

Министерство образования и науки Украины
Донбасская государственная машиностроительная академия

Авторы: **В. С. РЫЖИКОВ,**
 В. А. ПАНКОВ,
 В. В. РОВЕНСКАЯ,
 Е. А. ПОДГОРА

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие
для студентов высших учебных заведений

В печать экз.
Первый проректор
_____ А. Н. Фесенко

Утверждено
на заседании
ученого совета
Протокол № от

Краматорск 2007



**В. С. РЫЖИКОВ, В. А. ПАНКОВ,
В. В. РОВЕНСКАЯ, Е. А. ПОДГОРА**

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Министерство образования и науки Украины
Донбасская государственная машиностроительная академия

В. С. РЫЖИКОВ, В. А. ПАНКОВ,
В. В. РОВЕНСКАЯ, Е. А. ПОДГОРА

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие
для студентов высших учебных заведений

Утверждено
на заседании
ученого совета
Протокол № от 2007

Краматорск 2007

УДК 658(076)
ББК 65.29(4Erh)29z7
Р 49

Рецензенты:

Макогон Ю. В., доктор экономических наук, заведующий кафедрой международной экономики Донецкого национального университета, профессор, академик АЭН Украины;

Шелегеда Б. Г., доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики предприятия Донецкого института экономики и хозяйственного права;

Ковалев В. Н., доктор экономических наук, профессор кафедры экономики промышленности Донбасской государственной машиностроительной академии.

Навчальний посібник ґрунтується на підходах, поняттях і термінах, які використовуються в блоці головних законів і нормативних документів, регулюючих господарську діяльність підприємств України. У ньому враховуються вимоги навчально-професійної програми підготовки бакалаврів, фахівців і магістрів напрямку «Економіка і підприємництво».

Навчальний посібник рекомендується студентам вищих навчальних закладів, які вивчають дисципліну «Економіка підприємства», може бути корисним широкому колу читачів, що самостійно вивчають економічні дисципліни.

Рыжиков В. С., Панков В. А., Ровенская В. В., Подгора Е. А.

Р 49 Экономика предприятия. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – Краматорск: ДГМА, 2007.– 240 с.

ISBN 966-8407-25-3

Учебное пособие основывается на подходах, понятиях и терминах, которые используются в блоке главных законов и нормативных документов, регулирующих хозяйственную деятельность предприятий Украины. В нем учитываются требования учебно-профессиональной программы подготовки бакалавров, специалистов и магистров направления «Экономика и предпринимательство».

Учебное пособие рекомендуется студентам высших учебных заведений, изучающим дисциплину «Экономика предприятия», может быть полезным широкому кругу читателей, самостоятельно изучающих экономические дисциплины.

УДК 658(076)

ББК 65.29(4Erh)29z7

ISBN

© В. С. Рыжиков, В. А. Панков,
В. В. Ровенская, Е. А. Подгора,
2007.

© ДГМА, 2007.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	
1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
1.1 Предпринимательство. Понятия и классификация.....	9
1.2 Предприятие, хозяйственное общество, объединение предприятий. Понятия и классификация	
1.3 Правовые аспекты деятельности предприятий. Договорная основа деятельности предприятий. Порядок создания нового предприятия.....	
1.4 Контрольные вопросы	
2 СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ, ПЛАНИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	
2.1 Структура промышленного предприятия	
2.2 Механизм реализации хозяйственной деятельности.....	
2.3 Стратегия развития и планирование на предприятии	
2.4 Управление предприятием	
2.5 Контрольные вопросы	
3 ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ	
3.1 Рыночная среда функционирования предприятий и организаций.....	
3.2 Маркетинг: понятие, концепция и стратегия	
3.3 Маркетинговая информация и исследование рынка	
3.4 Общая характеристика продукции и услуг	
3.5 Качество и конкурентоспособность продукции (услуг)	
3.6 Контрольные вопросы	
4 АКТИВЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	
4.1 Активы предприятия, их виды.....	
4.2 Финансовые ресурсы, финансовая стратегия. Финансовая система предприятия.....	
4.3 Кредитование деятельности предприятия	
4.4 Расчеты в хозяйственной системе предприятия	
4.5 Финансовый менеджмент.....	
4.6 Предприятие на рынке ценных бумаг	
4.7 Контрольные вопросы	
5 ИНВЕСТИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	
5.1 Инвестиции в деятельности предприятия	
5.2 Инновационная деятельность предприятия	
5.3 Современные методы оценки эффективности инвестиций и инноваций.....	
5.4 Контрольные вопросы	

6 ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ	
6.1 Экономическая сущность основных средств предприятия	
6.2 Учет и оценка основных средств.....	
6.3 Показатели использования основных средств	
6.4 Износ основных средств предприятия.....	
6.5 Амортизация основных средств предприятия	
6.6 Пути повышения эффективности использования основных средств предприятия	
6.7 Контрольные вопросы	
7 ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ	
7.1 Сущность, состав и классификация оборотных средств	
7.2 Кругооборот оборотных средств.....	
7.3 Нормирование оборотных средств.....	
7.4 Показатели, характеризующие эффективность использования оборотных средств предприятия.....	
7.5 Контрольные вопросы	
8 ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА	
8.1 Классификация персонала предприятия по категориям работников.....	
8.2 Определение численности работников предприятия	
8.3 Экономическая сущность оплаты труда.....	
8.4 Формы оплаты труда	
8.5 Производительность труда, трудоемкость, выработка	
8.6 Баланс рабочего времени. Нормирование труда	
8.7 Контрольные вопросы	
9 ЗАТРАТЫ И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ	
9.1 Затраты, связанные с хозяйственной деятельностью предприятия.....	
9.2 Классификация затрат, связанных с производством продукции	
9.3 Составление сметы и калькуляции затрат. Себестоимость продукции.....	
9.4 Способы отнесения затрат на продукцию	
9.5 Современные методы учета затрат в условиях рынка	
9.6 Контрольные вопросы	
10 РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
10.1 Продукция – результат основной деятельности предприятия	
10.2 Ценовая система. Виды цен, их классификация.....	
10.3 Ценообразование. Методы ценообразования: определения, классификация	
10.4 Ценовые стратегии: виды, выбор	
10.5 Роль цен в руководстве предприятием	

10.6	Финансовые результаты деятельности предприятия, выручка, доход, прибыль, рентабельность.....
10.7	Маржинальный анализ
10.8	Управление доходами и затратами на предприятии
10.9	Контрольные вопросы
11	НАЛОГИ И УЧЕТ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....
11.1	Налоги, их функции
11.2	Хозяйственный учет, его основные виды.....
11.3	Бухгалтерский учет на предприятии.....
11.4	Управленческий учет на предприятии.....
11.5	Отчетность предприятий.....
11.6	Контрольные вопросы
12	ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....
12.1	Сущность оценки финансово-экономического состояния предприятия.....
12.2	Оценка активов и пассивов предприятия
12.3	Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия
12.4	Оценка финансовой устойчивости предприятия
12.5	Оценка прибыльности и деловой активности предприятия
12.6	Контрольные вопросы
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	
A.1	БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ (АКТИВ).....
A.2	БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ (ПАССИВ)
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	
B.1	ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.....
B.2	ЭЛЕМЕНТЫ ОПЕРАЦИОННЫХ ЗАТРАТ.....
B.3	РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛЬНОСТИ АКЦИЙ.....
ЛИТЕРАТУРА.....	

ПРЕДИСЛОВИЕ

Целью хозяйственной деятельности большинства современных предприятий является получение максимальной прибыли от вложенных в предпринимательство интеллектуальных, финансовых, трудовых и материальных ресурсов. Достижение этой цели несет пользу обществу, государству в целом.

Наполнение бюджета, уровень и стабильность государственной экономики зависят от эффективного хозяйствования всех субъектов экономической системы государства и, в первую очередь, предприятий.

Хозяйственную деятельность предприятий в современных рыночных условиях изучает область науки «Экономика предприятия». В образовательном смысле – это комплексная дисциплина, которая включает в себя знания о законах ведения хозяйственной деятельности предприятия в современных рыночных условиях.

В предлагаемом учебном пособии «Экономика предприятия» рассмотрены основные аспекты механизма функционирования предприятия, от его учреждения, планирования деятельности, формирования ресурсов и «портфеля» заказов до производства (расходования ресурсов) продукции (работ, услуг), особенности ценообразования, реализации продукции, определения эффективности производства, учета и анализа экономической деятельности. Определяя все составляющие механизма хозяйствования предприятия, внимание концентрируется на их взаимосвязях и взаимозависимостях, при этом применяются законодательные, методические, нормативные документы и стандарты, действующие в настоящее время в экономике Украины.

Предложенное учебное пособие разработано в соответствии с требованиями действующей «Образовательно-профессиональной программы подготовки бакалавра, специалиста и магистра по направлению 501 «Экономика и предпринимательство» отраслевого стандарта высшего образования.

Содержание пособия согласовано с программами таких нормативных дисциплин как «Маркетинг», «Менеджмент», «Финансы», «Экономический анализ», «Бухгалтерский учет» и др.

1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Предпринимательство. Понятия и классификация.

1.2 Предприятие, хозяйственное общество, объединения предприятий. Понятия и классификация.

1.3 Правовые аспекты деятельности предприятий. Договорная основа деятельности предприятий. Порядок создания нового предприятия.

1.1 Предпринимательство. Понятия и классификация

Хозяйственная деятельность субъектов рыночной экономики реализуется путем применения таких факторов как земля, капитал, труд, и в настоящее время их дополняет новая составляющая – предпринимательский потенциал (потенциальная возможность наиболее эффективно использовать совокупность кадровых, материальных и нематериальных ресурсов). Формирование и использование этого потенциала практически и является сущностью понятия «предпринимательство».

Предпринимательство – это особая сфера производственно-хозяйственной или иной деятельности с целью получения определенной выгоды.

Законодательство Украины рассматривает **предпринимательство** как инициативно-самостоятельную хозяйственно-коммерческую деятельность отдельных физических и юридических лиц по производству продукции, выполнению работ, предоставлению услуг с целью получения прибыли (дохода). Такая деятельность осуществляется от своего имени, основывается на собственном риске и личной имущественной ответственности отдельных физических лиц – предпринимателей или юридического лица – предприятия (организации, фирмы), зарегистрированных как субъект предпринимательской деятельности.

Предпринимательство – это особый вид деятельности, который предполагает наличие у субъектов предпринимательства определенного способа мышления, особого стиля и типа хозяйственного поведения. Суть его заключается в творческом отношении к делу, свободном проявлении инициативы, постоянном стремлении к новаторству, поиске нетрадиционных решений и возможностей, расширении масштабов и сферы деятельности и, что особенно важно, в постоянной готовности к риску и поиску способов его преодоления.

Наиболее важной задачей предпринимательской деятельности является обеспечение эффективного функционирования предприятия (фирмы) или деятельности индивидуального предпринимателя, которое предполагает ориентацию на инновации и создание инновационной среды, умение привлекать и использовать для решения поставленных задач ресурсы из разнообразных источников.

Предприниматель должен целесообразно формировать собственные ресурсы (материальные и трудовые, информационные и собственный капитал) и эффективно их использовать. В этом состоит *ресурсная функция предпринимательства*.

Творческая функция предпринимателя заключается в использовании новейших разработок не только в сфере техники и технологии, но и в системе менеджмента; в умении генерировать идеи и на их основе принимать решения, рисковать (когда этот риск целесообразен).

В современных условиях для достижения успеха предпринимателю необходимо иметь хорошо налаженную систему маркетинга, сбыта, рекламы. Проведение своевременных маркетинговых исследований рынка и совершенствование на их основе производства обеспечит предпринимателю преимущества, повысит его конкурентоспособность. В этом состоит *организационная функция предпринимательства*.

Важно понимать, что предпринимательство (бизнес) в целом основывается на ряде научно обоснованных принципов. К ним относятся:

- свободный выбор вида и сферы предпринимательской деятельности;
- выбор направлений и методов деятельности;
- привлечение на добровольных началах ресурсов (денежных средств и имущества) индивидуальных предпринимателей и юридических лиц для организации и развертывания предпринимательской деятельности;
- формирование производственных программ; выбор источников финансирования, поставщиков ресурсов и потребителей продукции, установление цен на товары и услуги, наем работников;
- свободное распоряжение прибылью (доходом), которая остается после внесения обязательных платежей в соответствующие бюджеты;
- самостоятельное осуществление предпринимателями – юридическими лицами внешнеэкономической деятельности.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с использованием или без использования наемного труда, с образованием или без образования юридического лица.

Физическое лицо – это индивидуальный предприниматель, правовой статус которого регулируется соответствующими законами, которые закрепляют за ним правоспособность и дееспособность для осуществления юридических актов и несения имущественной и другой ответственности.

Юридическое лицо – это носитель имущественных прав и обязанностей. Оно выступает в хозяйственном обороте от своего имени; существует независимо от лиц, которые входят в его состав; несет самостоятельную имущественную ответственность по обязательствам, в которые оно вступает. Имущество юридического лица отделено от личного имущества его членов.

Предпринимательская деятельность физических лиц в большей степени относится к индивидуальной (частной) предпринимательской деятельности.

Предпринимательская деятельность юридических лиц чаще всего относится к коллективному предпринимательству.

Обе формы предпринимательской деятельности основываются как на собственном капитале и имуществе, которое принадлежит субъектам предпринимательской деятельности, так и на финансовых средствах, привлеченных со стороны. И в той, и в другой форме предпринимательской деятельности может применяться или не применяться наемная рабочая сила.

Частный предприниматель может быть собственником капитала, вложенного в конкретное имущество, то есть выступать как единоличный собственник и управляющий имуществом, которое он будет вкладывать в организацию хозяйственного процесса. Он как физическое лицо может привлечь заемные средства и арендованное имущество для организации хозяйственной деятельности, конечным результатом которой будет получение предпринимательского дохода и прибыли.

Индивидуальная предпринимательская деятельность в современных условиях распространяется в новые области, связанные с использованием высоких технологий и новаторских идей. В роли предпринимателей выступают инженеры, конструкторы, которые владеют патентами и имеют финансовые средства на организацию и внедрение своих разработок в производство. Естественно свобода действий индивидуального предпринимателя намного больше, чем менеджера в крупной фирме, особенно при выборе направлений и сфер деятельности.

Предприниматель – это лицо, которое вкладывает собственные средства в организацию дела и принимает на себя личный риск, связанный с его результатами. Осуществляя хозяйственные связи с рыночными партнерами, предприниматель выступает субъектом договора (соглашения). Он может предоставлять право подписания контрактов от своего имени или от лица фирмы, которую он возглавляет, конкретному представителю (управляющему делами фирмы) и устанавливать границы таких полномочий.

Действуя на свой страх и риск, предприниматель принимает на себя всю полноту ответственности за конечные результаты деятельности – как индивидуальной, так и коллективной. Он несет имущественную ответственность за результаты хозяйственной деятельности как физическое лицо или как представитель юридического лица.

Предприниматель имеет право:

- создавать для своей деятельности любые виды фирм (предприятий);
- получать имущество и имущественные права от других фирм;
- принимать участие своим имуществом в деятельности других экономических субъектов рыночных отношений;
- использовать по согласию сторон имущество физических и юридических лиц;
- нанимать и увольнять работников;

- открывать на свое имя или на имя фирмы счет в банке для сбережения средств, осуществления всех видов расчетных, кредитных и кассовых операций;

- получать неограниченный по размерам личный доход от индивидуальной предпринимательской деятельности.

Предприниматель должен обладать:

- профессиональным знанием сферы деятельности;
- управленческими знаниями и опытом производственно-сбытовой и маркетинговой деятельности;

- умением правильно оценивать свои возможности и положение на рынке;

- экономическим мышлением, компетентностью, деловой культурой, наличием практического опыта и навыков;

- умением организовать производство и действовать на свой страх и риск ради достижения цели и получения прибыли;

- умением анализировать и использовать рыночные возможности, новаторские идеи.

Предприниматели организуют свое дело и действуют ради собственной выгоды или выгоды фирмы (организации), которую они представляют. Поэтому предпринимательской деятельности присущи мощные хозяйственные мотивации.

Можно выделить две модели предпринимательства: классическую и инновационную.

Классическая модель предпринимательской деятельности базируется на эффективном использовании имеющихся ресурсов предприятия. В этом случае действия предпринимателя четко определены: дается оценка ресурсов, которые имеются в наличии; подбирается наиболее целесообразная модель использования этих ресурсов, которая обеспечит их максимальную отдачу.

Инновационная модель предпринимательства предусматривает активное использование преимущественно инновационных организационно-управленческих, технико-технологических и социально-экономических решений в сфере разнохарактерного бизнеса.

В Украине правовое обеспечение предпринимательской деятельности гарантировано, прежде всего, Законом Украины «О предпринимательстве».

Предпринимательская деятельность очень разнообразна. Поскольку любой бизнес в той или иной степени связан с основными фазами цикла воспроизводства – производством продукции и услуг, обменом и распределением товаров, их потреблением – можно выделить следующие виды предпринимательской деятельности (рис. 1.1):

- производственная;
- коммерческая;
- финансовая;
- консультативная.

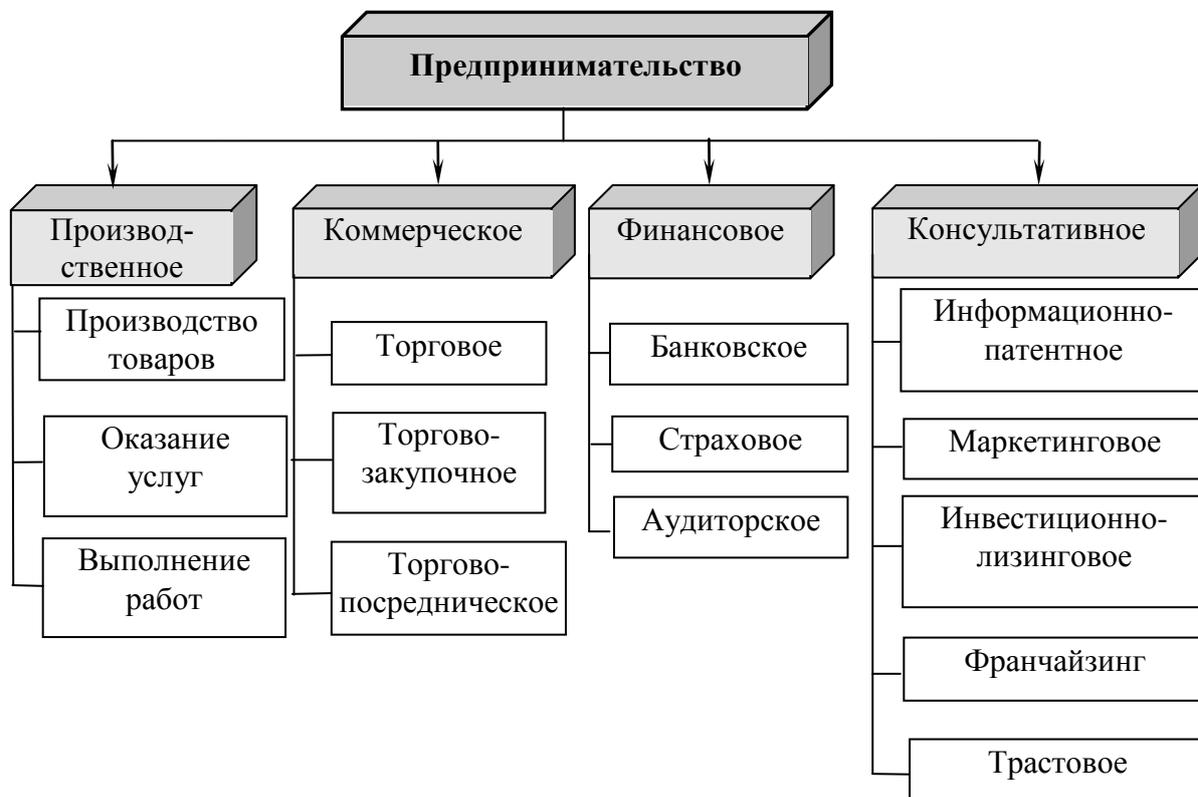


Рисунок 1.1 – Виды предпринимательской деятельности

Будучи относительно самостоятельными, виды предпринимательской деятельности взаимно переплетаются, дополняют друг друга. При этом приоритет необходимо отдать производственному предпринимательству, которое определяет все виды предпринимательской деятельности и является наиболее сложным.

Производственное предпринимательство является ведущим видом хозяйственной деятельности. Суть его состоит в производстве продукции, выполнении работ и предоставлении услуг.

К производственному предпринимательству относятся: научно-исследовательская, проектно-техническая деятельность, инжиниринг, непосредственное производство товаров и услуг, производственное потребление товаров и услуг.

Любой предприниматель, начинающий заниматься производственной деятельностью, прежде всего должен определить, какие конкретно товары, виды услуг он будет производить. Далее предприниматель выполняет маркетинговые исследования, направленные на выявление спроса на товары. Он вступает в контакты с потенциальными потребителями, покупателями товаров, с оптовыми или оптово-розничными торговыми организациями. Формальным завершением переговоров может быть контракт, заключенный между предпринимателем и будущими покупателями товара. Такой контракт позволяет минимизировать предпринимательский риск. Иногда предприниматель начинает производственную деятельность с выпуска товара, имея лишь устную договоренность. В условиях развитых

рыночных отношений, устная договоренность, как правило, является надежной гарантией и в будущем, при необходимости, может быть оформлена в виде контракта, соглашения. Значительно более сложное положение в нашей стране, где надежность устной договоренности очень небольшая, а риск значительно выше.

Таким образом, производственное предпринимательство осуществляется по следующим этапам:

- 1 Выбор вида продукции.
- 2 Проведение маркетинговых исследований, изучение рынков сбыта продукции, рынков сырья, спроса и предложения, конкурентов.
- 3 Формирование портфеля контрактов.
- 4 Регистрация деятельности.
- 5 Приобретение или аренда (наём) факторов производства: основных производственных фондов, оборотных средств, рабочей силы, информации.
- 6 Расчёт потребности в финансовых средствах.
- 7 Выбор формы получения стартового капитала: собственный капитал, заёмный капитал, в виде кредита в банке, аренда основных фондов (лизинг), кредит у поставщиков сырья.
- 8 Производство продукции.
- 9 Реализация продукции.
- 10 Получение выручки.
- 11 Выплата налогов и платежей в бюджет.

Вся эта схема в дальнейшем может быть оформлена в виде бизнес-плана.

В первые годы перехода к рынку в Украине наибольшее развитие получило **коммерческое предпринимательство**. Оно характеризуется операциями и соглашениями купли и продажи товаров. Здесь быстрее можно получить отдачу. Эта сфера, во многом ограниченная ранее, стала стремительно развиваться главным образом в индивидуальном предпринимательстве. Сюда направили свои усилия многие энергичные, инициативные люди. Нередко среди них встречаются и те, кого раньше относили к так называемой «теневой» экономике. Если производственная деятельность обеспечивает, как правило, 10–12% рентабельности предприятия, то коммерческая – 20–30%, а иногда и больше. Полем деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи и торговые организации.

