к появлению прибыли. Точка безубыточности ($T_б$) рассчитывается по формуле

$$T_б = \frac{Z_{пост}}{(Ц_{ед} - Z_{пер})},$$

где $Z_{пост}$ — постоянные издержки, руб.;

$Z_{пер}$ — переменные издержки на единицу продукции, руб.;

$Ц_{ед}$ — цена единицы продукции, руб.

10.3. Прибыль предприятия

10.3.1. Сущность и роль прибыли

Прибыль — важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. По прибыли определяются доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. Прибыль является показателем для определения рентабельности собственных и за-

емных средств предприятия, основных производственных средств, авансированного капитала и каждой акции. Характеризуя целесообразность вложений, средств в активы данного предприятия и степень умелости его хозяйствования, прибыль является наилучшим измерителем его финансового состояния.

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

Целью производственно-хозяйственной и финансовой деятельности любого современного предприятия является получение прибыли за счет производства и реализации востребованной рынком продукции. Прибыль позволяет своевременно обновлять основные фонды, расширять масштабы производства, создавать предпосылки для дальнейшего роста эффективности производства и повышения конкурентоспособности продукции.

Основные характеристики прибыли:

• представляет собой форму дохода предпринимателя, осуществляющего определенный вид деятельности. Эта внешностная, наиболее простая форма выражения прибыли является вместе с тем недостаточной для ее полной характеристики, так как в ряде случаев активная деятельность в какой-либо сфере может и не быть связана с получением прибыли (например, деятельность политическая, благотворительная и др.);

• является формой дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха. Категория прибыли неразрывно связана с категорией капитала — особым фактором производства — и в усредненном виде характеризует цену функционирующего капитала;

• не является гарантированным доходом предпринимателя, вложившего свой капитал в тот или иной вид бизнеса. Прибыль — это результат только умелого и успешного осуществления этого бизнеса. Но в процессе ведения бизнеса предприниматель вследствие своих неудачных действий или объективных причин внешнего характера может не только лишиться ожида-

емой прибыли, но и полностью или частично потерять вложенный капитал. Поэтому прибыль является в определенной мере и платой за риск осуществления предпринимательской деятельности;

• характеризует не весь доход, полученный в процессе предпринимательской деятельности, а только ту его часть, которая "очищена" от понесенных затрат на осуществление этой деятельности. Иными словами, в количественном выражении прибыль является остаточным показателем, представляющим собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности;

• является стоимостным показателем, выраженным в денежной форме. Такая форма оценки прибыли связана с практикой обобщенного стоимостного учета всех связанных с ней основных показателей — вложенного капитала, полученного дохода, понесенных затрат и т. п., а также с действующим порядком ее налогового регулирования.

Чем больше прибыли у предприятий отрасли, тем больше производится отчислений из нее на формирование бюджетов разного уровня и национального дохода, что создает экономические предпосылки для роста заработной платы работников бюджетной сферы, социальных выплат и, в свою очередь, формирует платежеспособный спрос на продукцию предприятий.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет следующие ***основные функции***:

• является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства и оценивающим хозяйственную деятельность предприятия (оценочная функция);

• оказывает стимулирующее воздействие на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия (стимулирующая функция);

• является источником формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных средств (фискальная функция).

Прибыль играет значительную роль не только для предприятия но и для общества в целом:

1. Основным побудительным мотивом осуществления любого вида бизнеса, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста выступает размер текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль.

Если для собственников предприятия получение высокого уровня прибыли является вполне очевидным мотивом предпринимательской деятельности, то может возникнуть вопрос — является ли получение высокой прибыли столь же побудительным мотивом деятельности наемных менеджеров предприятия и остального его персонала.

Для менеджеров, которые не являются собственниками предприятия, прибыль является основным мерилом успеха их деятельности. Возрастание уровня прибыли предприятия повышает "рыночную цену" этих менеджеров, что сказывается на уровне их личной заработной платы. И наоборот — систематическое снижение уровня прибыли руководимого ими предприятия приводит к обратным результатам в их личной карьере, уровне получаемых доходов, возможностях последующего трудоустройства.

Для остального персонала уровень прибыли предприятия также является достаточно высоким побудительным мотивом их деятельности, особенно при наличии на предприятии программы участия наемных работников в прибыли. Прибыльность предприятия является не только гарантом их занятости (при прочих равных условиях), но в определенной мере обеспечивает дополнительное материальное вознаграждение их труда и удовлетворение ряда их социальных потребностей.

2. Прибыль создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему позволяет "наполнять" доходную часть государственных бюджетов всех уровней (общегосударственного и местных), что дает возможность государству успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять

намеченные программы развития экономики. Кроме того, реализация известного принципа — "богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан" — также связана с возрастанием прибыли предприятия, которое обеспечивает рост доходов его владельцев, менеджеров и персонала.

3. Прибыль является критерием эффективности конкретной производственной (операционной) деятельности. Индивидуальный уровень прибыли предприятия в сравнении с отраслевым характеризует степень умения (подготовленности, опыта, инициативности) менеджеров успешно осуществлять хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики. Среднеотраслевой уровень прибыли предприятий характеризует рыночные и другие внешние факторы, определяющие эффективность производственной деятельности, и является основным регулятором "перелива капитала" в отрасли с более эффективным его использованием. При этом капитал перемещается, как правило, в те сегменты, которые характеризуются значительным объемом неудовлетворенного спроса, что способствует более полному удовлетворению общественных и личных потребностей.

4. Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие. Чем выше уровень генерирования прибыли предприятия в процессе его хозяйственной деятельности, тем меньше его потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и тем выше уровень самофинансирования и конкурентоспособности. При этом в отличие от некоторых других внутренних источников формирования финансовых ресурсов предприятия прибыль является постоянно воспроизводимым источником, и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

5. Прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации час-

ти полученной предприятием прибыли, т. е. направления ее на прирост его активов. Чем выше сумма и уровень капитализации полученной предприятием прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость его чистых активов (активов, сформированных за счет собственного капитала), а соответственно и рыночная стоимость предприятия в целом, определяемая при его продаже, слиянии, поглощении и в других случаях.

6. Социальная роль прибыли проявляется прежде всего в том, что средства, перечисляемые в бюджеты разных уровней в процессе ее налогообложения, служат источником реализации разнообразных общегосударственных и местных социальных программ, обеспечивающих "выживание" отдельных социально незащищенных (или недостаточно защищенных) членов общества. Кроме того, эта роль проявляется в удовлетворении части социальных потребностей персонала предприятия (социальные программы являются неотъемлемой составной частью коллективных или индивидуальных трудовых соглашений). Наконец, определенная социальная роль прибыли проявляется в том, что она служит источником внешней благотворительной деятельности предприятия, направленной на финансирование неприбыльных организаций, учреждений социальной сферы, оказание материальной помощи отдельным категориям граждан.

7. Является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности предприятия (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов и т. п.), но при прочих равных условиях предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоколиквидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала при соответствующем снижении

объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды.

10.3.2. Классификация прибыли

При планировании и оценке хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, распределении прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, используются ее конкретные показатели.

Под общим понятием "прибыль" понимаются самые различные ее виды, характеризуемые в настоящее время несколькими десятками терминов, что требует определенной систематизации. Приведем систематизацию по наиболее важным классификационным признакам.

1. ***По источникам формирования прибыли,*** используемым при ее расчете. В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют нижеприведенные основные виды прибыли.