Торгово-закупочная деятельность в экономически развитых странах осуществляется с помощью товарных бирж, которые являются разновидностью оптового товарного рынка. Цель такой биржи – создать механизм управления свободной конкуренцией и с ее помощью, с учетом изменения спроса и предложения, установить реальные рыночные цены.

Товарная биржа – наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка массовых заменителей товаров (зерно, уголь, металл, нефть, лес и т. п.), которые продаются по стандартам. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники и их служа-

щие для проведения торговых операций. Товарообмен осуществляется без предварительного осмотра покупателем образцов и по предварительно установленным минимальным партиям товаров.

Подобные биржи много лет действуют во всех экономически развитых странах.

Товарные биржи занимаются операциями с крупными партиями промышленных, сельскохозяйственных товаров, сырья (нефть, газ и т. п.), драгоценными металлами. Обязательным условием допуска товара к торгам на товарной бирже является его однородность – например, только один сорт пшеницы в партии; бензин одной марки.

Большинство бирж являются неприбыльными корпорациями, представляют собой ассоциации частных лиц, которые не преследуют цели получения прибыли непосредственно от организации биржевой торговли. Главной целью их существования является организация и проведение торгов, а также обеспечение всей необходимой для этого инфраструктуры; большую часть своей прибыли они расходуют на повышение качества предоставляемых участникам торговых услуг (различные консультации, издательские, страховые и прочие услуги). Поэтому биржи освобождены от корпоративного налога и не выплачивают дивидендов акционерам. Существование бирж оправдано теми возможностями, которые они предоставляют своим участникам для получения прибыли. Биржи – это предприятия, которые самокупаются, получая средства за счет налогов на операцию, вступительных взносов новых членов, ежегодной платы за торговые места.

Таким образом, биржа является организационной формой рынка ценностей, в качестве которых выступают следующие объекты биржевой торговли:

- товары массового спроса, имеющие потребительские стандарты качества (продукты питания; сырье: нефть, хлопок, лес и т. п.);
- акции акционерных предприятий и банков;
- долговые денежные обязательства государства и корпораций – облигации;
- векселя, т. е. ценные бумаги, выписанные под предоставленные в кредит товары;
- фрахтовые документы: различного рода страховые обязательства под товары, которые перевозятся; валюта, т. е. иностранные банкноты или чеки на иностранные депозиты.

Существует несколько видов бирж. В зависимости от вида деятельности различают биржи:

- универсальные;
- специальные.

Универсальной является биржа, на которой представлены несколько видов ценностей, например, товары и ценные бумаги.

Специальные биржи выполняют операции только с одним видом ценностей. В связи с этим различают товарные, фондовые и фрахтовые

биржи.

Кроме того, существует биржа труда. На бирже труда встречаются продавцы (частные физические лица, т. е. люди) и покупатели трудовых ресурсов (предприниматели, фирмы). Особенностью бирж труда является то, что товар, представленный на них не является стандартизированным и однородным по своей структуре (т. е. для них не верна одна из главных характеристик бирж – однотипность предложенного товара).

Фондовые биржи – биржи, занимающиеся операциями с фондовыми ценностями, т. е. с ценными бумагами, допущенными к торговле на бирже.

Фрахтовые биржи – занимаются торговлей фрахтовыми контрактами (т. е. по сути – разновидность фондовых бирж).

Валютные биржи – разновидность фондовых бирж, специализирующихся на операциях с валютами различных государств.

Классическим примером служат такие специализированные товарные биржи, как Лондонская (цветные металлы), Ливерпульская (хлопок), Сингапурская (каучук).

Биржа европейского типа с момента появления в своем развитии прошла несколько этапов, приспособившись к требованиям экономики, и постепенно трансформировалась из разновидности оптового рынка реального товара в современный фьючерсный рынок.

Особым видом предпринимательской деятельности является финансовое (финансово-кредитное) предпринимательство. Сфера его деятельности – оборот, обмен стоимостей.

Финансовое (финансово-кредитное) предпринимательство – это финансово-кредитные учреждения акционерного типа, которые выдают кредиты предприятиям на платной основе, осуществляют прием денежных вкладов (депозитов) и прочих расчетных операций по поручению клиентов.

Финансовая деятельность проникает и в производственную, и в коммерческую, однако она может быть и самостоятельной: банковской, страховой, аудиторской и другими видами деятельности. Финансовая деятельность предполагает не такую высокую норму рентабельности, как предыдущие виды: эта величина может составлять 5–10%.

Основным субъектами деятельности финансового предпринимательства являются банки, фондовые биржи.

Банк – это коммерческое учреждение, которому в соответствии с Законом «О банковской деятельности» и на основании лицензии, выданной Центральным банком, разрешено осуществлять банковские операции. Эта организация создана для привлечения денежных средств и размещения их от своего имени на условиях возврата, срочности, платности, а также для открытия и ведения банковских счетов. Банк можно признать как предприятие или денежно-кредитный институт, который осуществляет регулирование платежного оборота в явной и безналичной формах. Любой банк является элементом банковской системы.

Банковская система состоит из:

– Центрального Банка;

- Банка внешней торговли;
- Сберегательного банка;
- коммерческих банков.

Классификация банков:

- 1 По функциональным принципам: эмиссионные и коммерческие.
- 2 По характеру операций: универсальные и специализированные.
- 3 По типам собственности: государственные, акционерные, кооперативные, частные и смешанные.
- 4 По сфере обслуживания: местные (региональные), межрегиональные, национальные, международные.
- 5 По масштабам деятельности: консорциумы, крупные, средние и малые банки.
- 6 По числу филиалов: бесфилиальные и многофилиальные.

Функции универсального коммерческого банка:

- 1 Кредитная.
- 2 Функция инвестиционного планирования.
- 3 Функция платежей и расчетов.
- 4 Сберегательная функция.
- 5 Трастовая функция.
- 6 Брокерская.
- 7 Управление потоками наличности.
- 8 Функция банковского инвестора (выпуск и размещение ценных бумаг клиента).
- 9 Функция страхования.

Банки – основная составная часть кредитно-финансовой системы страны. Они создают, аккумулируют и предоставляют денежные средства.

Центральный Банк осуществляет руководство всей кредитной системой страны.

Коммерческие банки – костяк кредитной системы страны. Главное их назначение – привлечение сбережений и распределение их между клиентами.

Роли банка в экономике:

- посредника – трансформация сбережений частных лиц в кредиты предприятиям;
- осуществляющего платежи;
- гаранта;
- организации, которая предоставляет агентские услуги (выпуск и погашение ценных бумаг клиента);
- политическая роль (банк – проводник политики государства).

Финансовая предпринимательская деятельность связана с куплей-продажей ценных бумаг и осуществляется с помощью фондовых бирж.

Под **фондовой биржей** понимается организационно оформленный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, который оказывает содействие повышению мобильности капитала и выявлению реальной сто-

имости активов. Принцип функционирования фондовой биржи базируется на оперативном регулировании и предложении. На фондовой бирже проводится так называемая котировка ценных бумаг. Она состоит из регулярной оценки специалистами котировочного отдела биржи курсов покупателей и курсов продавцов по всем ценным бумагам, которые проходят через биржу. При этом текущие курсы постоянно демонстрируются на световом табло и регулярно публикуются в специальных бюллетенях. Текущие курсы показывают, по какой цене в данный момент на данной бирже можно покупать определенные акции. Данные цены, пересчитанные по специальной формуле, служат основой для получения индексов биржевой активности – своеобразных барометров экономической конъюнктуры.

Страховая деятельность осуществляется специализированными предприятиями (фирмами, компаниями), которые предоставляют финансовые услуги по страхованию жизни, здоровья, денег, имущества, и др.

Аудиторская деятельность предусматривает осуществление специализированными фирмами независимых проверок финансовой деятельности предприятий на договорных основах с этими предприятиями.

В последние годы все большее развитие в Украине получила такая перспективная форма, как консультативное предпринимательство. Оно имеет большое количество направлений (см. рис. 1.1) и, сравнивая уровень его развития в нашей стране с другими развитыми странами, можно сделать вывод, что в ближайшие годы консалтинг может стремительно развиваться.

Важной формой предпринимательской деятельности является франчайзинг, который в широком смысле этого термина означает предоставление права на производство и (или) сбыт продукции (предоставление услуг), а также практической помощи в вопросах организации бизнеса. Франчайзинг как особая форма хозяйствования состоит в том, что независимая фирма (франчайзодатель), которая производит продукцию (предоставляет услуги), передает право использовать свой товарный знак другому предприятию (франчайзопользователю) в обмен на обязательства изготовлять или продавать продукцию этой независимой фирмы (предоставлять такие точно услуги). За право вести хозяйственную деятельность от лица и под торговой маркой франчайзодателя франчайзопользователь выплачивает определенный процент от своего дохода как материальное (денежное) вознаграждение.

1.2 Предприятие, хозяйственное общество, объединение предприятий. Понятия и классификация

Предприятие – это самостоятельный субъект хозяйствования, осуществляющий систематическую, на свой риск и под свою имущественную ответственность деятельность по производству продукции, предоставлению услуг с целью получения прибыли. Такая деятельность осуществляет-

ся физическими и юридическими лицами, зарегистрированными как самостоятельный хозяйствующий уставный субъект предпринимательской деятельности, в порядке, установленном законодательством, который имеет права юридического лица и осуществляет производственную, научно-исследовательскую и коммерческую деятельность с целью получения соответствующей прибыли.

Предприятие имеет самостоятельный баланс, расчетные (текущие) и другие счета в банках, печать со своим наименованием, а также товарный знак (марку) для своей продукции.

Предприятие должно обладать рядом существенных признаков.

- 1 Наличие цикла производства продукции, оказания услуг.
- 2 Владение правом юридического лица.
- 3 Наличие трудового коллектива.
- 4 Самостоятельное ведение производственно-хозяйственной деятельности.
- 5 Использование в производственной деятельности основных и оборотных средств.
- 6 Производственно-техническое единство предприятия – единство всех структурных подразделений в изготовлении продукции.
- 7 Организационное единство предприятия – наличие постоянного трудового коллектива, аппарата управления, информационной базы.
- 8 Экономическое единство – единство методов хозяйствования, систем бухгалтерского учёта, отчётности, оценки деятельности структурных подразделений.

Для обеспечения эффективного хозяйствования в рыночных условиях, квалифицированного управления предприятием исключительно важной является их четкая и полная классификация по определенным признакам. Достаточно полную классификацию предприятий можно составить, используя такие признаки (рис. 1.2):

- цель и характер деятельности;
- форма собственности;
- национальная принадлежность капитала;
- правовой статус и форма хозяйствования;
- функционально-отраслевой вид деятельности;
- технологическая и территориальная целостность;
- размер по числу работников.

Деятельность большинства предприятий имеет коммерческий характер, основанный на получении прибыли. К некоммерческим предприятиям относятся благотворительные, государственные учебные, медицинские, научные и другие организации непромышленной сферы экономики.

В зависимости от форм собственности предприятия делятся на частные, коллективные, государственные и коммунальные.

Частными являются предприятия, которые принадлежат отдельным гражданам на правах частной собственности и с правом найма рабочей си-

лы. К этому виду относят также те индивидуальные и семейные предприятия, которые базируются на частной собственности, но основываются только на личном труде (труде членов семьи).

Коллективное – это такое предприятие, которое базируется на собственности его трудового коллектива, а также кооператива, другого уставного общества или общественной организации.

Коммунальное – это предприятие, которое основано на собственности соответствующей территориальной единицы.

Государственными являются предприятия, основанные на государственной собственности. К государственным предприятиям также относятся так называемые казенные предприятия, то есть предприятия, которые не подлежат приватизации. Решение о преобразовании государственного предприятия в казенное принимает Кабинет Министров Украины при наличии одного из следующих условий:

- предприятие проводит производственную или другую деятельность, которая в соответствии с действующим законодательством может осуществляться только государственным предприятием;

- основным потребителем продукции предприятия (свыше 50 процентов) является государство;

- предприятие является субъектом государственной монополий.

По национальной принадлежности капитала принято различать предприятия (фирмы): **национальные** – капитал принадлежит предпринимателям своей страны; **заграничные** – капитал является собственностью иностранных предпринимателей полностью или в той части, которая обеспечивает им необходимый контроль (такие предприятия создаются в форме филиалов или дочерних фирм и регистрируются в стране местонахождения); **смешанные** – капитал принадлежит предпринимателям двух или нескольких стран; их регистрация осуществляется в стране одного из учредителей такого предприятия; если целью создания смешанного предприятия является совместная предпринимательская деятельность, его называют совместным.

Наиболее важной является классификация предприятий (фирм) по правовому статусу и форме хозяйствования.

Единоличное предприятие является собственностью одного лица или семьи; оно несет ответственность по своим обязательствам всем имуществом (капиталом). Такое предприятие может быть зарегистрировано как самостоятельное или как филиал другого предприятия (фирмы). Форму единоличных предприятий имеют преимущественно небольшие по количеству работников фирмы.

Кооперативные предприятия (кооперативы) – добровольные объединения граждан с целью общего ведения хозяйственной или иной деятельности. Характерным их признаком является непосредственное участие каждого члена кооператива в общей деятельности, использование соб-

ственного или арендованного имущества.

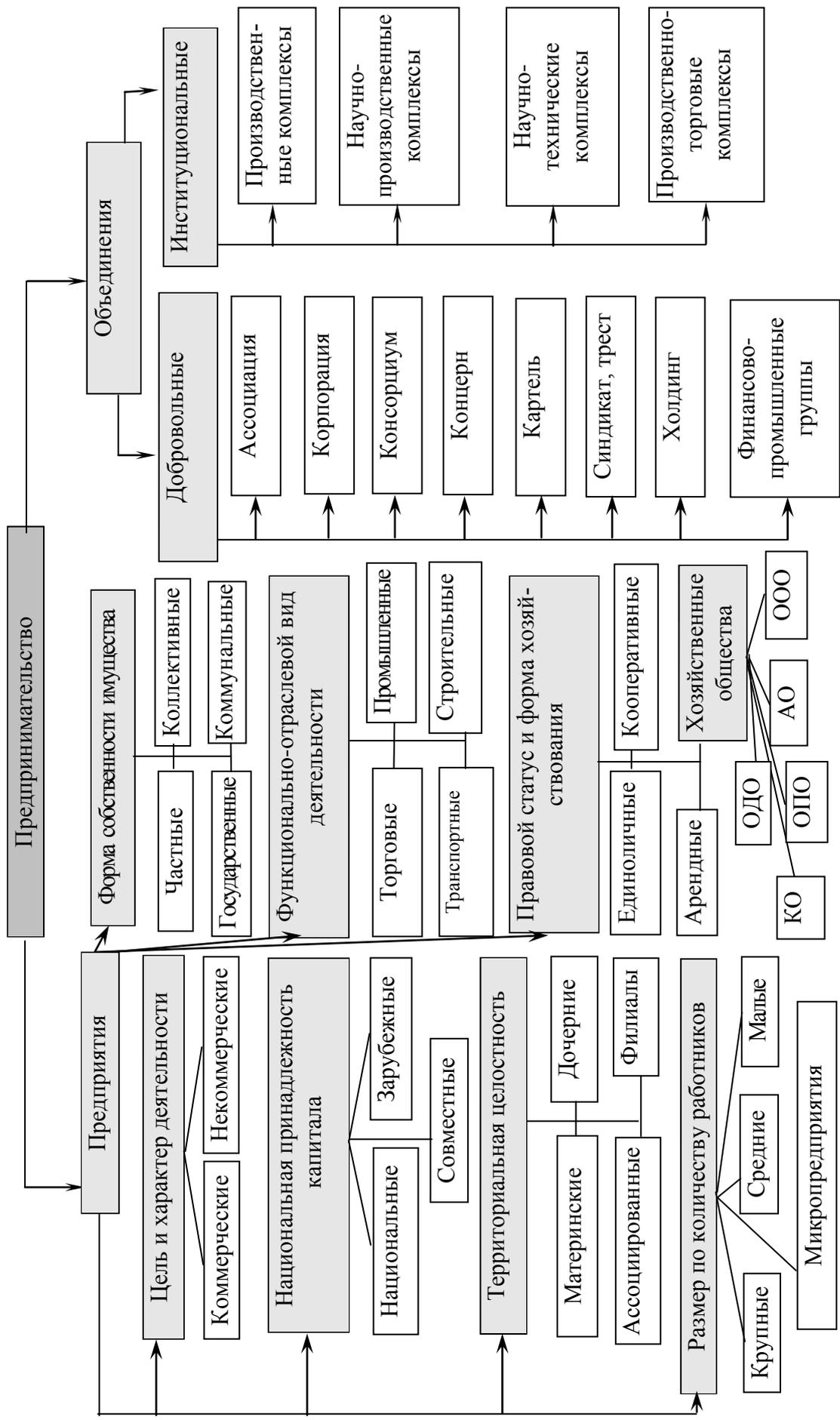


Рисунок 1.2 – Классификация предприятий, объединений предприятий, хозяйственных обществ

В экономике Украины функционируют два основных типа кооперативов: производственные и потребительские. В перспективе можно ожидать значительного распространения кооперативов в другие сферы деятельности – научную, финансовую, страховую и т. п.

В государственном секторе экономики одной из форм предпринимательства являются **арендные предприятия**. Аренда состоит во временном (на договорных началах) владении и пользовании имуществом, необходимым арендатору для осуществления предпринимательской деятельности. Объектами аренды могут быть целостные имущественные комплексы государственных предприятий или их структурных подразделений (филиалов, цехов, участков), а также отдельные единицы имущества. Арендными могут быть предприятия (фирмы), но не хозяйственные общества.

Отдельно в классификации по правовому статусу и форме хозяйствования выделяют объединения предпринимателей в хозяйственные общества. В большинстве стран с рыночной экономикой такие общества в зависимости от характера интеграции (лиц или капитала) и меры ответственности по обязательствам (полная или частичная) подразделяются на полные, с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, коммандитные и акционерные.

Хозяйственное общество – юридическое лицо, созданное по согласию с юридическими, физическими лицами путем объединения их имущества с целью осуществления хозяйственной деятельности.

Виды хозяйственных обществ:

- общество с ограниченной ответственностью;
- акционерное общество;
- общество с дополнительной ответственностью;
- полное общество;
- коммандитное общество.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – объединение (общество), созданное по согласию юридических лиц или граждан (физических лиц) путем объединения их имущества с целью осуществления хозяйственной деятельности; имеющее уставный фонд, разделенный на части, размер которых определяется учредительными документами (уставом общества и др.), право владения ими не подтверждается акциями, и ответственность по обязательствам несет только в размерах своего имущества. Участнику общества, внесшему свой взнос в уставный фонд, выдается свидетельство, которое не относится к категории ценных бумаг.

Наиболее развитой формой хозяйственных обществ является **акционерное общество (АО)**. Главным атрибутом такого общества служит акция – ценная бумага без установленного срока обращения (оборота), которая свидетельствует о долевом участии в уставном фонде общества, подтверждает членство в нем и право на участие в управлении ним, дает участнику общества право на получение части прибыли в виде дивиденда и участие в

распределении имущества в случае ликвидации общества. Однако выпуск акций (эмиссия) возможен только тогда, когда размер уставного фонда превышает стоимость имущества. Акционерные общества могут быть двух видов: открытого типа, акции которого распространяются через открытую подписку и куплю-продажу на фондовых биржах; закрытого типа, акции которого могут распространяться только между его основателями.

Акционерная форма хозяйствования имеет важные преимущества: финансовые – создает механизм оперативной мобилизации больших по размеру инвестиций и регулярного получения дохода в форме дивидендов на акции; экономические – акционерный капитал способствует установлению гибкой системы производственно-хозяйственных связей, опосредствованных перекрестным или цепным владением акциями; социальные – акционирование является важной формой разгосударствления собственности различных по размерам предприятий, преобразования наемных работников в собственников определенной части имущества предприятия.

Полное общество (общество с полной, неограниченной ответственностью) (ОПО) – общество, все участники которого занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам предприятия всем своим имуществом.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – объединение (общество), созданное по согласию с юридическими лицами или гражданами (физическими лицами) путем объединения их имущества с целью осуществления хозяйственной деятельности, уставный фонд которого разделен на части, размер которых регламентируется учредительными документами, а в уставе предусмотрена конкретная имущественная ответственность участников в случае недостаточности средств общества. В этом случае участники общества отвечают по его обязательствам в рамках, определенных уставом, пропорционально их частям. При недостаточности имущества одного или нескольких участников общества дополнительную ответственность за отсутствующую сумму несут другие члены общества пропорционально их частям в имуществе. Общество с дополнительной ответственностью имеет право уменьшить или увеличить, с согласия кредиторов при отсутствии возражений со стороны участников, размер дополнительной ответственности. При ее увеличении участники предоставляют документы, которые подтверждают их возможность обеспечить ответственность в новом размере.

Коммандитное общество (КО) – это объединение граждан или юридических лиц, созданное на основе договора между ними для осуществления предпринимательской деятельности, которое включает действительных членов (полных пайщиков) и членов-вкладчиков (коммандиторов). Действительные члены такого общества несут полную солидарную ответственность по его обязательствам всем своим имуществом, коммандиторы – только своими взносами и не принимают участия в управлении, а их часть в прибыли определяется пропорционально взносам в капитал общества. Для обществ всех типов характерно то, что собственностью обще-

ства является не только имущество и денежные взносы участников (паи, уставный фонд), но и последующие элементы деятельности: продукция произведенная, закупленная, доходы в виде прибыли. Право распоряжаться изготовленной продукцией принадлежит учредителям (основателям) предприятия.

Технологическую и территориальную целостность имеют так называемые материнские (головные) предприятия или фирмы. Особенностью их деятельности является то, что они контролируют другие фирмы. В зависимости от размера капитала, который принадлежит материнской (главной) фирме, а также правового статуса и степени подчиненности предприятий, находящихся в сфере влияния главной фирмы, их можно подразделить на дочерние, ассоциированные и филиалы.

Дочернее предприятие (компания) – юридически самостоятельное организационное образование, которое осуществляет коммерческие операции и составляет отчетный баланс; однако материнская фирма строго контролирует деятельность всех своих дочерних компаний, так как владеет контрольным пакетом их акций.

Ассоциированное предприятие является формально самостоятельным, но по разным причинам оно зависит от главной фирмы и должно подчиняться ее стратегическим целям. В отличие от дочерних и ассоциированных предприятий **филиал** не имеет юридической и хозяйственной самостоятельности, не имеет собственного устава и баланса, действует от лица и по доверенности главного предприятия, имеет одинаковое с ним название. Почти весь акционерный капитал филиала принадлежит материнской фирме.

Среди субъектов хозяйственной деятельности отдельно выделяют **малые (мелкие) предприятия**, которые составляют основу малого бизнеса. К ним принадлежат субъекты хозяйствования с количеством работников: в промышленности и строительстве – до 200 лиц; в других областях производственной сферы – до 50 лиц; в науке и научном обслуживании – до 100 лиц; в областях непромышленной сферы – до 25 лиц; в розничной торговле – до 15 лиц. Кроме того, с недавнего времени официально признано называть микропредприятиями субъектов малого предпринимательства со среднесписочной численностью работников до 10 лиц и объемом выручки от продажи продукции (предоставления услуг) до 500 тыс. грн. за год.