Прибыль от реализации продукции ($ПР_{реал}$). Реализация продукции является одним из основных показателей планирования и оценки хозяйственной деятельности, а также источником формирования дохода предприятия.

Денежные средства, вырученные предприятием в процессе реализации, называются *выручкой от реализации* ($В_{реал}$), из которой возмещаются материальные затраты и формируется амортизационный фонд. Прибыль от реализации продукции называют *доходами от обычных видов деятельности*

$$ПР_{реал} = В_{реал} - НДС - Акциз - З_{м},$$

где *НДС* — сумма налога на добавленную стоимость;

$З_{м}$ — материальные затраты.

Увеличение прибыли от реализации — важная задача повышения эффективности производства. Основными факторами, влияющими на величину прибыли от реализации, являются: объем этой продукции, цена реализации продукции, себестоимость единицы продукции с учетом транспортных расходов,

ассортиментные сдвиги в сторону увеличения доли более рентабельных видов продукции.

Валовая прибыль ($ПР_{вал}$) складывается из прибыли от реализации продукции и прибыли от прочих доходов

$$ПР_{вал} = ПР_{реал} + ПР_{пр},$$

где $ПР_{реал}$ — прибыль от реализации продукции, руб.;

$ПР_{пр}$ — прибыль от прочих доходов, руб.

Валовая прибыль рассчитывается для принятия шагов по повышению эффективности работы предприятия.

К прочим доходам относятся штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; арендная плата, курсовые разницы и др.

Балансовая прибыль — характеризует общий финансовый результат деятельности предприятия и представляет собой сумму прибыли от реализации продукции, прибыли от финансовой деятельности и доходов от прочих видов деятельности, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль от обычной деятельности — прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов. Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии и т. д.).

Чистая прибыль определяется путем вычитания из балансовой прибыли суммы налога на прибыль и иных обязательных платежей (суммы штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды), т. е. прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов.

2. ***По источникам формирования прибыли в разрезе основных видов деятельности*** предприятия выделяют прибыль от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. На пер-

вый взгляд кажется, что этот признак классификации идентичен ранее рассмотренному, но это не так. Только первые позиции систематизации прибыли по этим признакам совпадают, так как операционная прибыль является результатом операционной (производственно-сбытовой или основной для данного предприятия) деятельности. Что касается инвестиционной деятельности, то ее результаты отражены частично в прибыли от внереализационных операций (в виде доходов от участия в совместных предприятиях, от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов), а частично — в прибыли от реализации имущества (такая реализация активов носит характер дезинвестиций и является предметом инвестиционной деятельности предприятия).

Особого рассмотрения требует понятие прибыли от финансовой деятельности, основные денежные потоки по которой связаны с обеспечением предприятия внешними источниками финансирования (привлечение дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссия облигаций или других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных его формах, а также обслуживание привлеченного капитала путем выплаты дивидендов и процентов и погашения обязательств по основному долгу). В процессе финансовой деятельности как собственный, так и заемный капитал, привлеченный из внешних источников, могут быть получены на более или менее выгодных для предприятия условиях, что соответственно отразится на результатах операционной или инвестиционной прибыли. Поэтому под прибылью от финансовой деятельности понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем среднерыночные.

3. ***По составу элементов, формирующих прибыль***, различают маржинальную, валовую и чистую прибыль предприятия. Под этими терминами понимают обычно различную степень "очистки" полученных предприятием чистых доходов от понесенных им в процессе хозяйственной деятельности затрат.

Так, *маржинальная прибыль* характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности (валового дохода пред-

приятия от этой деятельности, уменьшенного на сумму налоговых платежей за счет него) за вычетом суммы переменных затрат. *Валовая прибыль* характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом всех операционных расходов, как постоянных, так и переменных. *Чистая прибыль* характеризует сумму валовой прибыли, уменьшенную на сумму налоговых платежей за счет нее.

4. ***По характеру налогообложения прибыли*** выделяют налогооблагаемую и не облагаемую налогом ее части. Такое подразделение прибыли играет важную роль в формировании налоговой политики предприятия, так как позволяет оценивать хозяйственные альтернативные операции с позиций конечного их эффекта. Состав прибыли, не подлежащей налогообложению, регулируется соответствующим законодательством.

5. ***По характеру инфляционной "очистки"*** прибыли выделяют номинальный и реальный ее виды. Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной ее суммы, скорректированной на темп инфляции в соответствующем периоде.

6. ***По рассматриваемому периоду формирования*** выделяют прибыль предшествующего периода (т. е. периода, предшествующего отчетному), прибыль отчетного периода и прибыль планового периода (планируемую прибыль). Такое подразделение используется в целях анализа и планирования для выявления соответствующих трендов ее динамики, построения соответствующего базиса расчетов и т. п.

7. ***По регулярности формирования*** выделяют прибыль, которая формируется предприятием регулярно, и так называемую чрезвычайную прибыль. Термин "чрезвычайная прибыль", широко используемый в странах с развитой рыночной экономикой, характеризует необычный для данного предприятия источник ее формирования или очень редкий характер ее формирования. Примером чрезвычайной прибыли может служить прибыль, полученная от продажи одного из филиалов предприятия.

8. ***По характеру использования в составе прибыли***, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей

(чистой прибыли), выделяют капитализируемую и потребляемую ее части.

Капитализированная прибыль характеризует ту ее сумму, которая направлена на финансирование прироста активов предприятия, а *потребленная прибыль* — ту ее часть, которая израсходована на выплаты собственникам (акционерам), персоналу или на социальные программы предприятия. В странах с развитой рыночной экономикой для характеристики этих видов прибыли используются термины соответственно *нераспределенная* и *распределенная прибыль* (в нашей практике термин "нераспределенная прибыль" имеет более узкое значение).

9. ***По значению итогового результата хозяйствования*** различают положительную прибыль (или собственно прибыль) и отрицательную прибыль (убыток).

Основные *источники* прибыли большинства промышленных предприятий связаны с их производственно-хозяйственной деятельностью. Эффективность использования этих источников зависит от условий хозяйствования и умения предприятия к ним адаптироваться. Величина прибыли зависит от правильности выбора предприятием номенклатуры выпуска продукции, от роста объемов производства, от создания конкурентоспособных условий продажи продукции.

Кроме производственной и предпринимательской деятельности источником образования прибыли предприятия могут быть различные формы организации производства. Например, монопольное положение предприятия на рынке позволяет увеличивать прибыль и поддерживать ее рост за счет постоянного совершенствования технологии, обновления выпускаемой продукции, обеспечения ее конкурентоспособности.

10.3.3. Механизм распределения и использования прибыли предприятия

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие по-

требностей предприятия, так и формирование доходов государства.

Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

В зависимости от объективных условий общественного производства на различных этапах развития отечественной экономики система распределения прибыли менялась и совершенствовалась. Одной из важнейших проблем распределения прибыли как до перехода на рыночные отношения, так и в условиях их развития является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов.

С развитием рыночных отношений предприятия имеют право использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме той ее части, которая подлежит обязательным вычетам, налогообложению и другим направлениям в соответствии с законодательством.

Таким образом, возникает необходимость в четкой системе распределения прибыли прежде всего на стадии, предшествующей образованию чистой прибыли (прибыли, остающейся в распоряжении предприятия).

Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятия.

Объектом распределения является налогооблагаемая прибыль предприятия. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в рас-

поряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия.

При распределении прибыли предприятия необходимо учитывать основные принципы распределения, которые можно сформулировать следующим образом:

• прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

• прибыль аккумулируется в соответствующих бюджетах в виде налога на прибыль, порядок исчисления и уплаты которого в бюджет устанавливается законодательно и ставка которого не может быть произвольно изменена;

• величина прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованность в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной деятельности;

• прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь должна направляться на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части — на потребление.

Распределение чистой прибыли должно отражать процесс формирования средств и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через налогообложение прибыли предприятия стимулирует расходы на воспроизводство производственных и непроизводственных средств, расходы на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходы по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и др.

Распределение чистой прибыли — одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает. Порядок распределения и

использования прибыли фиксируется в уставе предприятия. Основными расходами, финансируемыми из прибыли, являются расходы на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, на материальное поощрение работников и благотворительные цели.

В соответствии с этим по мере поступления чистая прибыль предприятий направляется: на финансирование НИОКР, а также работ по созданию, освоению и внедрению новой техники; на совершенствование технологии и организации производства; на модернизацию оборудования; улучшение качества продукции; техническое перевооружение, реконструкцию действующего производства; на пополнение оборотных средств.

Наряду с финансированием производственного развития прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется на удовлетворение социальных нужд. Так, из этой прибыли выплачиваются единовременные поощрения и пособия уходящим на пенсию, а также надбавки к пенсиям; дивиденды по акциям и вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятий; производятся расходы по оплате дополнительных отпусков сверх установленной законом продолжительности; оплачивается жилье; оказывается материальная помощь. Кроме того, производятся расходы на бесплатное питание или питание по льготным ценам.

Капитализация прибыли — это превращение финансовых средств в капитал. В акционерных обществах основной целью распределения прибыли является обеспечение необходимой пропорциональности между текущими выплатами дивидендов и обеспечением роста рыночной стоимости акций предприятия за счет капитализации части прибыли.

Обеспечивая производственные, материальные и социальные потребности за счет чистой прибыли, предприятие должно стремиться к установлению оптимального соотношения между фондом накопления и потребления, чтобы учитывать условия рыночной конъюнктуры и вместе с тем стимулировать и поощрять результаты труда работников предприятия.

Расширение процессов реформирования экономики в направлении создания полноценных рыночных отношений сопровождается расширением операций субъектами хозяйственной деятельности на рынке ценных бумаг. Предприятия различных форм собственности могут вкладывать (инвестировать) часть своей чистой прибыли в приобретение акций акционерных обществ, облигаций (как других предприятий, так и муниципальных, государственных). Альтернативными формами инвестирования чистой прибыли могут быть вложения средств в совместные предприятия (в том числе с участием иностранного капитала), их размещение на банковских депозитах, в других формах финансовых вложений.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, служит не только источником финансирования производственного, социального развития и материального поощрения, но и используется в случаях нарушения предприятием действующего законодательства для уплаты различных штрафов и санкций. В случаях утаивания прибыли от налогообложения или взносов во внебюджетные фонды также взыскиваются штрафные санкции, источником которых является чистая прибыль.

В условиях кризиса возникает необходимость резервировать средства в связи с проведением рисковых операций и, как следствие этого, потерей доходов от предпринимательской деятельности. Поэтому при использовании чистой прибыли предприятия вправе создавать финансовый резерв, т. е. рисковый фонд.

Ежегодно резервный фонд должен пополняться за счет отчислений от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Кроме покрытия возможных убытков от деловых рисков финансовый резерв может быть использован на дополнительные затраты по расширению производства и социальному развитию, разработку и внедрение новой техники, прирост оборотных средств и восполнение их недостатка, на другие затраты, обусловленные социально-экономическим развитием коллектива.

С расширением спонсорской деятельности часть чистой прибыли может быть направлена на благотворительные нуж-

ды, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и другие цели.

Итак, наличие чистой прибыли, создающей стимулирующие условия хозяйственного развития предприятия при переходе к рынку, является важным фактором дальнейшего укрепления и расширения предпринимательской деятельности.

10.3.4. Факторы, влияющие на величину прибыли

Для того чтобы сознательно и целенаправленно принимать организационно-технические и хозяйственно-управленческие решения, создавать благоприятные условия реализации планов и программ по увеличению прибыли, необходимо знать основные резервы и пути воздействия на ее величину.

На изменение прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние.

К ***внутренним факторам***, влияющим на прибыль и рентабельность, относятся ресурсные факторы (величина и состав ресурсов, состояние ресурсов, условия их эксплуатации), а также факторы, связанные с развитием розничного товарооборота.

Среди внутренних можно выделить следующие группы факторов:

1. *Материально-технические*:

• состояние материально-технической базы предприятия. Предприятие, располагающее современной и развитой материально-технической базой, имеет предпосылки для постоянного увеличения объема производства, а это влечет за собой увеличение массы получаемой прибыли и повышение рентабельности;

• средствовооруженность и техническая вооруженность труда работников. Чем выше оснащенность работников современным оборудованием, тем выше их производительность труда;

• моральный и физический износ основных средств. Этот фактор является очень важным для повышения рентабельности производства. Использование изношенных основных средств,

морально устаревшее оборудование не позволяют рассчитывать на увеличение прибыли в перспективе;

• фондоотдача. С повышением фондоотдачи увеличивается эффективность использования средств, вложенных в основные фонды;

• скорость оборачиваемости оборотных средств;

• уровень механизации производства и т. д.

2. *Организационно-управленческие*:

• уровень модернизации и реконструкции производства. Рынок технологий и технологического оборудования очень динамичен. Современные технологии и технологическое оборудование позволяют снижать себестоимость за счет снижения материалоемкости и энергоемкости продукции, что дает возможность увеличивать долю прибыли в цене продукции;

• стратегия и тактика деятельности предприятия;

• освоение новых видов продукции. Расширение ассортимента продукции позволяет увеличивать объемы реализации продукции, а следовательно, и прибыль предприятия;

• информационное обеспечение процессов управления: только имея точную и своевременную информацию, можно принимать правильные решения о дальнейшем развитии предприятия;

• деловая репутация предприятия. Представляет собой сформировавшееся у потребителей мнение о потенциальных возможностях предприятия. Высокая деловая репутация позволяет предприятию получать дополнительную прибыль, повышать рентабельность;

• организация товародвижения. Ускоренное продвижение товаров в торговую сеть способствует увеличению товарооборота и снижению текущих расходов, в результате чего масса и уровень прибыли возрастают, и т. д.

3. *Экономические*:

• использование энергосберегающего оборудования;

• снижение уровня дебиторской задолженности. Своевременное взыскание дебиторской задолженности способствует

ускорению оборачиваемости оборотных средств, а следовательно, — увеличению прибыли;

• применяемый порядок ценообразования. От размера прибыли, включаемой в цену товара, зависит сумма получаемой прибыли. Постоянный рост доли прибыли в цене товара может привести к обратному результату;

• объем производства продукции. С помощью увеличения объема производства продукции предприятие может снизить себестоимость единицы продукции за счет уменьшения удельно-постоянных затрат;

• объем реализации продукции. При неизменной доле прибыли в цене товара рост объема продажи продукции позволяет получать большую сумму прибыли;

• структура реализации продукции. Расширение ассортимента продукции способствует росту объемов реализации продукции;

• снижение себестоимости продукции;

• осуществление режима экономии. Позволяет относительно снижать текущие затраты предприятий и увеличивать сумму получаемой прибыли. Под режимом экономии понимается не абсолютное, а относительное снижение текущих расходов и др.