В соответствии с действующим законодательством в Украине могут создаваться и функционировать два типа объединений предприятий и организаций:

- добровольные;
- институциональные.

Предприятия (организации, фирмы) имеют право на добровольных началах объединять свою научно-техническую, производственную, коммерческую и прочие виды деятельности, если это не противоречит действующему антимонопольному законодательству.

Как свидетельствует мировой и отечественный опыт хозяйствования в условиях рыночной экономики, предприятия и прочие субъекты хозяйствования могут создавать различные по принципам и целям добровольные объединения:

Ассоциации – простейшая форма договорного объединения предприятий (фирм, компаний, организаций) с целью постоянной координации хозяйственной деятельности. Ассоциация не имеет права вмешиваться в производственную и коммерческую деятельность любого из ее участников (членов).

Корпорации – договорные объединения субъектов хозяйствования на основе интеграции их научно-технических, производственных и коммерческих интересов, с делегированием отдельных полномочий для централизованного регулирования деятельности каждого из участников. Чаще всего корпорации организуют в форме АО.

Консорциумы – временные уставные объединения промышленного и банковского капитала для осуществления капиталоемкого проекта или совместного размещения займа. Участниками консорциума могут быть государственные и частные фирмы, а также отдельные государства (например, Международный консорциум спутниковой связи). Консорциум несет солидарную ответственность перед своими заказчиками.

Концерны – форма уставных объединений предприятий (фирм), которая характеризуется единством собственности и контроля; объединение чаще происходит по принципу диверсификации, когда один концерн интегрирует предприятия (фирмы) разных отраслей экономики (промышленность, транспорт, торговля, научные организации, банки, страховое дело). После создания концерна субъекты хозяйствования утрачивают свою самостоятельность и подчиняются мощным финансовым структурам. В настоящее время значительно расширяется сеть международных концернов.

Картели – договорные объединения предприятий (фирм) преимущественно одной отрасли для осуществления совместной коммерческой деятельности – регулирования сбыта произведенной продукции.

Синдикаты – организационная форма существования разновидности картельного соглашения, которое предусматривает реализацию продукции участников через создание совместного сбытового органа или сбытовой сети одного из участников объединения. Таким же образом может осуществляться закупка сырья для всех участников синдиката. Эта форма объединения предприятий характерна для отраслей с массовым производством однородной продукции.

Тресты – монополистические объединения предприятий, которые ранее принадлежали различным предпринимателям, в единый производственно-хозяйственный комплекс. При этом предприятия полностью утрачивают свою юридическую и хозяйственную самостоятельность, так как интегрируются все направления их деятельности.

Холдинги (холдинговые компании) – специфическая организаци-

онная форма объединения капиталов: интегрированное общество, которое непосредственно не занимается производственной деятельностью, а использует свои капиталы для приобретения контрольных пакетов акций других предприятий, которые являются участниками концерна или другого добровольного объединения. Это дает возможность холдинговой компании осуществлять контроль деятельности таких предприятий. Объединенные в холдинги субъекты имеют юридическую и хозяйственную самостоятельность, однако при этом право решения основных вопросов их деятельности принадлежит холдинговой компании.

Финансовые группы – объединения юридически и экономически самостоятельных предприятий (фирм) разных отраслей национальной экономики. В отличие от концерна во главе финансовых групп стоит один или несколько банков, которые распоряжаются капиталом предприятий (фирм, компаний), которые входят в состав финансовой группы, координируют все сферы их деятельности.

В настоящее время основными формами добровольных объединений предприятий (фирм, организаций) становятся концерны, корпорации и финансовые (промышленно-финансовые) группы.

В Украине наряду с добровольными создаются и функционируют так называемые **институциональные объединения**, деятельность которых учреждается в директивном порядке министерствами (ведомствами) или непосредственно Кабинетом Министров Украины.

К таким относятся **производственные, научно-производственные (научно-технические), производственно-торговые** и прочие объединения (комплексы, центры), которые интегрируют стадии создания (проектирования), реализации и послепродажного сервисного обслуживания товаров длительного использования.

1.3 Правовые аспекты деятельности предприятий. Договорная основа деятельности предприятий. Порядок создания нового предприятия

Хозяйственная деятельность предприятий регулируется рядом законов, которые составляют основу Хозяйственного законодательства Украины.

Правовой статус предприятий, хозяйственных обществ и предпринимателей определяют Гражданский кодекс Украины, Хозяйственный кодекс Украины, Закон Украины «О хозяйственных обществах», Закон Украины «О государственной регистрации».

Правовое регулирование отношений собственности, аренды имущества, приватизации и банкротства осуществляется в соответствии с Законами Украины «О собственности», «О лизинге», «О приватизации государственного имущества», «Об аренде государственного и коммунального имущества», «О банкротстве» и др.

Правовое регулирование ценообразования и ограничения монополизма осуществляют Законы Украины «О ценах и ценообразовании», «О стандартизации», «О защите экономической конкуренции» и др.

Отношения предприятий с государством, выплату налогов и платежей в государственный бюджет и фонды регулируют ряд Законов Украины, которые составляют так называемый «Налоговый кодекс». В него входят Законы Украины «О системе налогообложения», «О государственной пошлине», «О налоге на добавленную стоимость», «О налогообложении прибыли предприятий» и др.

Ценообразование, учет, финансовая деятельность и отчетность осуществляются на предприятии в соответствии с Законами Украины «О ценах и ценообразовании», «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», «О банках и банковской деятельности».

Внешнеэкономическая и инновационная деятельности регулируются Законами Украины «О внешнеэкономической деятельности», «О режиме иностранного инвестирования», «Об инновационной деятельности».

Кроме Законов Украины хозяйственная деятельность предприятий регулируется Указами Президента Украины, Постановлениями Кабинета Министров Украины, национальными стандартами, государственными классификаторами, методическими рекомендациями, утвержденными соответствующими государственными органами.

Таким образом, можно утверждать, что все аспекты хозяйственной деятельности предприятий обусловлены, защищены и регулируются соответствующими законами, нормативными актами, постановлениями и другими государственными документами Украины.

Порядок, правила, и сфера деятельности предприятия, системы субъектов рыночной экономики определяются Уставом предприятия и Учредительным договором. Эти документы составляются и утверждаются собственниками или основателями предприятия.

Хозяйственные и другие взаимоотношения предприятий между собой, а также с государством и другими субъектами рыночной среды осуществляются с помощью системы юридических договоров, контрактов, соглашений.

Предпринимательские договоры, контракты, соглашения, в соответствии с которыми осуществляют свою хозяйственную деятельность предприятия и прочие субъекты рыночной деятельности, являются формой документального закрепления партнерских взаимоотношений, деловых связей, обусловленных соответствующими правами и обязанностями сторон.

Договор (контракт, соглашение) – это форма документального закрепления партнерских связей (предмета договора, взаимных прав и обязанностей, последствий нарушения договоренностей). Он опосредствует взаимоотношения в процессе труда, производства и реализации продукции или оказания услуг.

В рыночной системе хозяйствования применяются два вида договоров: учредительный и предпринимательский.

Учредительный договор – это письменный документ, который удостоверяет волеизъявление физических или юридических лиц относительно учреждения нового организационно-правового образования для реализации конкретной предпринимательской идеи.

Предпринимательский договор отражает согласие сторон (партнеров) относительно непосредственного осуществления выбранной предпринимательской (бизнесовой) деятельности в определенной организационно-правовой форме.

Существует несколько видов предпринимательских договоров:

- 1 Договоры поставки или купли-продажи продукции (товара).
- 2 Финансовые договоры (кредитный договор, инвестиционное соглашение, депозитный договор, договор страхования, пенсионного страхования и др.)
- 3 Договоры на предоставление услуг (информационно-патентных, информационно-компьютерных, консалтинговых, аудиторских, рекламных).
- 4 Трудовой договор (коллективный договор, контракт о найме на должность, тарифное соглашение).
- 5 Арендные и лизинговые договоры.
- 6 Посреднические договоры или договоры о сотрудничестве (консигнационные агентские, комиссионно-брокерские, дилерские).
- 7 Договоры о совместной предпринимательской деятельности.
- 8 Договоры внешнеэкономической деятельности.

Классификация предпринимательских договоров в зависимости от сферы деятельности представлена в таблице 1.1.

Суть большинства договоров, используемых в деятельности предприятия, вытекает из их названия. Рассмотрим некоторые из них.

Договор на поставку товаров через посредника заключается на поставку фирмой-посредником определенных видов продукции покупателям (потребителям) с предварительно оговоренной формой оплаты.

Договор об аукционной продаже товаров является документально оформленным соглашением по открытой продаже выставленного на аукцион товара (лотами или поштучно) по наивысшей цене, заявленной покупателем.

Государственный контракт – это письменный документ, обеспечивающий потребности потребителей, финансируемых за счет государственного бюджета, и пополнение государственного резерва соответствующими видами продукции.

Лизинговое соглашение – это договор между производителем и потребителем относительно долгосрочной аренды машин, оборудования, сложных приборов, транспортных и других технических средств с возможностью дальнейшего выкупа.

Договор обязательного медицинского страхования отражает документально оформленные отношения между страховщиком (страховым медицинским учреждением) и страхователем (предприятием в лице его руководителя) о страховании персонала (трудового коллектива).

Таблица 1.1 – Классификация предпринимательских договоров по сферам деятельности

Сфера деятельности	Договора
1 Купля-продажа, аренда и лизинг	Договор купли-продажи продукции предприятия Договор на поставку товаров через посредника Договор об аукционной продаже товаров, изготовления продукции из сырья и материалов заказчика Договор продажи имущества другим юридическим лицам. Государственный контракт (государственный заказ) Договор аренды имущества Лизинговое соглашение
2 Предоставление услуг	Договор об услугах: <ul style="list-style-type: none"> - консалтинг (информационное обслуживание); - оказание юридических услуг; - оказание аудиторных услуг; - оказание брокерских услуг; - рекламные услуги Договор на выполнение научно-исследовательских работ
3 Трудовые отношения	<ul style="list-style-type: none"> - Тарифное соглашение - Коллективный договор Контракт (договор) о найме: <ul style="list-style-type: none"> - руководителя; - рабочего (специалиста, служащего)
4 Страхование	Договор: <ul style="list-style-type: none"> - личного страхования от несчастных случаев; - обязательного (добровольного) медицинского страхования
5 Расчеты и кредитование	Договор на расчетное и кассовое обслуживание Договор поручения Кредитный договор об услугах
6 Внешнеэкономическая деятельность	Агентский договор Договор об услугах: <ul style="list-style-type: none"> - декларирование товаров для таможенного контроля; - транспортно-экспедиционное обслуживание внешне-торговых грузов Договор консигнации Договор на закупку товаров по импорту Договор поставки товаров по экспорту Лицензионный договор
7 Другие договоры	Договор: <ul style="list-style-type: none"> - поручения; - комиссии; - о совместной деятельности

Содержание такого договора сводится к оплате страховщиком медицинских услуг работникам и уплате последним определенных денежных взносов в пользу страхователя в оговоренные договором сроки.

Договор поручения – документально оформленное соглашение между тремя сторонами (поручителем, кредитором и должником), в соответствии с которым поручитель в случае неплатежеспособности должника обязуется на протяжении предварительно оговоренного срока с момента наступления срока платежа возместить одолженную должником сумму.

Лицензионный договор отличается от обычной лицензии (разрешения) на осуществление определенного вида предпринимательской деятельности. Он составляется между собственником конкретной инновации (лицензиаром) и лицом, которое намеренно приобрести право на ее использование (лицензиатом) и предусматривает предоставление исключительной лицензии на использование изобретений или «ноу-хау» за определенное вознаграждение.

Договор о совместной деятельности относится к документам хозяйственного назначения, которые предусматривают организацию совместной деятельности без создания юридического лица (без учреждения общества). Основным его условием является уплата участниками (партнерами) имущественных или денежных взносов, которые потом становятся общей паевой собственностью.

Заключению договоров предшествуют тендерные, биржевые торги или партнерские переговоры, во время которых в устной или письменной форме высказываются намерения сторон.

Намерение или предложение одного из партнеров во время переговоров, изложенное в письменной форме носит название оферты, которая бывает двух видов: твердая оферта и свободная оферта.

Твердая оферта адресуется только одному потенциальному партнеру и может быть оформлена в виде реального договора при следующих условиях:

- оферта подписана (одобрена) другой стороной (покупателем);
- после подписания этот официальный документ посылается оференту (автору оферты);
- письменный документ оферентом получен.

Оферта имеет определенный срок действия (обычно один месяц со дня его отправления).

Свободную оферту направляют одновременно нескольким адресатам (потенциальным партнерам). При этом свободная оферта может стать договором при соблюдении не только трех выше приведенных условий, но еще дополнительного четвертого условия: потенциальный партнер (покупатель) может подписать полученный документ и вернуть его оференту, а последний – сообщить выбранному им покупателю о согласии считать подписанную им оферту действующим договором. Если покупатель не получил подтверждения от оферента на протяжении короткого срока (как

правило, трех дней с момента окончания действия оферты), то он может считать себя свободным от обязательств.

Контракт купли-продажи является основным коммерческим документом, в котором окончательно оформляются обязанности производителя (продавца) передать произведенную продукцию или определенный товар (имущество) в собственность покупателя и обязательства покупателя заплатить за эту продукцию (товар, имущество) определенную денежную сумму или выполнить условия товарообменной операции.

Контракт купли-продажи, как и другие договоры, выполняет следующие функции:

- юридически закрепляет отношения между партнерами, выполнение которых защищается законом;
- устанавливает порядок, способы и последовательность действий партнеров при его выполнении;
- предусматривает пути выяснения возможных взаимных претензий.

Типичный договор (контракт) купли-продажи на внутреннем и внешнем рынках, как правило, включает в себя следующие пункты: преамбулу (введение к договору), основную и заключительную части. Преамбула должна содержать четкое название договора, место и время (дату) заключения договора; отражение факта заключения договора в соответствии с условиями, изложенными в его тексте, юридическое название сторон договора (партнеров). Основная часть договора обязательно охватывает специфические (характерные для конкретного соглашения) и общие (стандартные) условия.

К специфическим условиям договора относятся:

- предмет договора;
- количество товара (работ, услуг);
- качество товара;
- цена товара, скидки или наценки, если то или другое применяется;
- базисные условия поставки;
- форма оплаты;
- сроки поставки;
- маркировка, упаковка, тара;
- порядок сдачи-приема товара (работ, услуг);
- ответственность сторон;
- другие условия.

Общие условия включаются во все виды договоров, независимо от их специфики. Такими условиями являются арбитражные предписания (предупреждения) и перечень форс-мажорных обстоятельств, с возникновением которых выполнение договорных обязательств прекращается.

Обязательными атрибутами заключительной части договоров считаются: эскизы, образцы товара; юридические адреса сторон (партнеров); подписи уполномоченных сторонами (партнерами) лиц.

Порядок создания нового предприятия. Для создания нового предприятия (общества, объединения) необходимо пройти ряд обязательных этапов.

На начальном этапе создания нового предприятия созывается собрание основателей, на котором договариваются о создании нового предприятия (общества); оформляется Протокол №1 о назначении директора или дирекции; разрабатываются **учредительные документы**.

К учредительным документам относятся **Устав и Учредительный договор**. Устав предприятия (общества) должен содержать следующую информацию:

- вид предприятия (или общества);
- предмет и цели его деятельности;
- состав основателей и участников;
- наименование и местонахождение;
- размер и порядок образования уставного фонда;
- порядок распределения доходов и убытков;
- состав и компетенция органов управления предприятием (обществом);
- порядок принятия решений, включая перечень вопросов, для реализации которых необходимо единогласие или большинство голосов;
- порядок внесения изменений в учредительные документы;
- порядок ликвидации и реорганизации предприятия (общества).

Кроме того, в Устав могут включаться положения, связанные с особенностями деятельности предприятия (общества):

- о трудовых отношениях, которые возникают на основании членства;
- о полномочиях, порядке создания подразделений (филиала, представительства) предприятия;
- о товарном знаке и т. п.

Устав предприятия утверждается.

Важным этапом создания предприятия (общества) является формирование уставного капитала (фонда).

Уставный фонд – это совокупность материальных и денежных средств, представляющих собой постоянный вклад учредителей, участников в созданное ими предприятие (хозяйственное общество). Уставный фонд может пополняться за счет прибыли от хозяйственной деятельности предприятия (фирмы, общества). Минимальный размер Уставного фонда для открытого акционерного общества, установленный законодательством, должен составлять не менее 1250 минимальных заработных плат; для обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью – 100 минимальных заработных плат; для полного, командитного общества и частных предприятий – размер уставного фонда законодательно не оговаривается.

В процессе дальнейшей деятельности предприятий создается так называемый резервный фонд, минимальный размер которого составляет 25% Уставного фонда. Размер ежегодных отчислений в резервный (страховой) фонд не может быть больше 5% чистой прибыли.

Дальнейшим этапом является открытие временного счета в банке, куда должно поступить не менее 50% уставного капитала.

Далее предприятие подает запрос на регистрацию по месту своего расположения в местные органы власти. В настоящее время предусмотрена возможность подавать документы на государственную регистрацию не лично, а по почте (запросным листом), но в этом случае подписи учредителей должны быть заверены нотариально.

Для государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности в местные органы власти предоставляются следующие документы:

- 1 Заполненная регистрационная карточка.
- 2 Копия решения основателей о создании предприятия (общества).
- 3 Два экземпляра учредительных документов.
- 4 Документ, заверяющий внесение регистрационного сбора.
- 5 Копия решения Антимонопольного комитета о согласии на создание субъекта предпринимательской деятельности.
- 6 Документ, заверяющий внесение вкладов учредителями.

В случае неправильного оформления документов, они могут не рассматриваться, но на протяжении следующего дня об этом сообщается учредителям.

Срок государственной регистрации не должен превышать три рабочих дня с момента получения документов, за каждый просроченный день выплачивается штраф.

Государственный регистратор проверяет наличие ограничений на получение соответствующих должностей, несоответствие сведений об учредителях; ограничений на возможность заниматься предпринимательской деятельностью.

После завершения регистрации и получения свидетельства о регистрации вся информация о новом предприятии передается в Министерство финансов для включения предприятия в Государственный реестр предприятий. Здесь предприятию присваиваются коды Государственного классификатора предприятий и организаций. Через Единый государственный реестр передаются сведения о предприятии (обществе) в Органы статистики, Государственную налоговую инспекцию, Пенсионный фонд, Фонды социального страхования.

На заключительном этапе создания нового предприятия участники его полностью вносят свои взносы (не позже чем через год после регистрации), открывают постоянный расчетный счет в банке, предприятие регистрируется в районной налоговой инспекции, заказывает и получает круглую печать и угловой штамп. С этого момента предприятие функционирует как самостоятельное юридическое лицо.

Таким образом, порядок создания нового предприятия включает следующие этапы:

- 1 Процесс подготовки Учредительных документов.
- 2 Визит в нотариальную контору.

- 3 Посещение исполкома местного Совета.
- 4 Постановка на учет в налоговой администрации.
- 5 Изготовление печатей и штампов.
- 6 Посещение управления статистики.
- 7 Заключение договора о расчетно-кассовом обслуживании с банком.

1.4 Контрольные вопросы

- 1 Что такое предпринимательство, какие его основные виды?
- 2 В чем состоят основные функции предпринимательской деятельности?
- 3 В чем состоит сущность производственного предпринимательства?
- 4 Что такое предприятие, хозяйственное общество?
- 5 Какие вы знаете объединения предприятий, в чем состоят их особенности?
- 6 Какие существуют виды договоров предпринимательской деятельности?
- 7 Каким образом создается предприятие?
- 8 Какие основные условия включает в себя договор на продажу предпринимательского продукта?

2 СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ, ПЛАНИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

- 2.1 Структура промышленного предприятия.
- 2.2 Механизм реализации хозяйственной деятельности.
- 2.3 Стратегия развития и планирование на предприятии.
- 2.4 Управление предприятием.

2.1 Структура промышленного предприятия

В зависимости от технологии обработки изделий на предприятиях создаются соответствующие подразделения, а в аппарате управления – соответствующие функции и звенья. Каждое предприятие состоит из производств, цехов, участков, хозяйств, органов управления и организаций, которые обслуживают работников предприятия. Четкая классификация и установление связей между ними позволяет организовать ход производства и сформировать рациональную структуру предприятия.

Под **структурой предприятия** принято понимать его внутреннее строение, которое характеризуется составом подразделений, системой их взаимодействий, взаимозависимости, подчинения и управления.

Структура промышленного предприятия обусловлена особенностями его хозяйственной и производственной деятельности. Она должна обеспечивать максимально эффективную деятельность предприятия, направленную на выполнение его уставного назначения.

Структура предприятия делится на общую и производственную структуры.

Общая структура предприятия – это комплекс производственных подразделений предприятия, функциональных отделов, структур управления и служб непромышленной сферы. Общая структура включает:

- органы управления – технические, экономические, оперативно производственные, службы кадров, бухгалтерию, службу маркетинга, службу материально-технического обеспечения и др.;

- производственную структуру;

- организации по обслуживанию работников: производственное питание, пункты здоровья, жилищно-коммунальные хозяйства, библиотеку, детские учреждения, профилактории, учреждения культуры.

Производственная структура – это часть общей структуры предприятия, которая включает производственные подразделения, выпускающие продукцию, обслуживающие и вспомогательные службы, оказывающие помощь в выпуске продукции основным подразделениям.

Первичным звеном производственной структуры является **рабочее место**. Оно представляет собой часть производственной площади, которая оснащена необходимым оборудованием и инструментом, при помощи которых рабочий или группа рабочих выполняет отдельные операции по изготовлению продукции или обслуживает производственный процесс. Ра-

бочее место может быть простым, многостаночным или коллективным в зависимости от количества рабочих и выполняемых работ.

Совокупность рабочих мест, на которых выполняются однородные виды работ, образует **производственные участки**. На крупных предприятиях производственные участки объединяются в цехи.

Цех – это производственное и административное подразделение, в котором выполняется определенный комплекс работ в соответствии со специализацией производства.

Основу деятельности любого предприятия составляют производственные процессы, которые выполняются в соответствующих подразделениях. Именно состав этих подразделений и характеризует производственную структуру предприятия. Существует несколько принципов классификации производственных структур. В зависимости от подразделения, деятельность которого положена в основу производственной структуры, различают цеховую, бесцеховую, корпусную и комбинатную производственные структуры.

В цеховой производственной структуре основным производственным подразделением является цех, который представляет собой самостоятельную административно-хозяйственную единицу предприятия, где выполняется определенный комплекс работ в соответствии с внутриводской специализацией. По характеру своей деятельности цехи подразделяются на основные, вспомогательные, обслуживающие и побочные (рис. 2.1).

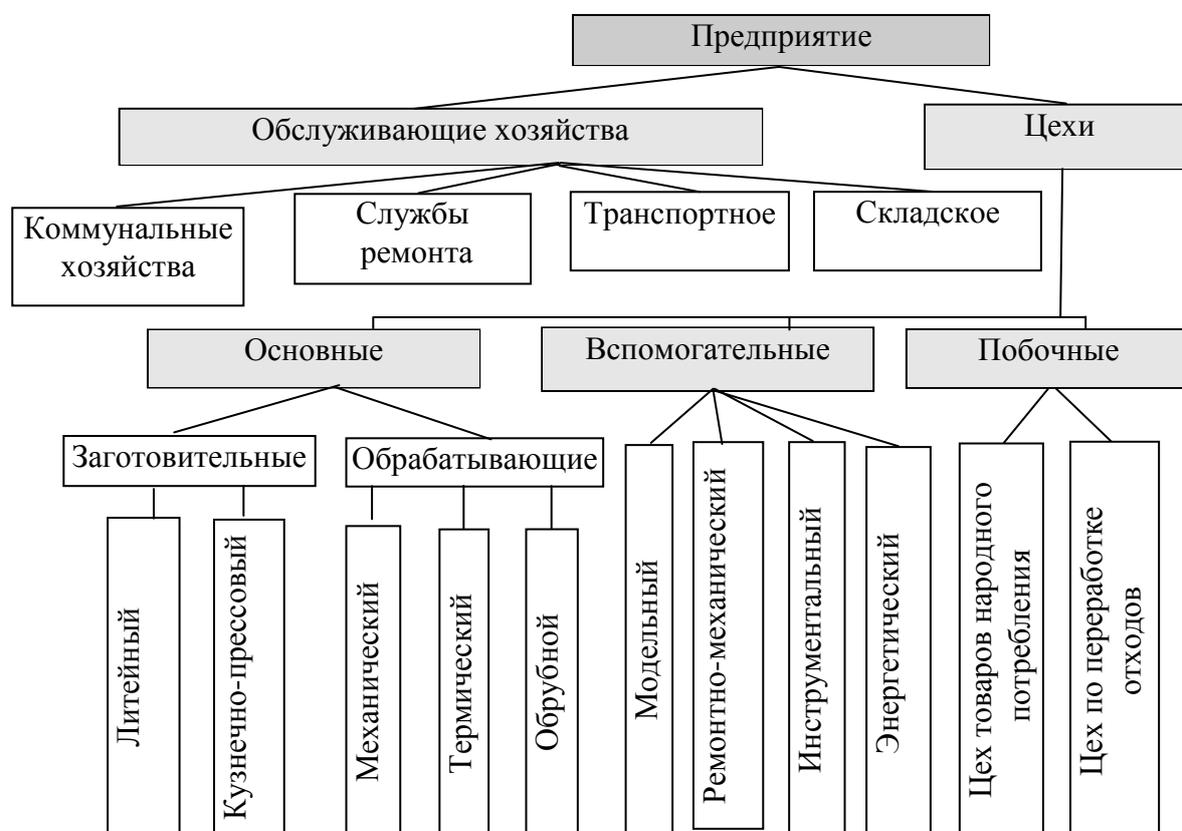


Рисунок 2.1 – Производственная структура машиностроительного предприятия

Основные цехи изготавливают продукцию, предназначенную для реализации на сторону, то есть продукцию, которая определяет профиль и специализацию предприятия.

Основные цехи, в соответствии со стадиями производства, делятся на:

- заготовительные (литейные, прессовые, цеха раскроя, производства пластмасс, кузнечные и др.);
- обрабатывающие (механические, металлообрабатывающие, термические, гальванические, химические, деревообрабатывающие и др.);
- сборочные (главной сборки, сборки узлов и механизмов, сборочно-монтажные, электромонтажные).

Вспомогательные цехи изготавливают продукцию, которая используется для обеспечения собственных потребностей внутри самого предприятия. Такие цеха изготавливают продукцию, выполняют работы и предоставляют услуги, которые обеспечивают выполнение производственных процессов в основных цехах производства.

Вспомогательные цехи также делятся на несколько групп:

- энергетические (теплоэнергетические подстанции, компрессорные);
- инструментальные (модельные, штамповочного оборудования, металлорежущего инструмента);
- ремонтные (ремонтно-механические, энергоремонтный цех, которые обеспечивают механизацию и автоматизацию производства).

Побочные цехи занимаются, как правило, утилизацией, переработкой и изготовлением продукции из отходов основного производства.

В структуре некоторых предприятий существуют **экспериментальные (исследовательские) цехи**, которые занимаются подготовкой и испытанием новых изделий, разработкой новых технологий, проведением разнообразных экспериментальных работ.

Обслуживающие хозяйства выполняют работы, которые обеспечивают необходимые условия для нормального осуществления основных и вспомогательных производственных процессов.

К обслуживающим цехам и хозяйствам принадлежат:

- транспортные (железнодорожные, автотранспортные, электро-транспортные цеха);
- складское хозяйство (составы, кладовые и др.);
- службы (метрологическая лаборатория, архивы, лаборатория копировальной техники, компьютерно-информационный центр и др.);
- коммунальные хозяйства (обслуживание дорог, обеспечение водоснабжения, бытовых услуг, столовой и др.)

На небольших предприятиях с относительно простыми производственными процессами применяется **бесцеховая производственная структура**. Основой ее построения является производственный участок, как наибольшее структурное подразделение такого предприятия. Производственный участок – это совокупность территориально отделенных ра-

бочих мест, на которых выполняются технологически однородные работы или изготавливается однотипная продукция.

На больших предприятиях несколько однотипных цехов могут быть объединены в корпус. В этом случае корпус становится основным структурным подразделением предприятия. Такая производственная структура получила название **корпусной**.

На предприятиях, где осуществляются многостадийные процессы производства, характерным признаком которых является последовательность процессов переработки сырья (металлургическая, химическая, текстильная промышленность), используется **комбинатная производственная структура**.

Основное производство в зависимости от технологии делится на структуры:

- технологическую;
- предметную;
- замкнутую.

Технологическая структура. Цехи и участки созданы по принципу технологического единства выполняемых работ или производственных процессов. Например, в машиностроении – литейный, кузнечный, механические цехи, – а внутри механического цеха – токарный, фрезерный участок. Признаком технологической структуры является специализация цехов предприятия на выполнении определенной части технологического процесса или отдельной стадии производственного процесса (литейные, термические, механообрабатывающие, сборочные цехи машиностроительного предприятия). Технологическая структура используется преимущественно на предприятиях единичного и мелкосерийного производства с разнообразной и изменяющейся номенклатурой продукции.

Преимуществом технологической структуры является технологическая специализация производства и высокая квалификация работников.

Недостатки технологической структуры: возрастает время на переналадку оборудования в связи с большой номенклатурой выпускаемой продукции; оборудование невозможно расставить по ходу технологического процесса, так как при частой смене вида изготавливаемой продукции изменяется состав и последовательность операций, а это приводит к увеличению продолжительности производственного цикла; отсутствует ответственность за качество изделия в целом, так как каждый участок выполняет отдельные операции.

Предметная структура. Основные цехи создаются с ориентацией на выпуск отдельных изделий или их частей с использованием разнообразных технологических процессов и операций (например, цехи моторов, рам, шин). При такой структуре создаются условия для внедрения новой техники, модернизации, механизации и автоматизации производственных процессов, ввод автоматических линий, так как оборудование размещается по ходу технологического процесса. При предметной структуре появляется возможность организовать поточный метод производства.

Недостатки предметной структуры проявляются в том, что она усложняет процесс управления участком, так как выполняются разнообразные работы. Возникает необходимость иметь в цехе все виды оборудования, хотя они не везде задействованы полностью.

Предметная структура производства распространена на предприятиях крупносерийного и массового производства с ограниченной номенклатурой и значительными объемами продукции.

Тем не менее, на практике есть очень мало предприятий, где все цеха специализированы только технологически или только предметно. Подавляющее большинство предприятий использует **смешанную производственную структуру**, когда часть цехов специализированы технологически, а часть – предметно.

Пути совершенствования производственной структуры. Усовершенствование производственной структуры осуществляется по следующим направлениям:

1 Определение оптимальных размеров предприятия – это такой масштаб производства на предприятии, который при данном уровне развития техники и конкретных условий местонахождения и внешней среды обеспечивает производство и сбыт продукции с минимальными затратами. На размер предприятия оказывают влияние внутренние и внешние факторы.

Внутренние определяют технические и организационные условия работы предприятия и способствуют укреплению позиций предприятия и росту его эффективности. К этим факторам относятся технику, применяемую в производстве, ее производительность, мощность, прогрессивность технологии изготовления продукции. Внутренние факторы обуславливают минимальный и максимальный размеры предприятия. Минимальный – не позволяет полностью использовать современную технику. Оптимальный размер – это нечто среднее между минимальным и максимальным.

Внешняя среда – это изучение рыночных отношений: объемы выпуска продукции и производство не будут расти при отсутствии надлежащего сбыта.

2 Углубление специализации основного производства. Форма специализации производства и масштаб производства должны быть одинаковы и едины для одинакового производства. Предприятие должно совершенствовать структуру, а не расширять аппарат управления при специализации цехов и участков, добиваться компактности производства.

3 Расширение кооперации по обслуживанию производства. Нормальная работа основного производства требует четкого и бесперебойного обслуживания ремонт, обеспеченности инструментом. Главной задачей предприятия является выпуск продукции, поэтому большую часть производственной структуры должно занимать основное производство, как по удельному весу (численности), так и по занимаемой площади. В некоторых предприятиях обслуживающий и вспомогательный персонал занимает 45–55%. Численность этих работников должна снижаться в связи с тем, что необходимо улучшать организацию производства и повышать квалифика-

цию кадров. Поэтому необходимо, в первую очередь, централизовать вспомогательное производство, что дает возможность повышать производительность труда, а также сократить лишние и параллельно действующие производственные подразделения.

В современных рыночных отношениях появилась тенденция создавать на предприятиях малые предприятия на базе вспомогательных производств. Это дает возможность не затрагивать основной технологический процесс производства, а усовершенствовать производственную структуру.

В состав любого предприятия входят не только производственные подразделения, а также отделы аппарата управления, учреждения культурно-бытового назначения и т. п. Поэтому наряду с производственной существует так называемая общая структура предприятия.

Общую структуру создает совокупность всех производственных, непроизводственных и управленческих подразделений предприятия.

Типичная общая структура промышленного предприятия изображена на рисунке 2.2.

Высшим руководящим органом предприятия или хозяйственного общества является собрание учредителей, на котором решаются стратегические вопросы хозяйственной деятельности. Собрания утверждают перспективную стратегию развития предприятия, определяют его миссию и главную цель деятельности, долгосрочные планы на определенный промежуток времени, избирают правление и наблюдательный совет, назначают директора, который возглавляет предприятие и руководит предприятием в целом, то есть представляет предприятие в различных организациях, распоряжается в рамках действующего законодательства его имуществом, заключает договоры, открывает в банках расчетные счета и т. п.

Директор имеет заместителей, которые руководят и отвечают за деятельность структурных подразделений предприятия.

Одним из заместителей директора является **главный инженер**. Он руководит научно-исследовательскими и экспериментальными работами, непосредственно отвечает за усовершенствование техники и технологии производства. В его обязанности входят также техническая подготовка и обслуживание производства, разработка направлений по повышению качества продукции и соблюдение технологической дисциплины.

Экономическую службу на предприятии возглавляет **заместитель директора по вопросам экономики**. Он отвечает за организацию плановой работы на предприятии. Подчиненные ему отделы осуществляют контроль выполнения плановых заданий, проводят анализ деятельности предприятия. В его компетенцию входят также вопросы финансов, организации работы и заработной платы.

Главная задача **заместителя директора по производству** – это обеспечение выполнения планов предприятия. С этой целью руководитель производства и подчиненный ему производственный отдел разрабатывают оперативные планы выпуска продукции для каждого цеха, обеспечивают

ритмичную работу по их выполнению, осуществляют контроль и регулирование хода производственного процесса.

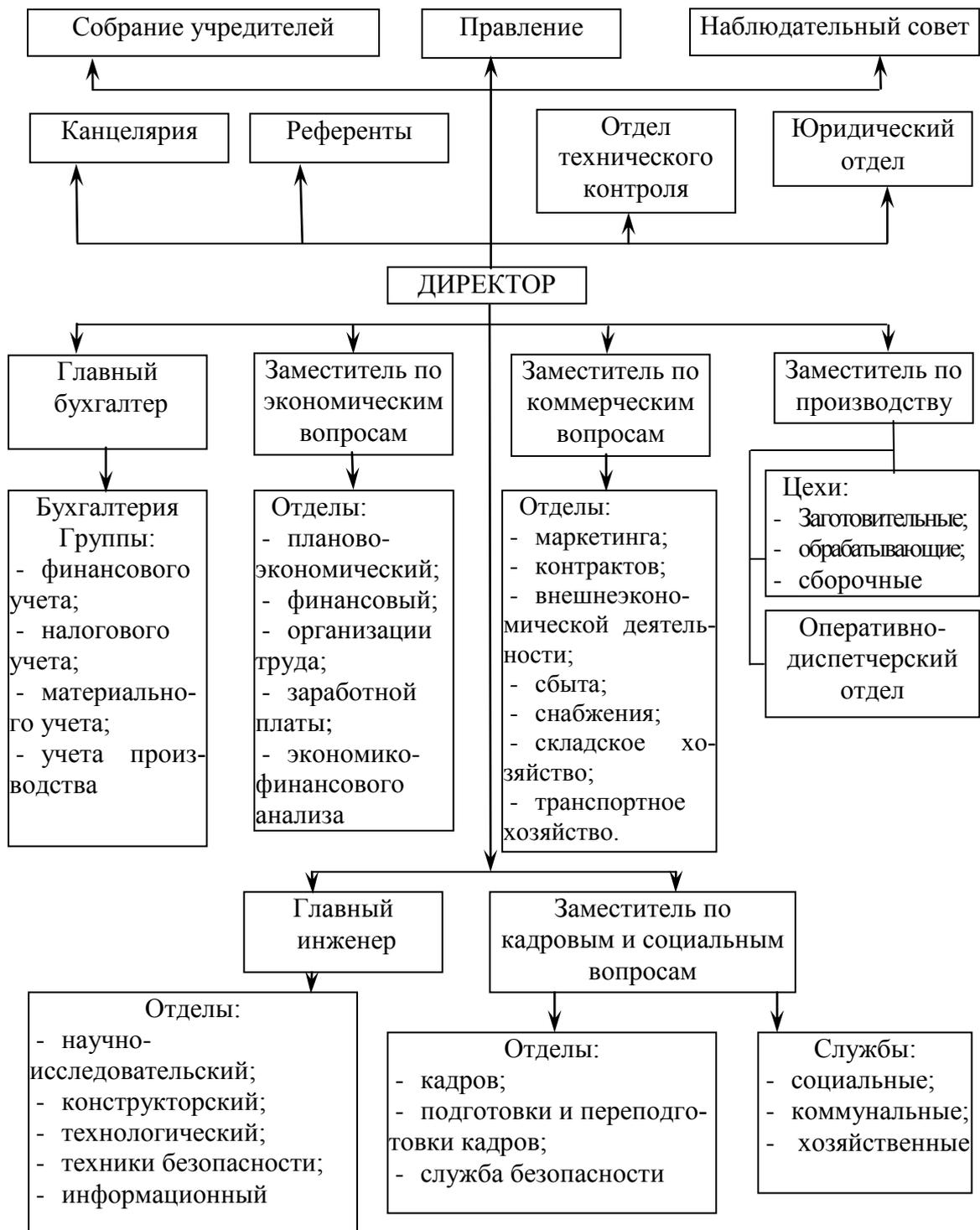


Рисунок 2.2 – Типовая структура промышленного предприятия

Заместителю по производству подчинены **начальники производственных цехов и подразделений**, которые осуществляют техническое и хозяйственное руководство соответствующими цехами. В состав аппарата управления цехом входит **заместитель начальника цеха по подготовке**

производства. Он занимается вопросами обеспечения участков необходимой документацией и оснасткой; осуществляет оперативное руководство производственными процессами. **Механик цеха** организует ремонт оборудования и надзор за его эксплуатацией. Экономическую работу в рамках цеха возглавляет **экономист цеха**, а вопросами нормирования и оплаты труда занимается **нормировщик**. Начальник цеха осуществляет управление производством с помощью **мастеров** производственных участков, которые уже непосредственно или с помощью бригадиров организуют труд рабочих.

Маркетинговые функции изучения спроса, рынков сбыта, рекламы, продвижения товаров, а также материально-технического снабжения производства возложены на **заместителя директора по коммерческим вопросам**.

Заместитель директора по кадровым и социальным вопросам отвечает за реализацию кадровой политики предприятия. Он, в частности, занимается вопросами отбора персонала, его профессиональной ориентацией и социальной адаптацией, обучения, повышения на должности, перевода, увольнения. Кроме того, ему подчинены службы, которые обеспечивают удовлетворение социальных потребностей персонала предприятия.

Некоторые подразделения аппарата управления предприятия подчинены непосредственно директору. Учет производства, контроль за использованием средств и соблюдением финансовой дисциплины, составление балансов, расчеты с работниками осуществляет **бухгалтерия** под руководством **главного бухгалтера**. Функции контроля качества продукции, предотвращение брака, разработка и внедрение систем управления качеством возложены на независимый от любого заместителя директора **отдел технического контроля**. Реализацию делопроизводства на предприятии, то есть прием входной документации, ее регистрацию, учет, распределение, организацию внутреннего документооборота, отправку и хранение документов, обеспечивает **канцелярия**.

Референты осуществляют контроль за выполнением распоряжений директора и решений правления, наблюдательного совета.

2.2 Механизм реализации хозяйственной деятельности

Суть и содержание основной деятельности предприятия раскрывает механизм реализации хозяйственной деятельности (рис. 2.3).

Все виды хозяйственной деятельности предприятия регулируются государственными структурами на основе законов, государственных актов, постановлений, инструкций, нормативов и т. п. Руководствуясь нормативными документами, предприятие организует, планирует и руководит всеми видами своей основной деятельности: производственной, научно-технической, инвестиционной, финансовой, маркетинговой и др. Обычная деятельность предприятия в экономике подразделяется на производственную, операционную и финансовую.

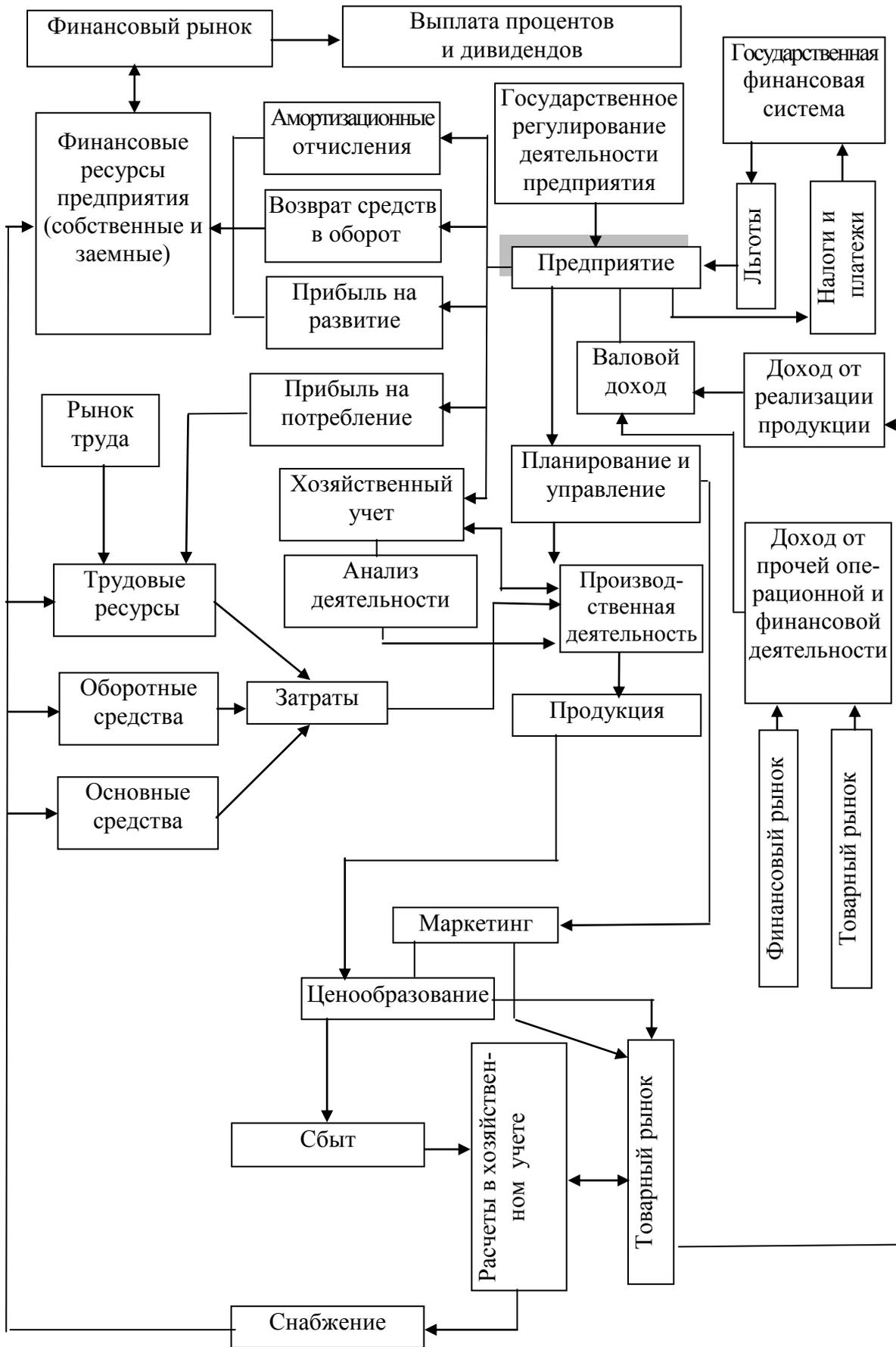


Рисунок 2.3 – Механизм реализации хозяйственной деятельности

Заклучив соответствующие контракты на производство продукции, осуществив техническую подготовку и разместив заказы или плановые объемы производства продукции по производственным подразделениям, реализовав технологические производственные циклы, предприятие получает продукцию. Процесс производства может быть реализован только при наличии соответствующих ресурсов. Для приобретения трудовых ресурсов, основных и оборотных средств, предприятию необходимы финансовые ресурсы. Часть из них (собственные) предприятие получает в результате собственной производственной деятельности (нераспределенная прибыль, уставной капитал и др.), а часть привлекает или заимствует на финансовом рынке (кредиты, текущие инвестиции, долгосрочные обязательства и т. п.).

Трудовые ресурсы представляют собой профессионально подготовленный персонал, который предприятие привлекает из рынка труда, путем найма на контрактной или другой разрешенной законодательством основе. Оборотные средства (материалы, сырье, топливо и др.), а также основные средства (здания, оборудование, транспорт и др.) предприятие приобретает, используя механизмы снабжения и денежных расчетов на товарном рынке.

В процессе производства, то есть изготовления на соответствующем оборудовании, из определенных материалов, определенными работниками предприятия запланированной продукции, происходит износ ресурсов, то есть перенос части или всей стоимости на изготавливаемую продукцию.