4. *Социальные*:

• численность и состав работников. Достаточная численность при определенном уровне технической вооруженности труда позволяет в полной мере реализовать программу предприятия по получению необходимой суммы прибыли;

• формы и системы стимулирования труда работников. Роль морального и экономического поощрения работников велика и позволяет повышать производительность труда. Влияние этого фактора можно оценить через показатель расходов на оплату труда, а также через показатель рентабельности расходов на оплату труда;

• производительность труда. Рост производительности труда при прочих равных условиях влечет за собой увеличение

массы прибыли и повышение рентабельности деятельности предприятия;

• условия труда на предприятии. Создание благоприятных условий труда способствует повышению уровня производительности труда;

• уровень квалификации работников. Для выполнения производственного задания необходима определенная степень квалификации работника, при уровне квалификации работника ниже требуемого снижается эффективность работы, увеличивается количество потерь времени и брака.

5. *Экологические факторы*: выпуск экологически чистой и безопасной продукции, применение безотходных технологий и др.

Внутренние факторы изменения прибыли подразделяются на основные и неосновные. Важнейшими в группе *основных* являются: валовой доход и доход от продажи продукции (объем продаж), себестоимость продукции, структура продукции и затрат, величина амортизационных отчислений, цена продукции.

К *неосновным* факторам относятся факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины, такие как ценовые нарушения, нарушения условий труда и требований к качеству продукции, другие нарушения, ведущие к штрафам и экономическим санкциям.

Действие ***внешних факторов*** связано с рыночной конъюнктурой, законодательными и властными структурами. Их значение очень велико, так как, по сути, это регуляторы производства, действие которых может его как стимулировать, так и угнетать, сдерживать. К основным внешним факторам, формирующим прибыль торгового предприятия, можно отнести следующие:

1. *Рыночно-конъюнктурные факторы*:

• емкость рынка. От емкости рынка зависит объем реализации продукции предприятия. Чем больше емкость рынка, тем больше возможностей у предприятия по получению прибыли;

• развитие конкуренции. Конкурентная борьба требует определенных расходов, снижающих получаемую сумму при-

были. Кроме того, наличие конкуренции заставляет производителя при установлении цен на свою продукцию ориентироваться на уровень цен конкурентов, что зачастую снижает норму прибыли;

• уровень цен на сырье и материалы. В условиях конкуренции повышение цен поставщиками не всегда приводит к адекватному повышению продажных цен, поэтому предприятия стремятся меньше работать с посредниками, выбирать среди поставщиков тех, кто предлагает товары одного уровня качества по более низким ценам;

• цены на услуги предприятий транспорта, коммунального хозяйства, ремонтных и других предприятий. Повышение цен и тарифов на услуги увеличивает текущие расходы предприятий, уменьшает прибыль и снижает рентабельность торговой деятельности.

2. *Хозяйственно-правовые факторы*: политика налогообложения государства (от размеров ставок налогов и отчислений во внебюджетные фонды, уровня и условий льгот зависит уровень получаемой прибыли предприятием); организация профсоюзного движения (предприятие стремится к ограничению расходов на заработную плату. Интересы работников выражают профсоюзы, которые ведут борьбу за повышение размеров оплаты труда, что создает предпосылки для снижения прибыли предприятия); сертификация продукции предприятия (возникают дополнительные расходы, включаемые в себестоимость продукции) и т. д.

3. *Административные факторы*: формирование госзаказа на выпуск продукции, дотирование производства продукции, издание положений, постановлений, регламентирующих деятельность предприятий.

4. *Политические характеристики и факторы*:

• политическая стабильность;

• поддержка предприятия правительством.

5. *Экономические факторы*:

• структура национального хозяйства;

• виды ответственности и имущественные права, в том числе на землю;

• страховые гарантии;

• уровень инфляции и стабильность валюты;

• уровень развития банковской системы;

• источники инвестиций и капитальных вложений;

• степень свободы предпринимательства и хозяйственной самостоятельности;

• уровень развития рыночной инфраструктуры;

• состояние рынков: сбыта, инвестиций, средств производства, сырья, продуктов, услуг, рабочей силы и др.

6. *Законы и право*:

• права человека;

• права предпринимательства;

• права собственности;

• законы и нормативные акты о предоставлении гарантий и льгот.

7. *Наука и техника*:

• уровень развития фундаментальных и прикладных наук;

• уровень информационных технологий и компьютеризации;

• уровень промышленных и производственных технологий.

8. *Природные и экологические факторы*:

• естественно-климатические условия: температура, осадки, влажность и др.;

• природные ресурсы;

• законодательство по защите окружающей среды.

Важнейшими факторами роста прибыли являются: рост объема производства и продажи продукции; внедрение научно-технических разработок; повышение производительности труда; улучшение качества продукции.

С развитием предпринимательства и повышением конкуренции возрастает ответственность предприятий за выполнение принятых на себя обязательств. Таким образом, показатель дохода от продажи продукции отвечает требованиям коммер-

ческого расчета и, в свою очередь, способствует развитию производственно-хозяйственной деятельности.

Заинтересованность предприятий в производстве и продаже качественной, пользующейся спросом на рынке продукции, отражается на величине прибыли, которая при прочих равных условиях находится в прямой зависимости от объема продажи этой продукции.

Расходы на производство и продажу продукции, определяющие себестоимость, состоят из стоимости используемых в производстве продукции природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов и прочих производственных расходов, а также внепроизводственных затрат.

Состав и структура затрат зависят от характера и условий производства при той или иной форме собственности, от соотношения материальных и трудовых затрат и других факторов.

Итак, прибыль как основная форма денежных накоплений зависит прежде всего от снижения затрат на производство и обращение продукции, а также от увеличения объема продаж.

На размер валового дохода предприятия и соответственно прибыли влияют не только количество и качество произведенной и проданной продукции (выполненных работ, оказанных услуг), но и уровнь применяемых цен. В связи с этим проблема ценообразования занимает ключевое место в системе рыночных отношений.

Следующий фактор, влияющий на величину прибыли, — это амортизация основных средств и нематериальных активов.

В качестве основных направлений повышения прибыли можно выделить следующие:

• увеличение объема производства и реализации продукции за счет грамотной организации системы маркетинга, максимального использования производственных мощностей, рационального использования всех производственных ресурсов;

• снижение себестоимости продукции по всем элементам затрат и статьям калькуляции;

• обеспечение обоснованной политики ценообразования;

• осуществление структурных сдвигов в сторону увеличения доли более прибыльных видов продукции;

• улучшение качества продукции;

• расширение рынка продаж продукции.

Совершенствование инвестиционной и финансовой деятельности предприятия будет способствовать увеличению прибыли и положительно скажется на других показателях финансовой устойчивости предприятия.

Известно, что предприятие в меру экономической целесообразности распределяет свою прибыль самостоятельно на накопление и потребление. Для дальнейшего увеличения прибыли важно оптимизировать процесс ее распределения и установить оптимальные пропорции между фондом накопления и фондом потребления.

10.4. Рентабельность и пути ее увеличения

Для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия недостаточно только определить абсолютные показатели, такие как прибыль, которая не позволяет соизмерить финансовый результат с издержками на его достижение.

Для более объективной картины должны быть задействованы относительные характеристики финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Таким показателем является ***рентабельность***.