Перед тем как начать производство продукции предприятие, используя методы и приемы маркетинга, исследует рынки сбыта, выявляет потенциальных заказчиков (покупателей), формируя пакеты заказов и определяя уровень требований, которые обеспечивают успешное продвижение продукции на рынок.

Владея информацией о себестоимости собственной продукции и условиях продвижения продукции на рынках, предприятие, используя механизмы ценообразования, формирует цены на продукцию. Реализуя с использованием механизма денежных расчетов в хозяйственном обороте свою продукцию, осуществляя другую операционную и финансовую деятельность, предприятие получает соответствующий доход.

Заплатив налоги и изъяв из дохода средства, необходимые для приобретения ресурсов для очередного цикла хозяйственной деятельности (возвращение средств в оборот), остаток средств (амортизационные отчисления и прибыль) предприятие использует для восстановления основных средств, развития производства и удовлетворения социальных потребностей трудового коллектива.

Таким образом, цикл функционирования хозяйственного механизма сводится к следующему: формирование финансовых ресурсов – приобретение производственных ресурсов – использование производственных ресурсов – создание продукции – реализация продукции – формирование финансовых ресурсов для следующего хозяйственного цикла.

2.3 Стратегия развития и планирование на предприятии

В условиях рыночных отношений планирование деятельности субъектов хозяйствования не утратило своего значения, а наоборот приобрело новый смысл, стало еще более значимым элементом в системе хозяйствования.

Процесс планирования на предприятии (в хозяйственном обществе) вытекает из его стратегии, которая воплощает в жизнь миссию и главную цель предприятия.

Стратегия – это генеральная комплексная программа действий, которая определяет приоритетные для предприятия направления, его миссию, главные цели и распределение ресурсов для их достижения.

Направления и задачи, связанные с хозяйственной деятельностью предприятий в рамках определенной стратегии, требуют распределения по видам деятельности, объектам и срокам производственных (финансовых, материальных, трудовых) ресурсов для достижения предусмотренных стратегией результатов, которые и являются основным содержанием планирования на предприятии.

Процесс планирования на предприятии – это комплекс процедур и расчетов экономико-производственного характера, направленный на установление и реализацию целей хозяйственной деятельности предприятия.

Значение планирования состоит в том, что оно:

- объединяет все направления деятельности предприятия: маркетинговую, финансовую, инвестиционную, производственную и др.;
- охватывает все процессы, связанные с этой деятельностью;
- концентрирует внимание на главных задачах предприятия в конкретный момент времени;
- определяет последовательность действий каждого подразделения и предприятия в целом;
- дает возможность осуществлять контроль всех подразделений по всем видам хозяйственной деятельности.

В современных условиях планирование осуществляется по следующим направлениям деятельности:

- планирование основной производственной деятельности (закупка, производство, сбыт и др.);
- планирование финансовой деятельности;
- планирование развития предприятия (инвестиционная и инновационная деятельность);
- планирование маркетинговой и коммерческой деятельности;
- планирование развития персонала.

В зависимости от того, на какой срок осуществляется планирование, определяют такие его уровни:

- стратегическое (долгосрочное) планирование;

- тактическое (средне- и краткосрочное) планирование;
- оперативное (краткосрочное и календарное) планирование.

Планы, разрабатываемые на различные сроки, могут быть **комплексными**, которые объединяют все виды деятельности предприятия или деятельность нескольких предприятий и **унитарные** – на один из видов хозяйственной деятельности.

Процесс планирования на предприятии осуществляется планово-экономическим отделом с привлечением специалистов других подразделений и состоит из следующих этапов:

- формулирование плановых целей и задач;
- разработка плановых заданий;
- составление бюджета, который должен сбалансировать выделенные по плану средства и необходимые затраты, связанные с осуществлением плановых заданий;
- уточнения плановых заданий в соответствии с финансовыми возможностями бюджета.

Стратегическое планирование – это процесс определения миссии и главных целей предприятия, оценка его потенциальных возможностей, выбор стратегий по направлениям деятельности, определение и привлечение необходимых ресурсов для достижения главной цели с максимальным экономическим, социальным или другим эффектом. Стратегические планы, чаще всего, имеют комплексный характер и охватывают все направления деятельности предприятия. Они могут состоять из долгосрочных планов по видам деятельности предприятия.

Стратегическое планирование базируется на экономическом прогнозировании и реализуется по схеме, изображенной на рисунке 2.4.

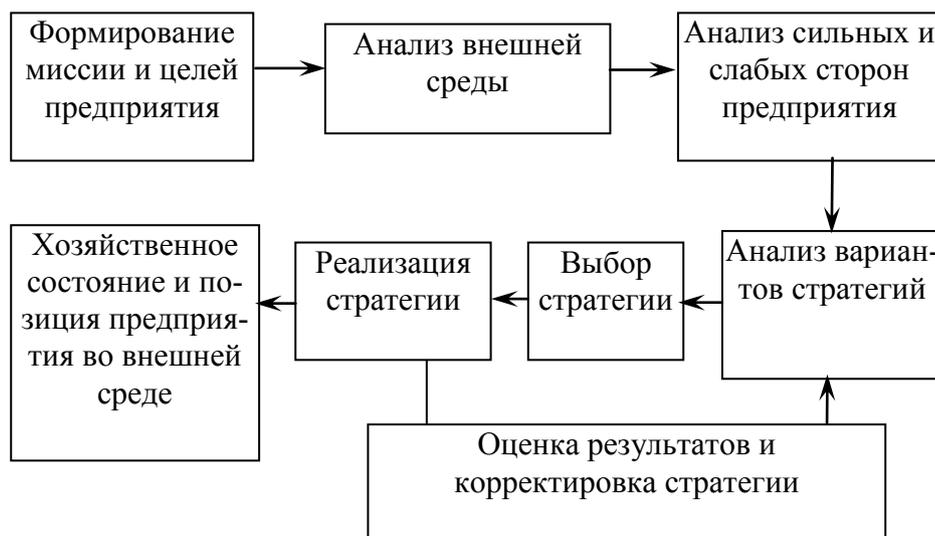


Рисунок 2.4 – Процесс разработки и реализации стратегии предприятия

Во-первых, определяется миссия и главные цели.

Миссия, как главная целевая функция, должна быть фактором, который обеспечивает широкую заинтересованность деятельностью предприятия как потенциальных клиентов, так и работников самого предприятия.

Во-вторых, анализируется внешняя среда, в которой будет функционировать предприятие. Эту среду составляют экономические, политические, технические, социальные, юридические условия, в которых предприятие осуществляет свою деятельность, а также поставщики, конкуренты, потребители и прочие субъекты рыночной и вне рыночной деятельности предприятия.

В-третьих, предприятие должно определить и проанализировать свои возможности (сильные и слабые стороны). При этом анализируются: позиция предприятия на рынке относительно конкурентов, его финансовое состояние, инновационный потенциал, кадровый потенциал и прочее.

В-четвертых, предприятие вырабатывает стратегию и конкретизирует ее в долгосрочных планах по видам деятельности.

В-пятых, стратегия реализуется через разработку и выполнение тактических, текущих и оперативных планов.

В-шестых, процесс реализации стратегии постоянно контролируется, оценивается и корректируется (адаптируется) в соответствии с изменениями внешней среды и внутри предприятия.

Долгосрочное планирование чаще всего является составной частью стратегического планирования — одного из видов хозяйственной деятельности. Планы разрабатываются на несколько лет, имеют общий характер (без детальной проработки и конкретных ответственных исполнителей). Результат, которого должно достичь предприятие, устанавливается методами прогнозирования.

Тактическое (средне- и краткосрочное) планирование, еще называемое **текущим**, осуществляется, чаще всего, на финансовый год, полугодие, квартал. Имеет детальный характер и разрабатывается для функциональных подразделений предприятия, включает разработку бюджетов для выполнения предусмотренных планом заданий. Плановые задания рассчитываются с помощью соответствующих методов и методик.

Оперативные (краткосрочные, календарные) планы устанавливаются на месяц, декаду, смену, направлены на решение конкретных вопросов; имеют четкий срок и персонифицированного ответственного исполнителя; большую степень детализации. Факт выполнения задания и полученный результат контролируется в установленный срок, на его выполнение выделяется точно рассчитанный объем финансового (материального) и трудового ресурса.

Отдельное место в планировании занимают бизнес-планы.

Бизнес-план — это план развития предприятия (предпринимательской деятельности) на определенный период; план-программа осуществления проекта с целью получения прибыли; система мероприятий, направленных на достижение заданной цели. Его содержанием является выпол-

нение комплекса маркетинговых и технико-экономических исследований, направленных на усовершенствование и развитие производства.

Разрабатывают бизнес-план и при технико-экономическом обосновании инвестиционных и приватизационных проектов. В этом случае он необходим:

- инвестору – для определения целесообразности (эффективности) вложения капитала;
- предпринимателю – для разработки программы действий в процессе реализации проекта;
- государственным органам – для регулирования и контроля кредитных взаимоотношений, приватизации.

Он может использоваться для проведения **санации** (мероприятий по предотвращению банкротства больших предприятий с помощью банков или государства); **рестрикции** (ограничения производства, продажи и экспорта с целью увеличения цен на товары и получения прибыли, сокращения кредитов); **приватизации** предприятий и для привлечения внешних инвестиций.

Бизнес-план может быть составлен на год с детальным рассмотрением хозяйственной деятельности предприятия в следующие 12 месяцев и может укрупнено характеризовать деятельность на 1–4 года; при подготовке инвестиционных проектов – на период их осуществления. Такой план включает:

- описание предприятия;
- описание его потенциальных возможностей;
- оценку внутренней и внешней среды в бизнесе и времени;
- конкретные данные о стратегии маркетинга и развитии бизнеса.

В нем отмечают возможные риски, то есть показывается, что существование риска учтено в плане и намечены меры по его снижению.

Основное требование к бизнес-плану – его реальность. Его составлению должны предшествовать анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, рынка и технико-экономические исследования различных альтернатив развития предприятия на основе общепризнанных стандартов.

Бизнес-план выполняет следующие основные функции:

- внешнюю (ознакомление заинтересованных деловых людей с сутью и эффективностью реализации новой предпринимательской идеи);
- внутреннюю (отработка системы управления реализацией предпринимательского проекта).

Предприятие самостоятельно определяет структуру и объемы разделов бизнес-плана, но при их подготовке нужно учитывать следующие факторы: особенности применяемой (осваиваемой) технологии, рынка, конкурентоспособности и новизны продукта (услуг), степень проработки тех или иных вопросов.

Типовая структура бизнес-плана предприятия может быть следующей (по разделам):

– резюме (составляется после разработки всех разделов плана) – излагается суть плана, его преимущества, итоги маркетинговых исследований и финансово-экономических расчетов (объема продаж, выручки от реализации, затрат на производство, прибыли, окупаемости);

– описание предприятия – предоставляются его реквизиты, отраслевая принадлежность, форма собственности, фамилия, имя, отчество руководителя, основные направления и цели деятельности предприятия, история создания, развития и современное состояние, достижения и неудачи;

– продукция и услуги – описывается продукция и области ее применения, потребители, отличительные качества или уникальность, лицензии, патентные права, преимущества конкурентов;

– план маркетинга – выполняется анализ рынка и планирование маркетинга, которые являются ключевыми моментами для определения объемов инвестиционной и производственной программы, производственной мощности, необходимых технологий и т. п., формулируется стратегия маркетинга и дается оценка внешней среды предприятия;

– научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы – описываются оптимальные рамки проекта, обосновывается их выбор, перечисляется перечень компонентов, определяются соответствующие технологии и т. п.;

– производственный план – закладываются объемы и номенклатура выпускаемой продукции, отражается экономический, технологический и трудовой потенциал предприятия, материально-техническое обеспечение и т. д.;

– организационный план управления предприятием – в нем рассматривается проблема производственного менеджмента, приводится принципиальная схема принятия управленческих решений, оценивается гибкость системы управления в случае изменения рыночных условий и др.;

– реализация проекта – отражаются основные результаты, полученные от реализации проекта, финансовые и другие последствия;

– финансовый план – важный раздел бизнес-плана, отражающий достоверные итоги осуществления бизнес-плана; здесь должны определяться как инвестиционные, так и производственные затраты, а потому он включает ряд подразделов, таких, например, как план по прибыли, движение денежных потоков, анализ безубыточности, рентабельности и окупаемости, оценку риска (ориентировочная оценка возможных потерь) и др.;

– юридические аспекты – раздел, где рассматриваются правовые вопросы осуществления проекта, права и обязанности сторон, информация о регистрации, взаимоотношения с бюджетом и др.

2.4 Управление предприятием

Термин «организационная структура» вызывает в нашем представлении двумерную древообразную схему, которая состоит из прямоугольников, соединенных линиями. Эти прямоугольники отражают выполняемую работу и круг обязанностей и, таким образом, – распределение труда в организации. Относительное положение прямоугольников и линий, которые их соединяют, показывает степень подчиненности.

Теория и практика управления разработала довольно много типов организационных структур управления предприятием:

- линейная организационная структура;
- линейно-штабная организационная структура;
- функциональная организационная структура;
- дивизиональная организационная структура;
- матричная организационная структура;
- другие организационные структуры: проектная, кластерная, модульная.

Рассмотрим подробнее приведенные типы организационных структур управления предприятием.

Линейная организационная структура управления. Основу линейных структур составляет так называемый «шахтный» принцип построения и специализации управленческого процесса по функциональным подсистемам организации (маркетинг, производство, исследование и разработка, финансы, персонал и т. д.). По каждой подсистеме формируется иерархия служб («шахта»), которая пронизывает всю организацию снизу доверху. Результаты работы каждой службы оцениваются показателями, которые характеризуют выполнение ими своих целей и задач. Аналогично строится и система мотивации и поощрения работников. При этом конечный результат (эффективность и качество работы организации в целом) отодвигается на второй план, так как считается, что все службы в той или иной мере работают на его получение.

Таким образом, линейная структура – это такая структура, между элементами которой существуют только одноканальные взаимодействия. При такой организационной структуре управления каждый подчиненный имеет лишь одного руководителя, который и выполняет все административные и специальные функции в соответствующем структурном подразделении (рис. 2.5).

Преимущества линейной структуры:

- четкая система взаимных связей функций и подразделений;
- четкая система единоначалия – один руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей совокупностью процессов, которые имеют единую цель;
- ясно выраженная ответственность;

– быстрая реакция исполняющих подразделений на прямые указания вышестоящих;

– уменьшение затрат на содержание управленческого аппарата.

Недостатки линейной структуры:

– отсутствие подразделений, которые занимаются вопросами стратегического планирования; в работе руководителей всех уровней оперативные проблемы («текучка») доминируют над стратегическими;

– тенденция к перекладыванию ответственности при решении проблем, в решении которых участвуют несколько подразделений;

– низкая гибкость и приспособленность к изменению ситуации;

– критерии эффективности и качества работы подразделений и организации в целом различны;

– тенденция к формализации оценки эффективности и качества работы подразделений приводит, как правило, к возникновению атмосферы страха и разобщения;

– большое число промежуточных «ступеней управления» между работниками, выпускающими продукцию, и лицом, принимающим решения;

– напряженность работы управленцев верхнего уровня;

– прямая зависимость результатов работы организации от квалификации, личных и деловых качеств высших управленцев.

Вывод: в современных условиях недостатки структуры перевешивают ее достоинства. Такая структура плохо согласуется с современной философией качества.



Рисунок 2.5 – Линейная структура управления

Поэтому линейное управление используется главным образом на малых предприятиях с простейшей технологией производства и в нижнем звене больших предприятий — на уровне бригады, производственного участка. В последнем случае инженерное, экономическое и юридическое обслуживание бригад и участков обеспечивается верхним уровнем администрации.

Линейно-штабная организационная структура управления. Этот вид организационной структуры является развитием линейной и призван ликвидировать главный ее недостаток, связанный с отсутствием звена стратегического планирования. Линейно-штабная структура аналогична линейной структуре, сохраняется единоначалие, однако в нее введены спе-

специализированные подразделения (штабы), которые не наделены правами принимать решения, а только помогают ответственному руководителю в выполнении отдельных функций, в первую очередь, функций стратегического планирования и анализа.

Таким образом, в линейно-функциональной структуре для разгрузки высшего руководства создается штаб, в состав которого включаются специалисты различных видов деятельности. Все исполнители подчиняются непосредственно линейным руководителям. Полномочия штабных специалистов состоят в подготовке рекомендаций линейным руководителям или выдаче указаний исполнителям по поручению линейного руководителя. Функционирование штаба повышает степень оперативного и организационного реагирования. Принципиальная схема линейно-штабной оргструктуры приведена на рисунке 2.6.

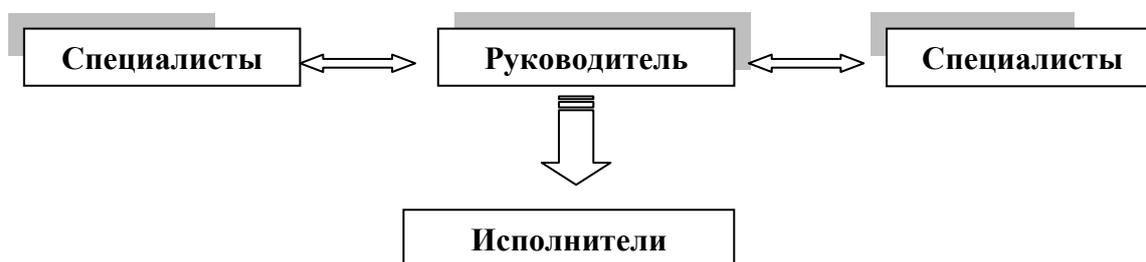


Рисунок 2.6 – Линейно-штабная структура управления

Эта схема используется на средних по масштабам предприятиях, а также на больших – в управлении цехами и отделами.

Преимущества линейно-штабной структуры:

- глубже, чем в линейной, обработка стратегических вопросов;
- некоторая разгрузка высших руководителей;
- возможность привлечения внешних консультантов и экспертов.

Недостатки линейно-штабной структуры:

- недостаточно четкое распределение ответственности, так как лица, подготавливающие решения не принимают участия в их исполнении;
- тенденции к сверхмерной централизации управления;
- в некоторой мере, присущи все недостатки линейной структуры.

Вывод: линейно-функциональная структура может быть хорошей промежуточной ступенью при переходе от линейной структуры к более эффективным. Структура позволяет, правда в ограниченной мере, воплощать идеи современной философии качества.

Функциональная структура управления. Особенностью этого типа оргструктуры является то, что для выполнения определенных функций управления создаются отдельные управленческие подразделения, которые передают исполнителям обязательные для них распоряжения, т. е. функциональный руководитель в рамках своей сферы деятельности осуществлять руководство исполнителями.

Основой функциональной структуры является разделение функций управления между отдельными подразделениями аппарата управления (рис.2.7).

Поэтому каждое производственное подразделение получает распоряжения одновременно от нескольких руководителей функциональных подразделений. Благодаря специализации функциональных руководителей возникает возможность управления большим количеством исполнителей, и таким образом уменьшается количество уровней управления. В обязанности высшего руководителя входит регулирование взаимодействия между функциональными руководителями.

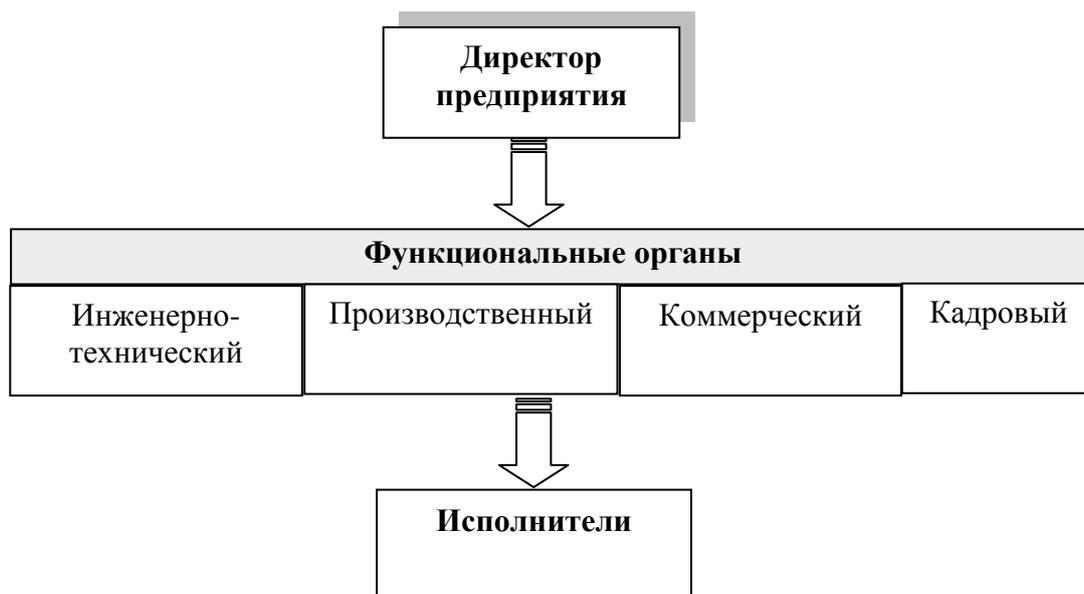


Рисунок 2.7 – Функциональная структура управления

Например, главный инженер, будучи заместителем директора по инженерно-техническим вопросам, в соответствии со своими полномочиями от своего имени выдает распоряжения по всем вопросам, связанным с проектированием и освоением новой продукции, техническим обслуживанием и перевооружением производства, осуществляя руководство техническими службами предприятия. Другой заместитель, скажем, по материально-техническому обеспечению предприятия и сбыта готовой продукции от лица предприятия заключает договора с поставщиками сырья и материалов и потребителями продукции. В рамках своих полномочий он не просит особого на то разрешения в директорате. Такие полномочия могут передаваться не только директором своему заместителю, но и заместителем своим подчиненным – руководителям отделов и цехов. В таком случае исполнители получают задачу не непосредственно от директора предприятия, а от руководителей функциональных подразделов или от заместителей директора.

Преимущества функциональной оргструктуры:

– специализация деятельности функциональных руководителей;

- сокращение времени прохождения информации;
- снижение нагрузки на высшее руководство.

Недостатки функциональной оргструктуры:

- возможность получения исполнителями противоречивых указаний;
- нарушение принципа единоначалия (разделение единства распоряжения и ответственности);
- сложность контроля за выполнением распоряжений;
- недостаточная гибкость.

Вывод: на больших предприятиях отказаться от применения функциональной формы управления невозможно. Поэтому надо находить и устранять недостатки механизма управления, использовать информационные технологии.

Линейно-функциональная организационная структура управления. Представляет собой комбинацию линейной и функциональной структур. В основу этой структуры положен принцип разделения полномочий и ответственности по функциям и принятие решений по вертикали. Линейно-функциональная структура позволяет организовать управление по линейной схеме, а функциональные подразделения помогают линейным руководителям в решении соответствующих управленческих функций. В этой структуре организации производства функциональные руководители имеют право непосредственно влиять на исполнителей. При этом с целью недопущения получения исполнителями противоречивых указаний возможно следующее: 1) вводится приоритет указаний линейного руководителя; 2) функциональному руководителю передается только определенная часть полномочий; 3) функциональному руководителю передается право рекомендаций.