Термин "рентабельность" ведет свое происхождение от слова "рента", что в буквальном смысле означает доход. Таким образом, рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность.

Показатели рентабельности используют также для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продук-

ции. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам. Наиболее часто используются такие показатели, как рентабельность продукции и рентабельность производства.

Рентабельность производства (общая рентабельность) является наиболее обобщающим качественным показателем экономической эффективности производства, эффективности функционирования предприятий отрасли. Этот показатель соизмеряет величину полученной прибыли с величиной затраченных на ее получение средств производства и показывает отношение общей суммы прибыли ($ПР$) к среднегодовой стоимости основных ($Ф_{ср.г}$) и нормируемых оборотных средств ($С_{об}$) (величину прибыли в расчете на 1 руб. производственных средств):

$$R_{произв} = \frac{ПР}{Ф_{ср.г} + С_{об}} \cdot 100\%.$$

Рентабельность производства можно определить в любом диапазоне времени, но, как правило, на предприятиях в качестве отчетного периода для ее определения выбирается квартал или год.

Рентабельность продукции (норма прибыли) — это отношение общей суммы прибыли к себестоимости продукции (S) (относительная величина прибыли, приходящейся на 1 руб. текущих затрат):

$$R_{прод} = \frac{ПР}{S} \cdot 100\%.$$

С помощью рентабельности продукции оценивают эффективность производства отдельных видов изделий. Этот показатель важен для принятия текущих и стратегических решений, поскольку он показывает не только рентабельность или убыточность производимой продукции, но и их степень. После определения уровня рентабельности по различным видам выпускаемой продукции на предприятии принимается решение о снятии

с производства убыточных и малорентабельных видов продукции и увеличении высокорентабельных.

Повышение уровня рентабельности производства — важная задача каждого предприятия. Повышению этого уровня способствуют: увеличение массы прибыли, снижение себестоимости продукции, улучшение использования производственных средств.

Основными направлениями повышения рентабельности производства являются:

- рост объема реализации товарной продукции и увеличение на этой основе получаемой прибыли;
- снижение себестоимости продукции;
- наиболее полное использование производственных средств;
- рациональное использование перерабатываемого сырья;
- наиболее полное использование оборотных средств;
- своевременная отгрузка готовой продукции.

10.5. Финансовое состояние предприятия

Профессиональное управление финансами требует глубокого анализа, позволяющего оценить ситуацию с помощью современных методов исследования. В связи с этим существенно возрастают приоритетность и роль финансового анализа, т. е. комплексного системного изучения финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Финансовое состояние предприятия выражается в соотношении структур его активов и пассивов, т. е. средств предприятия и их источников.

Основные задачи финансового анализа:

- своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление его “болевых точек” и изучение причин их образования;

• поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, платежеспособности и финансовой устойчивости;

• разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия;

• прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Информационными источниками для расчета показателей и проведения анализа служат: бухгалтерский баланс (форма по ОКУД 0710001), отчет о прибылях и убытках (форма по ОКУД 0710002), отчет об изменениях капитала (форма по ОКУД 0710003), отчет о движении денежных средств (форма по ОКУД 0710004) и отчет о целевом использовании полученных средств (форма по ОКУД 0710006), а также данные бухгалтерского учета и необходимые аналитические расшифровки движения и остатков по синтетическим счетам.

Основные методы анализа финансового состояния — горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный и факторный.

В ходе ***горизонтального анализа*** определяются абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период.

Цель ***вертикального анализа*** — вычисление удельного веса отдельных статей в итоге баланса, т. е. структуры активов и пассивов на определенную дату.

Трендовый анализ заключается в сопоставлении величин балансовых статей за ряд лет (или других смежных отчетных периодов) для выявления тенденций, доминирующих в динамике показателей.

Коэффициентный анализ сводится к изучению уровней и динамики относительных показателей финансового состояния. При анализе финансовых коэффициентов их значения сравниваются с базовыми величинами, а также изучается их динамика за отчетный период и за ряд смежных отчетных периодов.

Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнивать:

• с общепринятыми "нормами" для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;

• аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;

• аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

Помимо финансовых коэффициентов в анализе финансового состояния большую роль играют абсолютные показатели, рассчитываемые на основе отчетности, такие как чистые активы (реальный собственный капитал), собственные оборотные средства, показатели обеспеченности запасов собственными оборотными средствами. С помощью этих показателей формулируются критерии, позволяющие определить качество финансового состояния.

Для выявления причин изменения абсолютных и относительных показателей, а также степени влияния различных причин на величину их изменения применяется ***факторный анализ***. Факторный анализ может быть как прямым (дробление результативного показателя на составные части), так и обратным (отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель).

Исследование динамики абсолютных и относительных финансовых показателей разбивается на следующие аналитические блоки:

• структурный анализ активов и пассивов;

• анализ ликвидности и платежеспособности;

• анализ финансовой устойчивости;

• анализ вероятности банкротства организации.

Структурный анализ активов и пассивов предприятия предполагает расчет показателей, характеризующих удельный

вес отдельного элемента активов и пассивов в валюте баланса. Для анализа структуры активов составляется табл. 10.1.

Таблица 10.1

Анализ структуры активов

Показатель	Абсолютные величины		Удельный вес (%) в общей величине активов			Изменения	
	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	в абсолютных величинах	в удельных весах	в % к изменению общей величины активов
1	2	3	4	5	6	7	8

Для анализа структуры пассивов составляется аналогичная таблица.

Оценка состава и движения собственного капитала осуществляется по данным табл. 10.2.

Анализ ликвидности и платежеспособности является важной составной частью анализа финансового состояния предприятия.

Эффективное управление ликвидностью предполагает планирование ликвидности на конец предстоящего периода, последующее сопоставление фактического значения ликвидности на конец отчетного периода с плановым и выяснение причин отклонения фактической ликвидности от плановой для принятия управленческих решений.

Ликвидность предприятия может измеряться с помощью как относительных, так и абсолютных показателей. Традиционно в финансовом анализе используются относительные показатели ликвидности. Однако факторный анализ удобнее проводить с помощью абсолютных показателей.

Таблица 10.2

Структура и динамика собственного капитала организации
(непокрытый убыток)

Показатель	Наименование статей					
	Уставный капитал	**Добавочный капитал**	**Резервный капитал**	**Нераспределенная прибыль прошлых лет**	**Фонды соц. сферы**	**Оценочные обязательства**
Остаток на начало года						
Поступило						
Использовано						
Остаток на конец года						
Абсолютное изменение остатка						
Темп роста, %						
Коэффициент поступления						
Коэффициент выбытия						

Под *ликвидностью* предприятия понимается текущая ликвидность, определяемая как разница текущих ликвидных активов и текущих обязательств. Текущие ликвидные активы включают: денежные средства, краткосрочные ценные бумаги, краткосрочную дебиторскую задолженность покупателей, прочую краткосрочную дебиторскую задолженность (в том числе

авансы поставщикам). Текущие обязательства включают: краткосрочную кредиторскую задолженность перед поставщиками товаров, работ, услуг, перед трудовым коллективом по зарплате, перед бюджетом, внебюджетными фондами и т. п. (связанную с приобретением внеоборотных и оборотных активов, осуществлением расходов, уменьшающих финансовые результаты), прочие краткосрочные обязательства (в том числе задолженность по краткосрочным кредитам банков и краткосрочным займам, по авансам покупателей). Оптимальным является нулевое значение абсолютного показателя ликвидности. Отрицательные значения показателя свидетельствуют о нарушении финансовой устойчивости предприятия. Степень неустойчивости определяется отношением абсолютного показателя ликвидности к сумме текущих обязательств: чем больше модуль отрицательного значения этого отношения, тем больше неустойчивость финансового состояния предприятия.

После проведения факторного анализа отклонений фактической ликвидности от плановой по итогам отчетного периода определяются мероприятия по изменению уровней оборачиваемости, рентабельности, закупок и затрат для достижения требуемого уровня ликвидности.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке ее убывания, с обязательствами по пассиву, которые сгруппированы по срокам их погашения и расположены в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности активы предприятия подразделяются на четыре группы:

- **А1 — наиболее ликвидные активы, т. е. все статьи денежных средств и краткосрочных финансовых вложений;**
- **А2 — быстрореализуемые активы, т. е. дебиторская задолженность;**
- **А3 — медленно реализуемые активы;**
- **А4 — труднореализуемые активы, т. е. все статьи первого раздела баланса (внеоборотные активы).**

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

• **П1 — наиболее срочные обязательства, т. е. кредиторская задолженность;**

• **П2 — краткосрочные пассивы;**

• **П3 — долгосрочные пассивы, т. е. статьи четвертого и пятого раздела баланса;**

• **П4 — постоянные (устойчивые) пассивы,** т. е. третий раздел баланса.

Для определения ликвидности баланса нужно сопоставить каждую группу по активу и пассиву между собой. Баланс считается абсолютно ликвидным, если соблюдаются следующие соотношения:

$$\begin{cases} А1 \geq П1 \\ А2 \geq П2 \\ А3 \geq П3 \\ А4 \leq П4 \end{cases}.$$

Выполнение четырех неравенств говорит о наличии у организации оборотных средств, что свидетельствует о соблюдении одного из условий финансовой устойчивости.

При анализе ликвидности баланса также рассчитывают показатели:

• *текущей ликвидности*, которая свидетельствует о платежеспособности организации в ближайшее время:

$$ТЛ = (А1 + А2) — (П1 + П2).$$

Если *ТЛ* — положительная, то организация платежеспособная, если отрицательная — неплатежеспособная;

• *перспективной ликвидности* — это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей:

$$ПЛ = А3 - П3.$$

Под *платежеспособностью* принято понимать способность предприятия рассчитываться по своим внешним обязательствам. Следовательно, предприятие считается платежеспособ-

ным, если сумма оборотных активов (запасов денежных средств, дебиторской задолженности и других активов) больше или равна его внешней задолженности (обязательствам).

Внешняя задолженность предприятия определяется по данным IV и V разделов пассива баланса. К ней относятся долгосрочные и краткосрочные кредиты и вся кредиторская задолженность.

В практике аналитической работы используют систему финансовых коэффициентов платежеспособности. Рассмотрим важнейшие из них.

1. *Общий показатель платежеспособности*

$$L_1 = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3}.$$

Этот показатель позволяет комплексно оценить ликвидность баланса. Оптимальное его значение больше или равно 1.

2. *Коэффициент абсолютной ликвидности* исчисляется как отношение денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг к краткосрочной задолженности

$$L_2 = \frac{A1}{П1 + П2}.$$

Он показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и краткосрочных ценных бумаг. Нормальное значение этого коэффициента находится в пределах 0,1...0,7.

3. *Коэффициент "критической" оценки*

$$L_3 = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}.$$

Оптимальное значение этого показателя ≈1; допустимое — 0,7...0,8. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах и за счет дебиторской задолженности.

4. *Коэффициент текущей ликвидности* характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия. Он рассчитывается как отношение фактической суммы текущих активов предприятия к сумме срочных обязательств по формуле

$$L_4 = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}.$$

Оптимальное значение данного коэффициента 2,5...3; допустимое — 2.

5. *Коэффициент маневренности функционирующего капитала*

$$L_5 = \frac{A3}{(A1 + A2 + A3) - (П1 + П2)}.$$

Положительным для этого показателя является уменьшение в динамике. Этот коэффициент показывает, какая часть функционирующего капитала связана в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности.

6. *Доля оборотных средств в активах*

$$L_6 = \frac{A1 + A2 + A3}{Б}.$$

где *Б* — баланс актива.

Значение этого показателя должно быть больше или равно 0,5.

7. *Коэффициент обеспеченности собственными средствами*

$$L_7 = \frac{П4 - A4}{A1 + A2 + A3}.$$

Этот коэффициент характеризует наличие собственных средств; оптимальное его значение больше или равно 0,1.

Следует иметь в виду, что достоверность выводов по результатам расчетов указанного коэффициента и его динамики в значитель-

ной степени зависит от качества дебиторской задолженности (сроков образования, финансового положения должника и др.). Значительный удельный вес сомнительной дебиторской задолженности может создать угрозу финансовой устойчивости предприятия.

Анализ финансовой устойчивости организации. Финансовая устойчивость отражает наличие у организации собственных финансовых ресурсов для погашения задолженности по заемным финансовым ресурсам и прочим обязательствам.

Оценка финансовой устойчивости базируется на сопоставлении величины собственных и заемных средств. При анализе финансовой устойчивости используется система абсолютных показателей и коэффициентов. Необходимо определить, какие абсолютные показатели отражают сущность устойчивости финансового состояния. Ответ на этот вопрос позволяет получить балансовая модель, из которой исходит анализ.

Долгосрочные пассивы (кредиты и займы) и собственный капитал направляются преимущественно на приобретение основных средств, на капитальные вложения и другие внеоборотные активы. Для выполнения условия платежеспособности необходимо, чтобы денежные средства и средства в расчетах, а также материальные оборотные активы покрывали краткосрочные пассивы.

На практике следует соблюдать соотношение

$$\textit{Оборотные активы} < \textit{Собственный капитал} \times 2 - \textit{Внеоборотные активы}.$$

Это самый простой и приближенный способ оценки финансовой устойчивости.

Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, который определяется в виде разности между величиной источников средств и величиной запасов и затрат.

Общая величина запасов и затрат (ЗЗ) равна сумме строк “Запасы” и “Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям” актива баланса.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые отражают различные виды источников.

1. Наличие собственных оборотных средств

$$СОС = Капитал\ и\ резервы - Внеоборотные\ активы.$$

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, или функционирующий капитал (КФ):

$$КФ = (Капитал\ и\ резервы + Долгосрочные\ пассивы) - Внеоборотные\ активы.$$

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ):

$$ВИ = Собственные\ и\ долгосрочные\ заемные\ источники + Краткосрочные\ кредиты\ и\ займы - Внеоборотные\ активы.$$

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования:

1) излишек (+) или недостача (−) собственных оборотных средств

$$\pm Ф^c = СОС - ЗЗ;$$

2) излишек (+) или недостаток (−) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат

$$\pm Ф^m = КФ - ЗЗ;$$

3) излишек (+) или недостаток (−) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат

$$\pm Ф^o = ВИ - ЗЗ.$$

С помощью этих показателей можно определить трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации. При этом используются условия

$$S(Ф) = 1, \text{ если } Ф \geq 0;$$
$$S(Ф) = 0, \text{ если } Ф < 0.$$

Тип финансовой ситуации, сложившейся на предприятии, определяется с помощью табл. 10.3.