Преимущества линейно-функциональной структуры:

- объединяет преимущества линейной и функциональной структур;
- обеспечивает относительно быстрое осуществление управленческих решений благодаря своей иерархичности;
- специализация функциональных руководителей.

Недостатки линейно-функциональной структуры:

- сложность регулирования взаимоотношений линейных и функциональных руководителей;
- в условиях реорганизации увеличивается поток информации, который приводит к перегрузке руководителей;
- такая структура не благоприятствует осуществлению изменений в организации.

Вывод. Линейно-функциональная оргструктура применяется при решении задач, которые постоянно повторяются, обеспечивая максимальную стабильность организации. Она эффективна для массового производства со стабильным ассортиментом продукции при незначительных изменениях технологии производства.

Дивизиональная организационная структура управления. С расширением размеров предприятий, диверсификацией их деятельности (вводом многопрофильности), сложностью технологических процессов в условиях динамически изменяющейся среды функционирования предприятия, возникает необходимость новых подходов к организации управления. В связи с этим возникла дивизиональная структура управления, в первую очередь, в крупных корпорациях, которые стали предоставлять определенную самостоятельность своим производственным подразделениям. При этом за руководством корпорации сохраняются функции стратегического развития, научных исследований, финансовой, инвестиционной политик и т. п. В этом типе структур сделана попытка объединить централизованную координацию и контроль деятельности с децентрализованным управлением.

Ключевыми фигурами в управлении организациями с дивизиональной структурой являются уже не руководители функциональных подразделений, а менеджеры, которые возглавляют производственные отделения (дивизионы). Структуризация по дивизионам, как правило, проводится по одному из критериев: по изготавливаемой продукции (работам или услугам) – продуктовая специализация; по ориентации на определенные группы потребителей – потребительская специализация, по территориальному признаку – региональная специализация. В нашей стране аналогичные структуры управления получили распространение в форме производственных объединений (начиная с 60-х годов прошлого столетия).

В дивизиональной организационной структуре группировка видов деятельности осуществляется по принципу разделения труда по целям. Это означает, что вокруг определенного производства формируется организационное подразделение с автономией в осуществлении своей повседневной операционной деятельности.

Переход к дивизиональной организационной структуре означает дальнейшее разделение управленческого труда, проявляющееся в децентрализации оперативных функций управления, которые передаются производственным подразделениям, и централизации общекорпоративных функций управления (финансовой деятельности, разработки стратегии и пр.), сконцентрированных на высшем уровне управления в штаб-квартире компании.

Таким образом, при дивизиональной структуре каждое производственное подразделение корпорации (концерна) имеет собственную довольно разветвленную структуру управления, которая обеспечивает автономное его функционирование. Одни только стратегические функции управления централизованы на корпоративном уровне.

Преимущества дивизиональной оргструктуры:

- невмешательство в оперативную деятельность производственных подразделений;
- возможность для высшего руководства сконцентрироваться на решении стратегических проблем;

- повышение качества принимаемых решений (благодаря приближению к месту возникновения проблемы);
- внутрифирменная конкуренция;
- возможность управления многопрофильными предприятиями с общим числом работников около сотни тысяч человек и территориально отдаленными подразделениями;
- обеспечение высокой гибкости и быстрой реакции на изменения в окружении предприятия в сравнении с линейной и линейно-штабной;
- при расширении границ самостоятельности отделений они становятся «центрами получения прибыли», что стимулирует рост эффективности и качества их производства;
- более тесная связь производства и потребителя.

Недостатки дивизиональной оргструктуры:

- дублирование функций управления на уровне подразделений;
- рост затрат на содержание аппарата управления;
- большое количество «этажей» управленческой вертикали (между рабочими и руководством подразделения – 3 и более уровней управления, между рабочими и руководством компании – 5 и более);
- разъединение штабных структур подразделений и штабов компании;
- основные связи – вертикальные, поэтому остаются общие для иерархических структур недостатки – проволочки, перегруженность управленцев, плохое взаимодействие при решении вопросов смежных подразделений и т. д.
- дублирование функций на разных «этажах» управления;
- в подразделениях, как правило, сохраняется линейная или линейно-штабная структура со всеми ее недостатками.

Вывод. Дивизиональная организационная структура отвечает условиям динамичной среды и организациям с большим количеством производств, жизненный цикл которых достаточно продолжительный. При данной структуре можно внедрить большую часть идей современной философии качества.

Матричная структура управления. Матричная организационная структура появилась как ответ на повышение степени динамичности (изменяемости) среды функционирования фирм. Особенностью оргструктур в такой среде является высокая степень адаптивности. Это можно обеспечить за счет временного характера функционирования структурных единиц.

В матричной организационной структуре кроме традиционных функциональных подразделений, которые действуют постоянно, формируются так называемые проектные группы как временные коллективы. Проектные группы отвечают за разработку конкретных новых видов продукции или проектов, реализуют стратегические планы. Участники проектных групп остаются членами своих функциональных подразделений и возвращаются в подчинение своих функциональных руководителей после расформирования своей проектной группы.

Таким образом, в матричной организационной структуре управления наряду с линейными руководителями предприятия и рациональным аппаратом управления выделяют (формируют) еще и временные предметно-специализированные звенья – проектные группы. Проектные группы состоят из специалистов постоянно функционирующих отделов, которые только временно подчиняются руководителю проекта. После завершения работ над проектом они возвращаются в свои функциональные подразделения. Руководитель проекта исполняет роль линейного руководителя по отношению к специалистам проектной группы. Одновременно он является функциональным руководителем по отношению к производственным подразделениям предприятия, которые обеспечивают реализацию проекта.

Главная особенность матричных структур – это их исключительно высокая гибкость и ориентация на нововведение.

Преимущества матричной структуры:

- высокая степень адаптации к изменениям в среде функционирования;
- наличие эффективных механизмов координации между большим количеством сложных и взаимосвязанных проектов.

Недостатки матричной структуры:

- ограниченная сфера применения;
- увеличение численности управленческого персонала;
- возрастание количества информационных связей между работниками подразделений;
- возникновение конфликтов на основе «борьбы за власть» между функциональными руководителями и руководителями проектов.

Вывод. Использование матричной организационной структуры управления оправдано на предприятиях, которые объединяют большое количество производств с коротким жизненным циклом продукции, и в основном только при условии высокодинамичной рыночной среды.

2.4 Контрольные вопросы

- 1 Какие особенности имеет производственная структура промышленного предприятия?
- 2 В чем заключается особенность общей структуры производственного предприятия?
- 3 В чем заключается сущность механизма реализации хозяйственной деятельности?
- 4 В чем заключается стратегия развития предприятия и особенности бизнес-планирования?
- 5 В чем заключаются особенности оперативного планирования?
- 6 Какие существуют структуры управления предприятием, и в чем заключаются их особенности?

3 ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ

- 3.1 Рыночная среда функционирования предприятий и организаций.
- 3.2 Маркетинг: понятие, концепция и стратегия.
- 3.3 Маркетинговая информация и исследование рынка.
- 3.4 Общая характеристика продукции и услуг.
- 3.5 Качество и конкурентоспособность продукции (услуг).

3.1 Рыночная среда функционирования предприятий и организаций

Существует большое количество подходов к определению понятия рынка.

В широком понимании рынок – это основа проявления экономических отношений между людьми, которые возникают в процессе производства, распределения, обмена и потребления.

В более узком смысле, рынок – это сфера товарного обращения и связанные с ней товарно-денежные отношения, возникающие между производителем (продавцом) и потребителем (покупателем) в процессе купли-продажи товаров.

Таким образом, **рынок** – это совокупность форм взаимоотношений, связей между отдельными самостоятельно принимающими решения субъектами хозяйствования, взаимодействие которых, как покупателей и продавцов, приводит к возможности совершать обмен, то есть возможности продавцам продать, а покупателям – купить необходимые товары.

Рынок – это сложный объект, который состоит из широкого спектра отдельных частей и элементов. Такое многообразие составляющих и специфика функционирования каждого элемента определяют основные функции, выполняемые рынком:

1 Рынок является средством связи, коммуникации продавцов товара и покупателей.

К продавцам относятся следующие группы контрагентов рынка: товаропроизводители, то есть предприятия, которые реализуют свои товары и услуги; рабочая сила, которая продает свои способности к труду; собственники всех видов производственных ресурсов, которые продают свои ресурсы или предоставляют возможность их использовать на определенных условиях.

К покупателям относятся потребители, которые приобретают предлагаемые товары и услуги. Покупателями могут выступать как частные лица, так и фирмы, приобретающие ресурсы (живой труд, сырье, капитал), с помощью которых они намерены осуществить производство своих товаров и услуг.

Часто на рынке один и тот же субъект выступает и продавцом, и покупателем.

2 В результате взаимодействия продавца и покупателя рынок устанавливает взаимоприемлемые и для первого, и для второго цены на товары (услуги), стимулируя тем самым их производство и сбыт.

3 Рынок, как средство взаимосвязи продавцов и покупателей, предоставляет информацию о том, что именно хотят продать продавцы (и по какой цене) и что именно приобрели бы или приобретут в будущем покупатели. При этом рынок не обязательно должен быть каким-то конкретным, географическим местом. Любой источник предоставления информации о продаже или покупке товаров и услуг формирует рынок этих товаров.

4 Рынок обеспечивает обмен информацией (изменение спроса, предложения и др.), предоставляет возможность его участникам довольно быстро реагировать на конъюнктурные изменения и в соответствии с ситуацией изменять цены. В свою очередь, цены действуют как сигнал для продавцов и покупателей, сообщают им информацию о дефиците товаров, услуг, ресурсов или об их излишке.

Рынок в целом характеризуется сложной и разветвленной структурой. Классификация рынков происходит по ряду признаков:

- по элементам рыночной инфраструктуры;
- по экономическому назначению объектов рыночных отношений;
- по географическому положению и масштабам, границам, которые его характеризуют;
- по степени ограничения конкуренции;
- по сферам производства и услуг;
- по характеру и размерам продаж.

Первый признак классификации рынка, предполагает выделение трех основных элементов:

- рынка товаров и услуг;
- рынка факторов производства;
- финансового (или денежного) рынка.

Рынок товаров и услуг включает в себя огромное количество специальных рынков купли-продажи соответствующих товаров, а также предполагает наличие и функционирование таких структур, как товарные биржи, организации оптовой и розничной торговли, маркетинговые и посреднические организации.

Рынок факторов производства объединяет процессы купли-продажи этих факторов: земли, труда, капитала, предпринимательских способностей. При этом такой фактор производства, как земля, содержит в себе не только непосредственно определенные участки земли, используемые для производства, но и естественное сырье, которое добывается из недр земли или получаемое в результате ее использования (например, продукция растениеводства).

Фактор производства в виде живого труда предполагает использования услуг всех работников (рабочих, специалистов, технических служащих, управленческого персонала, отдельных предпринимателей). Рынок

труда предусматривает наличие такого важного инструмента этого вида рынка, как биржа труда, где непосредственно формируется спрос на рабочую силу различного вида и квалификации и предложение этой рабочей силы. Кроме этого, важной функцией биржи труда является формирование резерва рабочей силы, подготовка и переподготовка кадров (в первую очередь, безработных), организация общественного труда для обеспечения занятости населения.

Такой фактор производства, как капитал, содержит в себе все средства производства в виде зданий, сооружений, машин, оборудования, транспортных средств, а также денежные средства, которые могут быть использованы на приобретение этих средств производства.

Финансовый (денежный) рынок охватывает процессы купли-продажи, передачи во временное пользование финансовых средств – денег, облигаций, акций, казначейских и банковских обязательств и др.

Единым товаром на таком рынке выступают деньги, представленные в денежной форме или в одном из видов ценных бумаг. Универсальный характер этого товара состоит в том, что при необходимости он превращается в каждый из факторов производства. Чаще всего финансовый рынок предполагает функционирование фондовой и валютной бирж.

Второй признак классификации элементов рынка – **по экономическому назначению объектов рыночных отношений** – предполагает выделение более мелких сегментов рынка в виде:

- рынка потребительских товаров и услуг;
- рынка товаров производственного назначения;
- рынка новых идей, технологий, проектов (ноу-хау);
- сырьевого рынка;
- рынка труда;
- рынка ценных бумаг;
- рынка вторичного сырья и др.

По географическому положению и границам распространения рынок подразделяется на следующие виды:

- местный (региональный) рынок;
- национальный (в границах страны) рынок;
- мировой рынок.

По степени ограничения конкуренции различают:

- свободный рынок;
- рынок монополистической конкуренции;
- олигополистический рынок;
- чистую монополию.

Такого рода классификация охватывает различные аспекты рынка любого товара (например, количество фирм, технология производства, типы продаваемых товаров и т. п.), что влияет на поведение и деятельность фирм.

Степень ограничения конкуренции определяется теми границами, в рамках которых отдельные фирмы способны влиять на рынок, то есть влиять на условия реализации своей продукции, прежде всего на цены. Чем меньшее влияние оказывают на рынок отдельные фирмы, реализующие на нем свои товары, тем более конкурентным считается рынок. Высшая степень конкурентности рынка характерна для свободного рынка (рынка свободной конкуренции). Каждый очередной вид рыночной структуры представляет все более высокую степень ограничения конкуренции.

Особенности видов рынка в зависимости от степени развития конкуренции на них будут рассмотрены в специальном разделе курса.

По отраслям сферы производства и услуг можно выделить огромное количество субрынков, которые характеризуют соответствующие области экономики:

- топливный рынок (угольный, нефтяной, газовый и др.);
- автомобильный рынок (рынок грузовых, легковых автомобилей, автобусов и др.)
- компьютерный рынок;
- рынок хлебопродуктов и т. п.

По характеру и размерам продаж различают:

- оптовый рынок;
- розничный рынок.

Нетрудно заметить из приведенной выше классификации видов и элементов рынка, что в указанных рамках осуществляется деятельность по производству и обмену (продаже и покупке) товаров или услуг на рынке. Если же любые товары, блага, услуги предоставляются бесплатно, без установления цены на них, и соответственно не осуществляются соглашения купли-продажи, то такая деятельность носит название нерыночной. Типичными примерами нерыночной деятельности являются решения вопросов национальной обороны, органов внутренней и внешней безопасности, охраны природы, социального обеспечения, пенсионного обслуживания. Источниками такой деятельности выступают бюджеты (государственный и местные), формируемые за счет соответствующих поступлений от налогов, пожертвований, благотворительной деятельности и др.

Важнейшим условием любого рынка является возможность получить права собственности на тот товар, за который продавец платит или отдает по бартеру другой товар. Это относится к покупателям. Право собственности предполагает наличие права владения, распоряжения и пользования данным товаром. Для приобретения этих прав покупатель совершает сделку купли-продажи. Это же относится и к продавцам: они делают свой товар только потому, что надеются, предполагают передать свои права собственности на него в обмен на деньги или другой товар.

Итак, любой рынок может функционировать только по товарам, права собственности на которые могут легко устанавливаться, реализовываться

ся и передаваться другому собственнику. Отсутствие этих условий лишает стимула и на производство данного товара, и на его покупку, сбыт.

3.2 Маркетинг: понятие, концепция и стратегия

При выходе на рынок предприятие вступает в условия твердой **конкуренции**. В этих условиях можно успешно работать, лишь применяя современные методы управления, в том числе и маркетинг.

Под **маркетингом** понимается такая система внутрифирменного управления, которая направлена на изучение и учет рыночного спроса, потребностей и требований конкретных потребителей к товару для более обоснованной ориентации научно-технической и производственно-сбытовой деятельности предприятия на выпуск конкурентоспособных видов продукции с целью получения планированного размера прибыли.

Концепция маркетинга состоит в том, что вся деятельность предприятия, включая программы научно-технических исследований, производства, капиталовложений, финансов, использования рабочей силы, а также программы сбыта, технического обслуживания, основываются на современном состоянии потребительского спроса и прогнозировании его изменений в перспективе.

Применения данной философии допускают **два направления активности фирмы**:

1 Систематический и постоянный анализ потребностей и требований ключевых групп потребителей, а также разработка эффективных товаров и услуг, что позволяет компании обслуживать избранные группы покупателей лучше, чем конкуренты, и этим обеспечить себе устойчивое конкурентное преимущество. Это круг **задач стратегического маркетинга**.

2 Организация сбыта, продажи и политики коммуникаций для информирования потенциальных покупателей и демонстрация отличительных качеств товара при снижении затрат на поиск покупателей – такова роль **операционного маркетинга**.

Эти два подхода дополняют друг друга и находят свое конкретное применение в рамках маркетинговой политики фирмы.

Операционный маркетинг – это активный процесс продвижения товаров (продукции) с краткосрочным горизонтом планирования, направленный на уже существующие рынки. Это классический коммерческий процесс получения заданного объема продаж путем управления потоками товаров, методами сбыта, ценами и коммуникациями продвижения товаров.

Основная цель операционного маркетинга – генерация доходов от продаж, то есть целевой оборот. Это означает продавать, а также получать заказы на приобретение продукции путем использования наиболее эффективных методов продаж при одновременной минимизации затрат. Цель достижения определенного объема продаж трансформируется в программу для отдела сбыта. Таким образом, операционный маркетинг является опре-

деляющим элементом, который оказывает непосредственное влияние на краткосрочную рентабельность фирмы.

Активность операционного маркетинга – решающий фактор в деятельности фирмы, особенно на тех рынках, где конкуренция обострена. Любая товар, даже самого высокого качества, должен иметь цену, приемлемую для рынка, быть доступным в сбытовой сети, приспособленным к предпочтениям целевых потребителей и иметь коммуникационную поддержку, которая способствует продвижению товара на рынке и подчеркивает его отличительные качества. То есть, **операционный маркетинг** – это коммерческий рычаг фирмы, без которого даже наилучший стратегический план не может привести к удовлетворительным результатам. Однако очевидно, что без солидной стратегической базы абсолютно рентабельного операционного маркетинга не бывает.

Стратегический маркетинг – это, прежде всего, анализ потребностей физических лиц и организаций. Роль стратегического маркетинга состоит в прослеживании эволюции заданного рынка и выявлении различных существующих и потенциальных рынков или их сегментов на основе анализа потребностей.

Выявленные товарные рынки представляют собой экономические возможности, привлекательность которых следует оценить. Привлекательность товарного рынка количественно измеряется понятием «потенциал рынка», а динамично характеризуется продолжительностью своего существования, или «жизненным циклом». Для конкретной фирмы привлекательность товарного рынка зависит от ее конкурентоспособности, другими словами, от ее способности удовлетворять потребности покупателей лучше, чем конкуренты.

Конкурентоспособность будет существовать до тех пор, пока фирма удерживает конкурентное преимущество или благодаря особым качествам, которые отличают ее от соперников, или в силу более высокой производительности обеспечиваются ее преимущества в затратах.

Таким образом, возрастание роли стратегического маркетинга состоит в том, чтобы нацелить фирму на привлекательные экономические возможности, то есть возможности, адаптированные к ее ресурсам и «ноу-хау», которые обеспечивают потенциал для роста и рентабельности. Процесс стратегического маркетинга имеет средне- и долгосрочные горизонты; **задачами его** являются уточнение миссии фирмы, определение целей, разработка стратегии развития и обеспечение сбалансированной структуры товарного портфеля.

3.3 Маркетинговая информация и исследование рынка

Исследование рынка – это основа маркетинга. При этом происходит анализ всех условий, имеющих значение для успешной реализации товаров (рис. 3.1). Программа комплексных исследований зависит от особенностей

товара, характера деятельности предприятия, масштаба производства экспортных товаров и других факторов. Можно выделить следующие основные разделы маркетингового исследования рынка для начала осуществления деятельности.

Изучения спроса. Первостепенное значение имеют выявление потребности в товаре, уровня покупательной способности, требования покупателей к товару, факторы покупательского поведения, а также перспективы изменения потребностей в товаре.

При выявлении потребности в товаре большое значение имеет показатель емкости рынка. Емкость насыщенного рынка оценивается на основе данных промышленной и внешнеторговой статистики. Статистические данные продаж конкретного товара следует изучать в динамике и в сопоставлении с динамикой факторов, их определяющих. Если рынок не насыщен, то при расчете емкости рынка важно определить потенциальный круг покупателей.

Изучения предложения. В анализе товара большое значение имеет количественная его оценка на местном рынке, оценка импорта, экспорта товара и изменение его запасов. Предложение товара количественно оценивается как сумма внутреннего производства и импорта товаров за исключением его экспорта с учетом изменения количества запаса товаров на складах.

Структура предложения, то есть степень обновления ассортимента, появление новых товаров, подвержена постоянным изменениям. Поэтому при анализе предложения конкретного товара большое значение имеет изучение состояния и тенденции развития мирового товарного рынка. Научно-технические прогнозы развития и совершенствования производства отдельного товара или отрасли в целом – один из важных аспектов исследования предложения товара.

Основными показателями, влияющими на изменение предложения товара, являются: объем капиталовложений в строительство, реконструкцию и модернизацию производства; объем выпуска продукции, величина отгрузки товара потребителям, запасы товаров на складах у производителя, посредников; темпы обновления продукции.

Изучение условий работы на конкретном рынке товара. Наряду с изучением деятельности фирм-продавцов и фирм-покупателей особенно важным является анализ коммерческой практики, которая сложилась на рынке, условий товародвижения и каналов распределения товаров, правовых вопросов, торгово-политических условий и др.

Изучение условий продвижения товаров предполагает выбор вида транспорта, который зависит от вида продукции, тарифов и ставок на различные типа транспорта (морской, речной, воздушный, железнодорожный, автомобильный), стоимости перевалочных работ и хранения грузов, ставок портовых сборов, степени механизации погрузочно-разгрузочных работ в отдельных пунктах, портах.



Рисунок 3.1 – Комплексный подход к исследованию рынка

Данная информация дает возможность экспортеру правильно установить цену с доставкой товара в нужный для покупателя пункт.

Исследование потенциальных возможностей фирмы. Анализируют результаты хозяйственной деятельности и финансовое состояние предприятия, сравнивая их с показателями деятельности аналогичных предприятий. Наряду с этим изучают и сравнивают показатели, указывающие на конкурентные преимущества производства: инновационный уровень, кадровый и ресурсный потенциал, мобильность и гибкость производства, систему стабильного обеспечения качества, а также на преимущества продукции, которая производится.

3.4 Общая характеристика продукции и услуг

Хозяйственная деятельность предприятия направлена на получение прибыли, которая может быть получена благодаря преобразованию в денежный доход стоимости изготовленной продукции, выполненных работ и предоставленных услуг, когда они превращаются в товар и их получает покупатель. Таким образом, в процессе производства и реализации продукта воплощается известная схема преобразования: товар–деньги–товар.

Продукцию хозяйственной деятельности характеризуют натуральные и стоимостные показатели. Натуральные показатели определяют количество, массу, размер, материал, технические характеристики и т. п.

Стоимостные показатели характеризуют состояние объема продукции, которая производится в хозяйственном процессе. Различают валовую, товарную и реализованную продукцию.