Таблица 10.3

Сводная таблица показателей по типам финансовых ситуаций

Показатель	Тип финансовой ситуации			
	абсолютная независимость	**нормальная независимость**	**неустойчивое состояние**	**кризисное состояние**
$\pm\Phi^c = СОС - ЗЗ$	$\Phi^c \geq 0$	$\Phi^c < 0$	$\Phi^c < 0$	$\Phi^c < 0$
$\pm\Phi^m = КФ - ЗЗ$	$\Phi^m \geq 0$	$\Phi^m \geq 0$	$\Phi^m < 0$	$\Phi^m < 0$
$\pm\Phi^o = ВИ - ЗЗ$	$\Phi^o \geq 0$	$\Phi^o \geq 0$	$\Phi^o \geq 0$	$\Phi^o < 0$
$S(\Phi)$	{1; 1; 1}	{0; 1; 1}	{0; 0; 1}	{0; 0; 0}

Абсолютная независимость финансового состояния характеризуется тем, что запасы и затраты хозяйствующего субъекта меньше суммы собственных оборотных средств и кредитов банка под товарно-материальные ценности. Этот тип ситуации встречается крайне редко.

Нормальная независимость финансового состояния, при которой гарантируется платежеспособность хозяйствующего субъекта. Запасы и затраты хозяйствующего субъекта равны сумме собственных оборотных средств и кредитов банка под товарно-материальные ценности.

Неустойчивое финансовое состояние сопряжено с нарушением платежеспособности, но все же сохраняется возможность восстановления равновесия в результате пополнения источников собственных средств за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов. Финансовая устойчивость является допустимой, если соблюдаются следующие условия:

а) производственные запасы плюс готовая продукция равны или превышают сумму краткосрочных кредитов, заемных средств, участвующих в формировании запасов;

б) незавершенное производство плюс расходы будущих периодов меньше или равны сумме собственного оборотного капитала.

Кризисное финансовое состояние, при котором организация полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственного капитала и долго- и краткосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, т. е. пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате замедления погашения кредиторской задолженности.

В ходе анализа необходимо определить степень финансовой устойчивости на начало и конец периода, оценить изменение финансовой устойчивости за отчетный период, определить причины изменений.

Устойчивость финансового состояния в рыночных условиях наряду с абсолютными величинами характеризуется системой финансовых коэффициентов, которые рассчитываются в виде соотношения абсолютных показателей актива и пассива баланса. Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет.

На практике для оценки финансовой устойчивости применяют систему коэффициентов, представленных в табл. 10.4.

Для более углубленной оценки финансовой устойчивости используется система финансовых показателей (коэффициентов), позволяющих оценить финансовую независимость предприятия:

1. *Коэффициент автономии (минимальное пороговое значение 0,5)*

$$K_a = \frac{\textit{Общая сумма собственных источников финансирования}}{\textit{Общий итог баланса}}.$$

2. *Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (нормальное значение меньше 0,5)*

$$K_{з/с} = \frac{\textit{Общая сумма заемных средств}}{\textit{Общая сумма собственных источников}}.$$

3. *Коэффициент маневренности (оптимальное значение более 0,5)*

Таблица 10.4

Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	Способ расчета	Нормальное ограничение	Пояснения
1. Коэффициент капитализации (U_1)	$U_1 = \frac{\text{Итого разд. IV + V}}{\text{Итого разд. III}}$	Не выше 1,5	Показывает, сколько заемных средств организация привлекла на 1 тыс. руб., вложенных в активы собственных средств
2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (U_2)	$U_2 = \frac{\text{Итого разд. III - I}}{\text{Итого разд. II}}$	Нижняя граница: 0,1; оптимальное значение: $U_2 \geq 0{,}5$	Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников
3. Коэффициент финансовой независимости (U_3)	$U_3 = \frac{\text{Итого разд. III}}{\text{Итого пассив}}$	$U_3 \geq 0{,}4 \ldots 0{,}6$	Показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования
4. Коэффициент финансирования (U_4)	$U_4 = \frac{\text{Итого разд. III}}{\text{Итого разд. IV + V}}$	$U_4 \geq 0{,}7$; оптимальное значение $U_4 \approx 1{,}5$	Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных средств
5. Коэффициент финансовой устойчивости (U_5)	$U_5 = \frac{\text{Итого разд. III + IV}}{\text{Итого пассив}}$	$U_5 \geq 0{,}6$	Показывает, какая часть активов, финансируется за счет устойчивых источников

$$K_м = \frac{\textit{Собственные оборотные средства предприятия}}{\textit{Сумма собственных и долгосрочных заемных средств}}.$$

4. *Коэффициент мобильности всех средств предприятия*:

$$K_{мс} = \frac{\textit{Стоимость оборотных средств}}{\textit{Стоимость всего имущества}}.$$

5. *Коэффициент мобильности оборотных средств предприятия*

$$К_{мос} = \frac{\text{Величина денежных средств и краткосрочных финансовых вложений}}{\text{Стоимость оборотных средств}}.$$

6. *Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками средств для их формирования (нормальное значение 0,6–0,8)*

$$К_{зз} = \frac{\text{Сумма собственных и долгосрочных заемных средств}}{\text{Стоимость запасов и затрат}}.$$

7. *Коэффициент имущества производственного назначения (нормальное значение более 0,5)*

$$К_{ипп} = \frac{\text{Сумма основных средств, капитальных вложений, незавершенного производства, запасов, оборудования}}{\text{Стоимость всего имущества предприятия}}.$$

8. *Коэффициент материальных оборотных средств*

$$К_{мат.ос} = \frac{\text{Стоимость запасов и затрат}}{\text{Итог баланса}}.$$

9. *Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств*

$$К_{опз} = \frac{\text{Сумма долгосрочных кредитов и заемных средств}}{\text{Сумма долгосрочных займов и собственных средств}}.$$

10. *Коэффициент краткосрочной задолженности*

$$К_{кз} = \frac{\text{Сумма краткосрочных обязательств}}{\text{Сумма внешних обязательств}}.$$

11. *Коэффициент кредиторской задолженности*

$$К_{крз} = \frac{\text{Сумма кредиторской задолженности}}{\text{Общая сумма внешних обязательств}}.$$

12. *Коэффициент автономии источников формировании запасов и затрат*

$$К_{азз} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Сумма основных источников формирования запасов и затрат}}.$$

Анализ вероятности банкротства организации. Завершающим этапом при оценке финансового состояния организации является анализ вероятности банкротства (несостоятельности). Подходы к оценке вероятности банкротства различны. В российской практике предпочтение отдается методике определения неудовлетворительной структуры баланса. Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия — неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

Основным показателем, характеризующим наличие реальной возможности у предприятия восстановить (либо утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода, является коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности (L_8).

В том случае, если хотя бы один из коэффициентов (L_4 или L_7) имеет значение ниже предельного, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, установленный равным 6 мес.:

$$L_8 = \frac{L_{4кг} + \frac{6}{t} \cdot \Delta L_4}{2},$$

где $L_{4кг}$ — значение коэффициента текущей ликвидности в конце года;

ΔL_4 — разница значений коэффициентов текущей ликвидности в конце и начале отчетного периода;

t — отчетный период, мес.;

2 — нормативное значение коэффициента ликвидности;

6 — период восстановления платежеспособности, мес.

В том случае, если коэффициент текущей ликвидности больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собствен-

ными средствами больше или равен 0,1, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за период, установленный равным 3 мес. (L_9):

$$L_9 = \frac{L_{4кг} + \frac{3}{t} \cdot \Delta L_4}{2}.$$

Если $L_8 \geq 1$, то у предприятия есть реальная возможность восстановить свою платежеспособность, если меньше 1, то такой возможности у предприятия нет.

Если $L_9 \geq 1$, то у предприятия есть возможность не утратить свою платежеспособность, если меньше 1, то ее нет.

Что касается зарубежного опыта, то финансовым аналитиком Уильямом Бивером была предложена своя система показателей для оценки финансового состояния организации с целью диагностики банкротства, приведенная в табл. 10.5.

Таблица 10.5

Система показателей Бивера

Показатель	Расчет	Значение показателей		
		Группа I: благополучные компании	Группа II: за 5 лет до банкротства	Группа III: за 1 год до банкротства
1. Коэффициент Бивера	$\frac{Чистая\ прибыль + Амортизация}{Заемный\ капитал}$	0,4–0,45	0,17	-0,15
2. Коэффициент текущей ликвидности (L_4)	$\frac{Оборотные\ активы}{Текущие\ обязательства}$	$2 < L_4 \leq 3{,}2$	$1 < L_4 \leq 2$	$L_4 \leq 1$
3. Экономическая рентабельность (R_4)	$\frac{Чистая\ прибыль}{Имущество} \cdot 100\%$	6–8	4	-22
4. Финансовый леверидж ($ФЛ$)	$\frac{Заемный\ капитал}{Баланс} \cdot 100\%$	≤ 37	$37 < ФЛ \leq 50$	$50 < ФЛ \leq 80$
5. Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	(Собственный капитал – – Внеоборотные активы) : : Имущество	0,4	$\leq 0{,}3$	Около 0,06

При определении группы, к которой относится организация, можно выявить наиболее "проблемные" места в обеспечении финансового благополучия предприятия.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В чем заключается сущность эффективности и какими показателями она характеризуется?
2. Перечислите основные факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия.
3. Какие показатели используются для оценки эффективности деятельности?
4. Что такое прибыль и какие функции она выполняет?
5. Как определяется прибыль от реализации продукции?
6. Каковы основные направления увеличения прибыли на предприятии?
7. На основе каких показателей определяется рентабельность производства?
8. Как формируется чистая прибыль организации?
9. Какие основные направления использования прибыли на предприятии?
10. Что характеризует показатель затраты на один рубль товарной продукции?
11. Охарактеризуйте показатели рентабельности.
12. Раскройте назначение показателя "точка безубыточности".
13. Для чего проводится оценка финансового состояния организации и какие этапы включает?

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс РФ.

2. Налоговый кодекс РФ.

3. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 2004.

4. Белоусов А. Г. Управление материальными запасами: Учеб. пособие / А. Г. Белоусов, Д. В. Стропанов, И. В. Теренина. — Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун-т, 2005.

5. Бланк И. А. Управление торговым предприятием / И. А. Бланк. — М.: Ассоциация авторов и издателей; Тандем; ЭКМОС, 2004.

6. Быкова Е. В. Финансовое искусство коммерции / Е. В. Быкова, Е. С. Стоянова. — М.: Перспектива, 2005.

7. Волгин А. П. Управление персоналом в условиях рыночной экономики: опыт ФРГ / А. П. Волгин, В. И. Матирко, А. А. Модин. — М.: Дело, 2003.

8. Волков А. С. Инвестиционные проекты: от моделирования до реализации / А. С. Волков. — М.: Вершина, 2006.

9. Волков А. С. Оценка эффективности инвестиционных проектов / А. С. Волков, А. А. Марченко. — М.: РИОР, 2012.

10. Волков О. И. Экономика предприятия: Учебник / О. И. Волков. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-М, 2007.

11. Дубровин И. А. Экономика и организация производства: Учеб. пособие / И. А. Дубровин, И. П. Есина, И. П. Стуканова; под общей ред. проф. И. А. Дубровина. — М.: ИТК “Дашков и К°”, 2008.

12. Зайцев Н. Л. — Экономика, организация и управление предприятием / Н. Л. Зайцев. — М.: Инфра-М, 2008.

13. Илюхина Н. А. Калькулирование себестоимости: современные методы учета затрат / Н. А. Илюхина/ Аудиторские ведомости. — 2006. — № 4.

14. Кибанов А. Я. Формирование системы управления персоналом на предприятии / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров. — М.: ГАУ, 2005.

15. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. — М.: Проспект, 2010.

16. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2005.

17. Ливановская А. Д. Компьютерные модели управления запасами товаров, сырья, комплектующих деталей: Учеб. пособие / А. Д. Ливановская, П. Г. Воробьев. — Владивосток: ДВГАЭУ, 2000.

18. Магомедов М. Д. Управление операционной прибылью предприятий / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина. — М.: ФГУП "Эксплор", 2004.

19. Магомедов М. Д. Экономика и организация производства. Пищевая промышленность / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, И. И. Чайкина. — СПб.: РАПП, 2008.

20. Основы предпринимательской деятельности / Под ред. А. М. Власовой. — М.: Инфра-М, 2009.

21. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — М.: ИТК "Дашков и К°", 2010.

22. Платонова Н. Формирование себестоимости в системах учета затрат / Н. Платонова // Финансовая газета. — 2005. — № 42.

23. Попова Р. Г. Финансы предприятий / Р. Г. Попова, И. Н. Самонова, И. И. Добросердова. — СПб.: Питер, 2010.

24. Смирнов Э. А. Разработка управленческих решений / Э. А. Смирнов. — М.: Юнити, 2006.

25. Управление организацией / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. — М.: Инфра-М, 2006.

26. Уткин Э. А. Управление фирмой / Э. А. Уткин. — М.: Акалис, 2003.

27. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: Практическое пособие для слушателей системы подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — М.: Инфра-М, 2005.

28. Экономика предприятия: Учеб. пособие / Под ред. Е. Л. Контина. — СПб.: Питер, 2006.

29. Экономический анализ: Учебник / Л. Т. Гиляровская, Г. В. Корнянова, Н. С. Пласкова и др. — М.: Юнити, 2005.

30. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика / А. Д. Юданов. — М.: Акалис, 2006.

Главный редактор — *А. Е. Илларионова*
Редактор — *Н. Л. Юдина*
Художник — *В. А. Антипов*
Верстка — *К. Б. Ушаков*
Корректор — *М. Д. Писарева*
Ответственный за выпуск — *М. Д. Писарева*

Учебное издание

Алексейчева Елена Юрьевна,
Магомедов Магомед Даниялович,
Костин Иван Борисович

Экономика организации (предприятия)

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.007399.06.09 от 26.06.2009 г.

Подписано в печать 10.09.2013. Формат 60×84 1/16.
Печать офсетная. Бумага газетная. Печ. л. 18,25.
Тираж 1500 экз. (2-й завод 601–1500 экз.) Заказ №

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732.
Для писем: 129347, Москва, п/о И-347.
Тел./факс: 8 (495) 741-34-28;
8 (499) 182-01-58, 182-42-01, 182-11-79, 183-93-01.
E-mail: sales@dashkov.ru — отдел продаж;
office@dashkov.ru — офис; http://www.dashkov.ru

Отпечатано в ГУП Академиздатцентр «Наука» РАН,
ОП Производственно-издательский комбинат «ВИНИТИ»-«Наука»,
140014, Московская обл., г. Люберцы, Октябрьский пр-т, д. 403.
Тел./факс: 554-21-86, 554-25-97, 974-69-76.

9 785394 021299