В процессе производства продукция имеет форму незавершенной, некомплектной, готовой.

Готовая продукция характеризуется техническим уровнем, комплектностью, номенклатурой и ассортиментом.

Технический уровень продукции – относительная характеристика, которая определяется путем соотношения натуральных показателей, технических параметров изготовленной продукции с показателями наиболее современного аналога.

Комплектность продукции – это наличие всех необходимых составных частей (элементов, узлов, инструмента, приспособлений и т. п.), которые определяют пригодность продукта к использованию.

Номенклатура продукции – это систематизированный перечень готовых изделий, материалов, оборудования и т. п. Известна единая плановая и отчетная номенклатура изготовленной продукции.

Ассортимент – это совокупность разновидностей продукции каждого номенклатурного наименования.

3.5 Качество и конкурентоспособность продукции (услуг)

Проблема качества и конкурентоспособности продукции имеет в современном мире универсальный характер. От того, насколько успешно она решается, зависит многое в экономической и социальной жизни любой страны, практически любого потребителя.

Объективный фактор, который объясняет многие глубинные причины наших экономических и социальных трудностей, снижающих темпы экономического развития за последние десятилетия, с одной стороны, и причины повышения эффективности производства и уровня жизни в развитых странах Запада, с другой, – это качество создаваемой продукции.

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, то есть от того, насколько они лучше в сравнении с аналогами – продукцией и услугами других фирм. В чем же сущность этой категории рыночной экономики и почему она при всех стараниях любой фирмы не может быть жестко гарантирована?

Обычно под конкурентоспособностью товара понимают какую-то относительную интегральную характеристику, которая отражает его отличия от товара-конкурента и определяет его привлекательность в глазах потребителя.

Конкурентоспособность предприятия – это обобщающая оценка его конкурентных преимуществ в вопросах формирования ресурсного потенциала, качества удовлетворения потребительского спроса и достигнутой благодаря этому эффективности функционирования хозяйственной системы, которые имеют место на момент или на протяжении периода оценивания.

Конкурентное преимущество – преимущество, которое достигается, когда компания использует маркетинговую возможность, благодаря выпуску более совершенной продукции, более низкой цене, более разветвленной сети сбыта, лучшему сервису и более разнообразному ассортименту продукции в сравнении с конкурирующими компаниями.

Конкурентоспособность и качество – концентрированное выражение всей совокупности возможностей страны, любого производителя создавать, выпускать и сбывать товары и услуги.

Свойство продукции – это объективная его особенность, которая проявляется при создании, потреблении или эксплуатации продукции.

Качество продукции – это совокупность свойств продукции, которые обуславливают его пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Свойства продукции, которые определяют ее качество, можно разбить на две группы:

- свойства, которые возникают как результат преобразований, происходящих в природе (механические, электрические, химические и др.);
- свойства, которые получаются как результат производственной деятельности людей.

Свойства продукции могут быть охарактеризованы количественно и качественно. *Количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, которые составляют ее качество, называется **показателем качества продукции***. Показатели качества продукции носят относительный характер, поскольку установленные и предвиденные ценности могут со временем изменяться: то, что вчера удовлетворяло потребителя, сегодня может оказаться неприемлемым.

В зависимости от количества свойств, которые характеризуются, показатели делятся на единичные и комплексные.

Единичные показатели характеризуют какое-то одно свойство изделия.

Комплексные показатели принято разделять на обобщающие (характеризуют наиболее важную совокупность свойств, по которой принято оценивать качество), интегральные (отображают соотношения суммарного полезного эффекта и суммарных затрат эксплуатации) и индексные (отображают соотношение качества разнородной продукции).

По применению показатели разделяются на *абсолютные* (выражаются в натуральных и стоимостных единицах) и *относительные* (характеризуют свойства в сравнении с базовым, эталонным или конкурирующим образцом).

По свойствам, которые характеризуются, показатели качества делятся на несколько групп.

Показатели назначения характеризуют сущность продукции, свойства, которые определяют способность продукции выполнять свои функции в заданных условиях использования по назначению (например, полезная работа, производительность, мощность).

Показатели надежности отражают способность изделия с течением времени выполнять необходимые функции в заданном режиме. Это показатели безотказности, ремонтпригодности, долговечности.

Показатели безопасности оценивают степень безопасности при эксплуатации (потреблении). Примерами могут служить время срабатывания защитных установок, степень изоляции.

Показатели технологичности описывают оптимальное распределение затрат на всех стадиях жизненного цикла продукции.

Показатели транспортабельности характеризуют приспособленность продукции к транспортированию без ее использования и потребления. Примером может служить продолжительность подготовки к транспортировке.

Показатели стандартизации и унификации отражают степень использования стандартных, унифицированных и оригинальных частей в составе изделия.

Патентно-правовые показатели характеризуют степень патентной защиты и патентной чистоты продукции.

Эргономические показатели отражают удобство и комфорт эксплуатации (потребления).

Показатели эстетичности продукции характеризуют ее эстетическое влияние на человека. Здесь выделяют показатели художественной выразительности, рациональности форм, целостности композиции, совершенства производственного выполнения.

Экологические показатели отражают уровень вредных влияний на окружающую среду при эксплуатации (потреблении) продукции. Они определяют уровень опасных и вредных химических выбросов в окружающую среду, уровень акустических влияний, уровень электромагнитных, радиационных и других излучений.

Экономические показатели характеризуют уровень затрат на эксплуатацию (потребление). Примерами могут служить уровень потребления энергии, затраты на расходные материалы.

По элементам бизнес-процесса показатели качества делятся на следующие группы:

- информационные (связанные с получением, переработкой и передачей информации);
- материальные (включают обеспечение проведения входного контроля сырья, материалов, полуфабрикатов);
- технико-технологические (связанные с обслуживанием оборудования и его состоянием);
- трудовые (показывают квалификацию персонала, уровень подготовки персонала в области качества);
- организационные (отражают применение прогрессивных методов организации производства).

В условиях усиления конкурентной борьбы предприятие вынуждено все больше обращать внимание на проблемы качества. Потребители продукции, которая выпускается, становятся более требовательными и ожидают высокого уровня качества по низким ценам. В то же время покупателей не устраивают лишь заявления производителя об уровне качества продукции. Им необходимы подтверждения, гарантия того, что качество соблюдается. И таким видом гарантии становится *сертификат*, который подтверждает наличие на предприятии внедренной системы качества.

Национальные стандарты в области систем качества впервые были введены в Великобритании в 1983 г. Целью проведенной компании было внедрение на фирмах систем качества и создание методик сертификации таких систем. За Великобританией пошли и другие страны Европы. Однако настоящий бум внедрения систем качества в работу предприятий состоялся после издания в 1987 г. Международной организацией по стандартизации группы стандартов ISO 9000 по управлению качеством и обеспече-

нию качества. Стандарты ISO носят рекомендательный характер, однако документы серии ISO 9000 более чем в 90 странах приняты как национальные стандарты.

В ISO 9000 устанавливаются единые международные стандарты на систему управления качеством в любой производственной или сервисной компании. Стандарт применяется именно к системе качества в виде задокументированной последовательности действий по реализации производственного процесса. Он содержит требования к построению такой системы, которая обеспечивала бы долгосрочную поддержку и повышение качества.

Важнейшим элементом в системах управления качеством является *стандартизация* – деятельность по созданию нормативов, которая определяет наиболее рациональные нормы, а потом закрепляет их в нормативных документах типа стандарта, инструкции, методики, требования к продукции или процессу.

Главная задача стандартизации – создание системы нормативно-технической документации, которая определяет прогрессивные требования к продукции, изготовленной для потребителей национальной экономики, экспорта, а также контроль за правильностью использования этой документации.

Стандартизация основывается на ряде принципов:

повторяемость, охватывающая круг объектов, которые обладают общим свойством – повторяемость или во времени, или в пространстве;

вариантность охватывает рациональное многообразие и обеспечивает минимум рациональных разновидностей стандартных элементов, которые входят в объект, подвергающийся стандартизации;

системность – определяет стандарт как элемент системы и приводит к созданию систем стандартов, связанных между собою внутренней сущностью конкретных объектов стандартизации;

взаимозаменяемость предусматривает сборку или замену одинаковых компонентов продукции, изготовленных в разное время и в разных точках пространства.

Значения стандартизации постоянно возрастает. Без стандартов невозможно современное производство и производственная кооперация. Стандарты в рыночной экономике, являются одним из эффективных средств защиты потребительского рынка. Они оказывают большое влияние на процессы регулирования внешней торговли. Постоянно растут масштабы и влияние международной и региональной стандартизации.

Эффективность стандартизации проявляется через экономическую, социальную и коммуникативную функции.

Экономическая функция проявляется через систему достоверной информации о продукции; содействие конкуренции на основе представления возможности для объективного сравнения параметров продукции и распространения сведений о ее новых свойствах, методах испытаний и техно-

логических достижениях предприятий, лидирующих на рынке; увеличение серийности и масштабов производства; достижение взаимозаменяемости и совместимости продукции и процессов; совершенствование управления производством.

Социальная функция стандартизации обеспечивает достижения уровня параметров и показателей продукции, которые отвечают требованиям здравоохранения, санитарии и гигиены, охраны окружающей среды и безопасности людей при производстве, использовании и утилизации продукции.

Коммуникативная функция оказывает содействие достижению необходимого взаимопонимания и упрощает восприятие разных видов информации на основе фиксации терминов и определений, условных знаков, символов и обозначений, установления единых правил оформления документов.

В Украине нормативные документы по стандартизации делятся на следующие категории:

- государственные стандарты Украины;
- отраслевые стандарты;
- стандарты научно-технических и инженерных обществ и союзов;
- технические условия;
- стандарты предприятий.

В соответствии с нормативными документами Украины, государственная система стандартизации направлена на обеспечение:

- реализации единой технической политики в сфере стандартизации, метрологии и сертификации;
- защиты интересов потребителей в вопросах безопасности продукции для жизни, здоровья и имущества граждан, охраны окружающей среды, взаимозаменяемости, совместимости продукции, ее унификации, качества продукции, потребностей населения и хозяйства в целом;
- экономии всех видов ресурсов, улучшение технико-экономических показателей производства;
- безопасности хозяйственных объектов с учетом риска возникновения естественных и техногенных катастроф и других чрезвычайных ситуаций;
- обороноспособности и мобилизационной готовности страны.

Стандартизация в Украине осуществляется на основе следующих принципов:

- учета уровня развития науки и техники, требований экологии, экономической целесообразности и эффективности для производителя и безопасности для потребителей и государства в целом;
- гармонизации с международными, региональными и, в случае потребности, – с национальными стандартами других стран;
- обеспечения соответствия требований нормативных документов законодательным актам;

– участия в разработке нормативных документов всех заинтересованных сторон (разработчиков, потребителей, органов государственной власти и т. д.).

3.5 Контрольные вопросы

- 1 В чем заключаются сущность и функции рынка?
- 2 Какие существуют виды рынков, каким образом они классифицируются?
- 3 В чем заключаются сущность маркетинга, его концепция и стратегия?
- 4 Каким образом реализуется комплексный подход к исследованиям рынка?
- 5 Что понимается под понятиями качество и конкурентоспособность продукции (услуг)?
- 6 Какие показатели характеризуют качество продукции?
- 7 Какими методами определяется качество продукции?

4 АКТИВЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1 Активы предприятия, их виды.

4.2 Финансовые ресурсы, финансовая стратегия. Финансовая система предприятия.

4.3 Кредитование деятельности предприятия.

4.4 Расчеты в хозяйственной системе предприятия.

4.5 Финансовый менеджмент.

4.6 Предприятие на рынке ценных бумаг.

4.1 Активы предприятия, их виды

Активы предприятия представляют собой экономические ресурсы, контролируемые предприятием. Активы предприятия – это совокупность имущества и денежных средств, принадлежащих предприятию, фирме, компании, в которые вложены средства владельцев, хозяев.

Активы формируются за счет инвестированного в них капитала; характеризуются детерминированной стоимостью, производительностью и способностью генерировать доход. Постоянный оборот активов в процессе их использования связан с фактором времени, риском и ликвидностью.

К активам предприятия относятся:

- собственность юридического лица (предприятия), которая имеет денежную стоимость;
- собственность юридического лица и привлеченные средства;
- ценные бумаги;
- товарно-материальные ценности;
- основные средства;
- финансовые инвестиции, вложенные в предприятия других субъектов;
- собственные патенты;
- изобретения;
- «ноу-хау»;
- права пользования землей и естественными ресурсами;
- любая другая собственность хозяйствующего субъекта (предприятие, фирма, компания и т. п.), которую можно использовать для осуществления предпринимательской деятельности.

Различают **активы материальные**, **активы нематериальные**, а также **активы финансовые** (рис. 4.1).

Активы материальные – это собственность юридических или физических лиц, имеющая вещественную форму и денежное выражение. Это:

- земля, находящаяся в собственности;

- здания и сооружения производственного и непроизводственного назначения;
- административные здания;
- непромышленные объекты, находящиеся на балансе предприятия (жилые дома, учебные, детские, лечебные, оздоровительные, спортивные и другие учреждения, помещения, которые находятся на балансе предприятия);
- установленное и не установленное производственное оборудование;
- движимое имущество непроизводственного назначения;
- запасы сырья, топлива, полуфабрикатов (на складах, в цехах и в пути), готовая продукция;
- имущество, основные средства, земельные участки, сданные в аренду, которые принадлежат предприятию; филиалы; дочерние компании, если они не имеют статуса юридического лица, а их балансы не разделены с балансом головного предприятия.

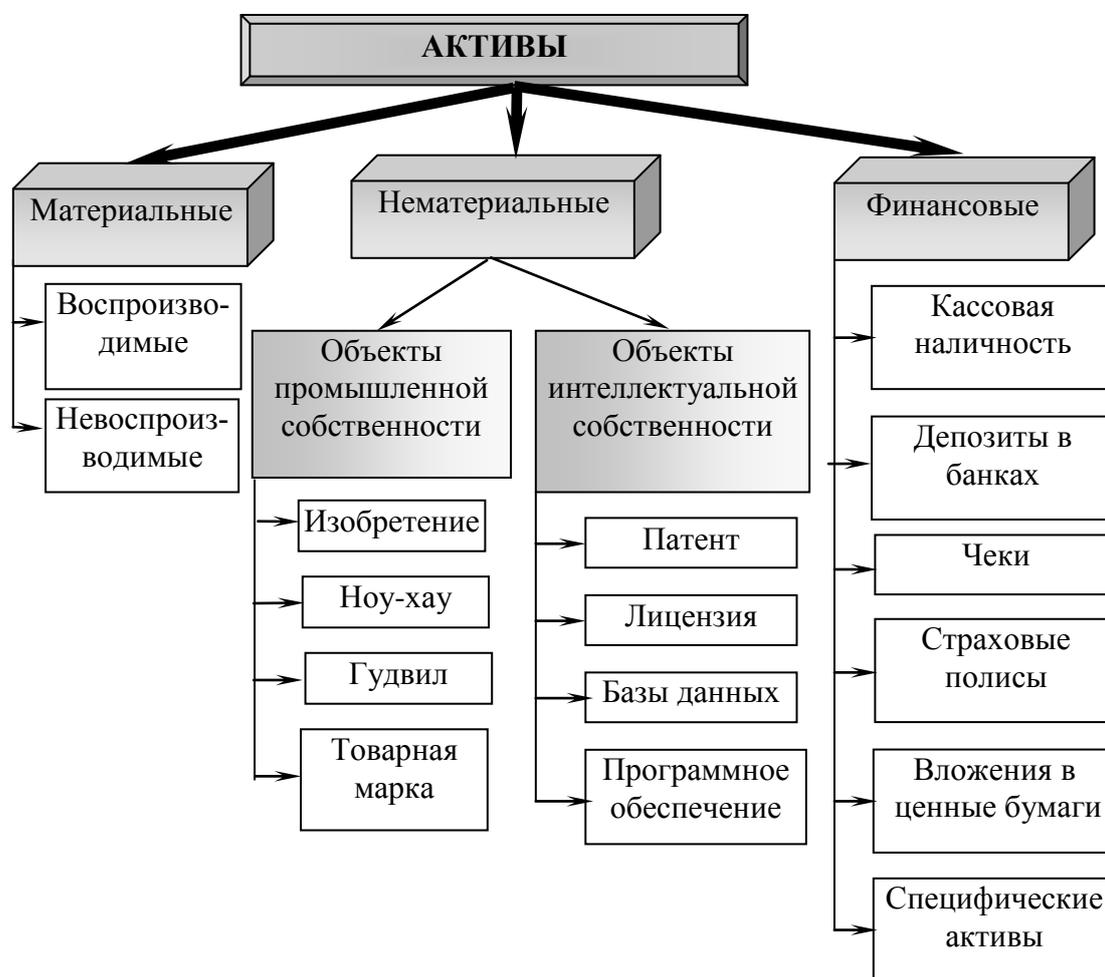


Рисунок 4.1 – Классификация активов предприятия

Материальные активы подразделяются на **воспроизводимые** (запасы материальных оборотных средств, основные средства, материальные и художественные ценности) и **невоспроизводимые** (земля, недра).

Кроме материальных ресурсов предприятия, к которым относятся основные средства и оборотные средства, эффективность его деятельности зависит от наличия и степени использования нематериальных ресурсов.

К **нематериальным ресурсам** относятся те ресурсы, которые не имеют материальной основы, но способны приносить прибыль или пользу предприятию (фирме) довольно продолжительное время. Основной особенностью таких ресурсов является отсутствие возможности определить общий размер пользы, которую они приносят.

Активы нематериальные – условная стоимость объектов промышленной и интеллектуальной собственности, других аналогичных имущественных прав, признанных объектом права собственности конкретного физического или юридического лица, которые приносят ему доход.

Нематериальные активы – это активы у которых отсутствует материально-вещественная структура, новая категория в составе имущества предприятия.

Основные характерные черты нематериальных активов:

- отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;
- использование на протяжении продолжительного времени;
- способность приносить пользу предприятию;
- высокая степень неопределенности в отношении размеров возможной в будущем прибыли от их использования.

Все нематериальные ресурсы делятся на объекты промышленной и интеллектуальной собственности.

К **объектам промышленной собственности** относятся:

- изобретения;
- промышленные образцы;
- рационализаторские предложения;
- ноу-хау;
- товарные марки и товарные знаки;
- гудвил.

Изобретением называется принципиально новое техническое решение существующей производственной проблемы, дающее положительный эффект для области народного хозяйства.

Промышленным образцом называется разработанная автором или авторским коллективом модель изделия, которое будет выпускаться на данном предприятии. Промышленный образец бывает объемным, плоским (рисунок) или комбинированным и предназначен для демонстрации продукции на презентациях и выставках. Образец считается новым, если совокупность свойств нового изделия не известна ни в одной из стран к фиксации его приоритета.

Рационализаторское предложение – это полезная рекомендация относительно техники и технологии, используемая на отдельно взятом предприятии. В отличие от изобретений оно может быть уже известно на других предприятиях или в областях народного хозяйства, но на данном

предприятию используется впервые: это усовершенствование используемой техники, изготавливаемой продукции, способов контроля, наблюдения и исследования; улучшение техники безопасности; повышение производительности труда, эффективности использования энергии, материалов и т. п.

Ноу-хау («знать, как сделать») – это определенные знания и опыт предприятия в какой-либо сфере его деятельности: научно-технической, производственной, управленческой, коммерческой, финансовой, на получение которых предприятие затратило значительные средства. Ноу-хау не защищено охранными документами, но не разглашается.

Товарные знаки и товарные марки – это оригинальные символы, которыми товар данной фирмы отличается от товаров конкурентов.

Гудвил это сформированный имидж фирмы, составляющими которого является опыт, деловые связи, престиж товарных знаков, постоянная клиентура, доброжелательность и благосклонность потребителей и т. п.

К объектам интеллектуальной собственности относятся:

- информационная деятельность, связанная с получением информационных материалов, их обработкой, хранением, использованием и распространением;

- программное обеспечение – характеризуется совокупностью программных, организационных и технических средств, предназначенных для централизованного накопления и использования информации;

- базы данных;

- база знаний, а также произведения литературы и искусства.

Права на использование объектов промышленной и интеллектуальной собственности называются **нематериальными активами** предприятия. Отдельные элементы нематериальных активов имеют правовую защищенность в виде патента и авторского права.

Патент – это документ, выданный государством (государственным органом) лицу или предприятию с предоставлением им исключительного права на использование указанного в патенте изобретения или рационализаторского предложения. Патентообладатель создает монополию на промышленное или другое коммерческое использование нематериальных ресурсов и, в случае необходимости, может запретить кому-нибудь их использовать без определенного разрешения.

Авторское право – это система правовых норм, определяющих исключительное право авторов научных, литературных и художественных произведений на использование плодов своего труда.

Реализовать права собственности на нематериальные ресурсы может или сам их собственник, или доверенное лицо, или предприятие.

Разрешение на использование нематериальных ресурсов называется **лицензией**. Она предусматривает, что пользователь (лицензиат) будет использовать объекты промышленной или интеллектуальной собственности на протяжении указанного в лицензии срока и будет платить вознаграждение собственнику (лицензиару).

Такое вознаграждение может выплачиваться в виде установленных определенных ставок к объему чистых продаж, себестоимости производства, к стоимости единицы лицензионной продукции (*роялти*) или как разовое за весь период использования (*паушальная выплата*). Фактически паушальная выплата является платой за лицензию.

Активы финансовые – это средства физических или юридических лиц в объекты, от которых в будущем ожидается прибыль:

- кассовая наличность;
- депозиты в банках;
- взносы;
- чеки;
- страховые полисы;
- вложения в ценные бумаги;
- потребительский кредит;
- акции других предприятий, которые дают право контроля;
- специфические активы (монетарное золото и специальные права заимствования).

4.2 Финансовые ресурсы, финансовая стратегия. Финансовая система предприятия

Финансовая система – совокупность взаимозависимых между собой сфер (финансов предприятия, страхования и государственных финансов) и звеньев (финансовых учреждений, структурных подразделений налоговой системы и др.).

Внутри каждой из глобальных сфер выделяют отдельные элементы, причем группирование финансовых отношений осуществляется в зависимости от характера деятельности субъекта.

Так, в *сфере финансов предприятия* (учреждений, организаций) выделяют такие элементы, как финансы предприятий, которые функционируют на коммерческих началах, финансы предприятий, которые осуществляют некоммерческую деятельность, финансы общественных организаций; в *сфере страхования* выделяют: социальное страхование, личное, имущественное, страхование ответственности, предпринимательских рисков; к *сфере государственных финансов* относят государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит.

Каждый элемент финансовой системы может разбиваться на более мелкие составляющие, например, финансы предприятий, которые функционируют на коммерческих началах, могут классифицироваться по отраслевой направленности и формам собственности.

Финансовая стратегия предприятия – это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами, основывающийся на финансовом анализе, оптимизации основных и оборотных

средств, распределении прибыли, безналичных расчетах, налоговой и ценовой политике, политике в области ценных бумаг. Принято различать генеральную и оперативную финансовые стратегии, главную стратегическую цель и ее составляющие.

Генеральная финансовая стратегия определяет деятельность предприятия, его взаимоотношения с бюджетами всех уровней, создание и использование дохода предприятия, размер потребностей и источников финансирования на определенный срок.

Оперативная финансовая стратегия охватывает все валовые доходы и поступления средств (расчеты с покупателями за проданную продукцию, поступления по кредитным операциям) и все валовые затраты (платежи поставщикам, заработная плата, погашение обязательств перед бюджетами всех уровней и банками).

Главная цель финансовой стратегии – обеспечение предприятия необходимыми и достаточными финансовыми ресурсами. Финансовая стратегия предприятия предусматривает разные способы и действия для достижения главной стратегической цели, а именно: формирование финансовых ресурсов и централизованное руководство ими; выявление основных направлений деятельности и сосредоточение на них финансовых резервов; ранжирование и поэтапное достижение целей; анализ финансово-экономического состояния и возможностей конкурентов и т. п.

Финансы предприятия представляют собой совокупность финансовых отношений, возникающих в связи с получением, распределением и использованием финансовых средств в процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятий всех форм собственности (рис. 4.2).

Финансовые отношения предприятия можно подразделить следующим образом:

- внутри самого предприятия;
- с кредитно-финансовыми учреждениями;
- с другими субъектами хозяйственной деятельности;
- с бюджетной системой государства.

Для реализации финансовых отношений на предприятиях формируются соответствующие денежные фонды:

- уставный;
- резервный;
- инвестиционный;
- потребления;
- развития (накопления);
- платежей в бюджет и др.

Финансовые ресурсы предприятия – денежные и другие доходы, находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, вложения средств в расширение производства и экономическое стимулирование работников. Финан-

совые ресурсы состоят из собственного, привлеченного и заемного капитала (рис. 4.3).

Основу собственного финансового капитала составляют уставный и паевой капитал, кроме того, в него входят дополнительно вложенный капитал, нераспределенная прибыль, резервный капитал и целевое финансирование.



Рисунок 4.2 – Структура финансов предприятия

Уставный и паевой финансовый капитал формируется за счет взносов учредителей предприятия.

Дополнительно вложенный капитал составляют суммы превышения стоимости реализации акций предприятия над номиналом. Другой дополнительный капитал образуется из сумм дооценки необоротных активов и стоимости активов полученных бесплатно.

Нераспределенная прибыль – это сумма прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после изъятия из нее налогов, процентов по кредитам и дивидендам.

Резервный капитал создается путем накопления сумм, которые отчисляются из нераспределенной прибыли в соответствии с законодательством или учредительными документами.

Под целевым финансированием понимают невозвратные суммы бюджетных или других субсидий полученных предприятием.



Рисунок 4.3 – Структура финансовых ресурсов

Привлеченный финансовый капитал состоит из:

- кредиторской задолженности (задолженность предприятия) за товары, работы и услуги;
- текущих обязательств по расчетам с бюджетом, с внебюджетными фондами (пенсионный, инновационный и т. п.), с работниками (зарботная плата), авансы и др.

Заемный финансовый капитал составляет кредиторская задолженность за приобретенные предприятием товары работы и услуги, а также текущие обязательства (задолженность) по расчетам с бюджетом, внебюджетными фондами (пенсионной, инновационный и др.), с работниками (зарботная плата), авансы.

Заемный капитал предприятия состоит из долгосрочных и краткосрочных банковских и других кредитов, отсроченных налоговых обязательств (реструктуризация налоговой задолженности), других долгосрочных финансовых обязательств (инвестиций, лизинга и др.).

4.3 Кредитование деятельности предприятия

Одним из главных источников формирования заемной части финансовых ресурсов являются кредиты. Но они выполняют и другие функции, которые обусловлены действием хозяйственных расчетов и характером кругооборота средств предприятий в процессе хозяйственной деятельности. При этом размеры денежной части фондов предприятий постоянно изменяются и не совпадают с потребностями времени. Производственные процессы и денежное обращение на предприятии проходят непрерывно, поэтому в случае временного отсутствия средств, предприятию нужны краткосрочные кредиты. Для внедрения новых технологий и оборудования, реконструкции и диверсификации производства предприятию нужны долгосрочные заемные денежные средства (кредиты).

Кредит – это деньги, материальные и прочие ценности, которые предоставляются финансовыми учреждениями в пользование предприятиям и другим субъектам хозяйствования на определенный срок под проценты. Кредит подразделяется на финансовый кредит, товарный кредит и кредит под ценные бумаги, которые удостоверяют отношения займа.

Финансовый кредит – денежные средства, которые предоставляются банком в соответствии с действующим законодательством в долг предприятию на определенный срок для целевого использования и под проценты.

Товарный кредит – товары, которые передаются производителем поставщику в собственность на условиях договора, который предусматривает отсрочку конечного расчета на определенный срок под процент.

Кредит под ценные бумаги, которые удостоверяют отношения займа – это денежные средства, которые заимствуются предприятием-дебитором у кредиторов как компенсация стоимости выпущенных дебитором ценных бумаг.

Инвестиционный налоговый кредит – это отсрочка уплаты налога на прибыль, которая предоставляется субъекту предпринимательской деятельности на определенный срок с целью увеличения его финансовых ресурсов для осуществления инновационных проектов с последующей компенсацией отсроченных сумм в виде дополнительных поступлений налога, полученных в результате роста прибыли вследствие реализации инновационных программ.

В настоящее время преобладающим видом кредитов является банковский кредит. При данном виде кредитования предприятие выступает только в виде заемщика.

Банковский кредит – это экономические отношения, которые возникают между банком и предприятием по поводу перераспределения стоимости на условиях срочности, возвратности, платности и материальной обеспеченности.

Банковский кредит можно классифицировать по следующим признакам:

- целевая направленность кредита;
- срок кредита;
- характер обеспечения кредита;
- метод предоставления;
- число кредиторов;
- валюта кредита;
- другие.

В зависимости от целей кредит может предоставляться:

- на финансирование основного капитала;
- на финансирование оборотного капитала;
- на выкуп приватизированного предприятия;
- другие.

Современное украинское законодательство запрещает выдавать предприятиям кредиты:

- на покрытие убытков хозяйственной деятельности;
- на формирование и увеличение уставных фондов предприятий (банков и других субъектов хозяйствования).

В зависимости от сроков различают: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный кредиты.

Краткосрочные кредиты – это кредиты, которые предоставляются банками для покрытия временных финансовых затруднений, возникающих в связи с затратами производства и оборота. Выдаются краткосрочные займы на срок до одного года.

Среднесрочные кредиты – это кредиты, которые предоставляются на оплату оборудования и на финансирование капиталовложений. Предоставляются они на срок до трех лет.

Долгосрочные кредиты – это кредиты, которые предоставляются на финансирование капитальных затрат по реконструкции, модернизации и расширению действующих основных средств, строительству новых объектов и др. Предоставляются долгосрочные кредиты на срок больше трех лет.

В зависимости от реального обеспечения, которым обладает предприятие, можно выделить несколько групп кредитов.

Обеспеченные кредиты – кредиты, которые имеют обеспечение в виде ликвидного залога, реальная (рыночная) стоимость которого превышает кредитную задолженность не менее чем на 25%, или имеют гарантию правительства Украины или банковскую гарантию.

Недостаточно обеспеченные кредиты – кредиты, которые имеют обеспечение в виде ликвидного залога, реальная (рыночная) стоимость которого составляет не менее 60% от суммы кредитной задолженности; кредиты, застрахованные в установленном порядке и кредиты, предоставленные под гарантии, договор-поручение юридических лиц.

Необеспеченные кредиты – кредиты, которые не имеют обеспечения или по которым реальная (рыночная) стоимость обеспечения составляет менее 60% суммы кредитной задолженности.

Необеспеченные кредиты иначе называются бланковыми. Получить такой кредит в банке на непродолжительный срок и небольшую сумму может только финансово устойчивое предприятие с безупречной репутацией. В данное время украинские банки редко практикуют выдачу такого кредита.

В зависимости от метода предоставления различают банковский кредит:

- срочный;
- овердрафт;
- кредитная линия;
- контокоррентный.

Срочный кредит – это кредит, который предоставляется целиком в начале срока. Поэтому процент по такому кредиту начисляется из расчета всей суммы, а основная его сумма погашается периодическими взносами или одноразовым платежом в конце срока.

Кредит по овердрафту – это бессрочный кредит, при котором компания может получить заем по первому требованию под процент, превышающий базовую ставку, которая рассчитывается ежедневно.

Кредитная линия – это обязательства банка предоставить оговоренную в договоре сумму по требованию заемщика.

Основное отличие кредита по овердрафту от кредитной линии состоит в том, что кредитную линию открывают на определенный период времени, в то время как овердрафт является бессрочным кредитом и может быть отменен банком в любой момент без предварительного уведомления.

Контокоррентный кредит предоставляется в основном для финансирования текущего производства и обращения. Внедрение контокоррентного кредита связано с более высокими комиссионными платежами. Проценты по контокоррентному кредиту являются наиболее высокими в банковской практике. Процентная ставка по кредиту, как правило, включает учетную ставку, надбавки, разные дополнительные комиссионные платежи по кредиту.

Овердрафт очень похож на контокоррентный кредит, который предоставляется предприятию в соответствии с его потребностями.

В зависимости от процентной ставки предприятия могут получать кредиты с плавающей процентной ставкой и фиксированной процентной ставкой.

Ссуды с фиксированной процентной ставкой предприятия получают преимущественно в условиях стабильной экономики. Иногда такие ссуды предприятие может получать и в условиях инфляции, но на короткий срок. В условиях экономической нестабильности предприятиям, как правило, предоставляются ссуды с плавающей процентной ставкой. Ставки по таким ссудам обычно зависят от процентной ставки по межбанковским кредитам и учетной дисконтной ставки Национального банка Украины.

Для предприятий лучшими являются ссуды с фиксированной процентной ставкой.

По способу уплаты ссуды получаемые предприятиями кредиты могут быть обычными и дисконтными.

В отличие от обычных ссуд предоставление дисконтных ссуд предусматривает удержания ссудного процента (дисконта) при выдаче кредита.

Предприятия могут получать в коммерческих банках Украины кредиты как в национальной, так и в иностранной валюте.

Для получения кредитов в валюте от иностранных кредиторов предприятие должно получить соответствующее разрешение в Национальном банке Украины.

Предприятия получают кредиты на условиях срочности, возвратности, платности, материальной обеспеченности.

Принцип срочности означает, что кредит должен быть возвращен в строго определенный срок. В условиях рынка этому принципу отводится особое внимание, т. к.:

- от его соблюдения зависит нормальное обеспечение предприятия средствами;

- для каждого отдельного предприятия соблюдения этого принципа открывает возможность получить в банке новые кредиты, а также обеспечить свои хозяйственные интересы, не платя повышенных процентов за просроченные ссуды.

Принцип возвратности тесным образом связан с предыдущим принципом. Кредит должен быть возвращен в строго установленный в кредитном соглашении срок. Различают срочные, просроченные и пролонгированные кредиты.

Просроченными кредиты становятся тогда, когда у предприятий отсутствуют деньги для погашения ссуды. Появление таких кредитов свидетельствует о сложном финансовом положении предприятия. Источником уплаты процентов по таким кредитам является прибыль предприятия после налогообложения.

Принцип обеспеченности кредита – это наличие у предприятия-заемщика юридически оформленных обязательств, которые гарантируют своевременное возвращение кредита:

- залогового обязательства;
- договора-гарантии;
- договора страхования ответственности непогашения кредита.

Принцип платности кредита означает, что предприятие должно внести в банк определенную плату за временное заимствование средств. Размер платы за кредит зависит от его суммы, срока, финансового положения предприятия, эффективности кредитуемого проекта и других факторов.

Порядок погашения кредита – это способ погашения основной его суммы и начисленных процентов. Сумма может быть погашена после окончания срока кредита целиком или постепенно. Процент банк взимает из суммы непогашенного кредита.

При одноразовом погашении кредита предприятие-заемщик выплачивает сразу всю его сумму в конце срока.

При погашении периодическими взносами (частями) основная сумма кредита выплачивается равными взносами на протяжении его срока, значительная часть – после окончания срока кредита.

При «амортизационном» погашении основную сумму кредита выплачивают постепенно на протяжении срока кредита. Платежи осуществляются равными суммами регулярно и включают определенную часть суммы кредита и процент. Вместе с последним взносом погашают оставшуюся сумму кредита.

Погашения равными взносами – каждый следующий платеж при этом меньше предыдущего, так как процентные выплаты со временем снижаются.

4.4 Расчеты в хозяйственной системе предприятия

В процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия вступают в разные расчетно-денежные отношения с субъектами рынка и государственными финансовыми и фискальными учреждениями. Эти отношения связаны с оплатой продукции товаров, услуг, перечислением налогов и платежей, выплатой заработной платы, авансов и др.

Расчеты в хозяйственной деятельности предприятий делятся на две группы: *безналичные и наличные* (рис. 4.4).

Большая часть расчетов реализуется в безналичной форме. Это, в первую очередь, расчеты предприятий с поставщиками, посредниками, рыночными институтами (банками, биржами, посредническими компаниями и т. п.), а также расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами.

Безналичные расчеты в зависимости от объектов платежа могут подразделяться на *расчеты по товарным и нетоварным операциям*.

Расчеты по товарным операциям связаны со снабжением или покупкой продукции товаров и услуг.

Расчеты по нетоварным операциям – это, в первую очередь, платежи в бюджет, страховые и социальные выплаты, платежи уплаты процентов по кредитам, пени, штрафы и т. п.

Безналичные расчеты осуществляют с помощью банковских учреждений без участия наличных денег, через перечисление соответствующей суммы со счетов плательщика на счет получателя или через зачет взаимных обязательств (требований). Сфера безналичных расчетов организационно подразделяется на межбанковские расчеты, обслуживающие отношения между банками и на межхозяйственные расчеты между банковскими клиентами.

Организация безналичных расчетов базируется на принципах, содержание и состав которых может изменяться в зависимости от экономической ситуации в государстве.



Рисунок 4.4 – Виды расчетов в хозяйственной системе предприятия

Предприятия разных форм собственности должны сохранять свои наличные средства в банках на счетах и использовать их для межхозяйственных расчетов в безналичной форме путем перечисления со счета плательщика на счет получателя. Факт реализации платежа должен быть максимально приближен к факту передачи продукции или товара получателю. Платежи со счетов предприятия осуществляются банком по согласию собственника счета и в порядке, установленном руководителем предприятия. Без согласия плательщика списание средств с его счета возможно лишь тогда, когда это предусматривается действующим законодательством государства.

Хозяйствующие субъекты имеют право на выбор форм расчетов и средств платежа из перечня предусмотренных действующим законодательством. Они имеют право на выбор банков для открытия своих счетов. Расчетно-кассовое обслуживание банками своих клиентов осуществляется на договорных основах в порядке выполнения их распоряжений о перечислении или выдаче наличных денег со счета согласно действующим правилам.

В современной практике расчетов используются документы разного назначения: *расчетные, платежные, коммерческие* (рис. 4.5).

Расчетными называют подготовленные в соответствии с установленными законодательством формами документы, которые предоставляют в банки субъекты хозяйственной деятельности (юридические и физические лица) с поручением (требованием) перечислить с их счетов (или зачислить на их счета) определенную сумму денег. Такими документами являются: платежное поручение, платежное требование-поручение, чек, платежное требование, аккредитивное заявление и прочее.

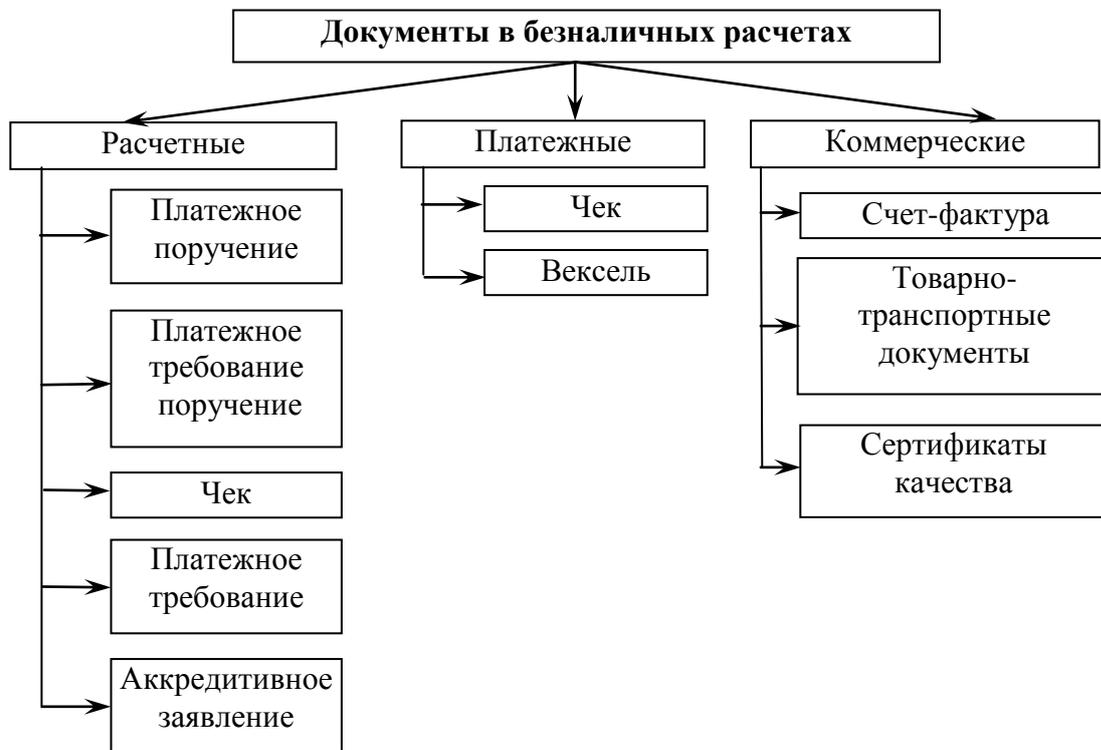


Рисунок 4.5 – Классификация документов в безналичных расчетах

Платежными называют подготовленные в соответствии с установленными законодательством формами и переданные одним лицом другому документы с обязательством (или требованием третьего лица) заплатить определенную сумму денег предъявителю документа (чека, векселя и т. п.).

Коммерческими принято называть документы, в которых дается характеристика отгруженной продукции (товаров), выполненных работ, услуг и которые сопровождают их перемещение от поставщика к плательщику. К этим документам относят: счета-фактуры, их реестры, товарно-транспортные документы, сертификаты качества и т. п. На основе коммерческих документов выясняется сумма и правомерность платежей, реализованных с помощью расчетных и платежных документов.

Расчетные и платежные документы унифицированы, имеют единую стандартную форму, установленный набор реквизитов. К обязательным реквизитам всех расчетных документов относятся: наименование и номер расчетного документа; число, месяц, год его оформления; полное или сокращенное наименования плательщика и получателя денег; номера их счетов, кодов, наименование, код, место нахождения банков плательщика и получателя денег; суммы платежа, мотивы и основания для перечисления и получения денег, подпись плательщика (или получателя), отиск печати плательщика (или получателя). В каждом из расчетных документов есть свои специфические реквизиты.

Формы безналичных расчетов отличаются видом использованного расчетного документа и порядком его обращения. Безналичные расчеты в соответствии с действующим законодательством могут выполняться раз-

ными способами: платежными поручениями, платежными требованиями-поручениями, чеками, аккредитивами, векселями. Способ выполнения платежа устанавливается согласно порядку и условиям выполнения субъектами хозяйствования своих денежных обязательств. По этим критериям на практике различают такие способы платежей: за счет собственных средств плательщика, с его счета в банке; за счет банковского кредита; предоплата; прямое перечисление с учетом встречных требований. Для каждой формы расчетов субъекты хозяйствования находят наиболее выгодный способ платежа.

Наличные расчеты – это расчеты, которые реализуются с помощью наличных денег, как правило, через кассовые операции. Они предусматривают прием и выдачу наличных денег через кассу предприятия. Эти операции оформляются с помощью кассовых ордеров, платежных ведомостей, и других документов, подписанных руководителем предприятия и главным бухгалтером. К этим операциям относят выдачу рабочим заработной платы, авансов, средств на компенсацию затрат по командировкам и т. п. Учет наличных денег осуществляется с помощью кассовой книги и в соответствии с правилами бухгалтерского учета.

4.5 Финансовый менеджмент

Финансовый менеджмент – это управление финансами предприятия (рис. 4.6), направленное на достижение стратегических и тактических целей функционирования предприятия на рынке. Это вид профессиональной деятельности, направленной на управление финансово-хозяйственной деятельностью фирмы на основе современных методов.

Финансовый менеджмент включает:

- разработку и реализацию финансовой политики фирмы с использованием разных финансовых инструментов;
- принятие решений по финансовым вопросам, их конкретизацию и разработку методов реализации;
- информационное обеспечение путем составления и анализа финансовой отчетности фирмы;
- оценку инвестиционных проектов и формирование портфеля инвестиций;
- оценку затрат на капитал;
- финансовое планирование и контроль;
- организацию аппарата управления финансово-хозяйственной деятельностью фирмы.

Методы финансового менеджмента позволяют оценить:

- риск и выгодность различных способов вложения денежных средств;

- эффективность работы фирмы;
- скорость оборотности капитала и его производительность.



Рисунок 4.6 – Финансовый менеджмент как система управления финансами

Целью финансового менеджмента является выработка и применение методов, средств и инструментов для достижения целей деятельности фирмы в целом или ее отдельных производственно-хозяйственных звеньев – центров прибыли. К задачам, которые решает финансовый менеджмент, могут быть отнесены:

- максимизация прибыли;
- достижение устойчивой нормы прибыли в плановом периоде;

- увеличение доходов руководящего состава и вкладчиков (или собственников) фирмы;
- повышение курсовой стоимости акций фирмы и др.

Кроме того, финансовый менеджмент решает задачи достижения оптимального соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития фирмы; принятия решений в краткосрочном и долгосрочном финансовом управлении; определения приоритетов и поиска компромиссов для оптимального сочетания интересов различных хозяйствующих субъектов или подразделений одного хозяйствующего субъекта при создании инвестиционных проектов и выборе источников их финансирования.

В конечном итоге основная задача финансового менеджмента состоит в принятии решений по обеспечению наиболее эффективного движения финансовых ресурсов между фирмой и источниками её финансирования, как внешними, так и внутрифирменными. Поэтому управление потоком финансовых ресурсов, выраженных в денежной форме, является центральным вопросом в финансовом менеджменте.

Поток финансовых ресурсов составляют средства:

- полученные в результате финансово-хозяйственной деятельности фирмы;
- полученные на финансовых рынках с помощью продажи акций, облигаций, получения кредитов;
- возвращенные субъектам финансового рынка как плата за капитал в виде процентов и дивидендов;
- инвестированные и реинвестированные в развитие производственно-хозяйственной деятельности фирмы;
- направленные на оплату налоговых платежей.

Функции и экономические методы финансового менеджмента можно разделить на два блока:

- блок по управлению внешними финансами;
- блок по внутрифирменному учету и финансовому контролю.

Блок по управлению внешними финансами предполагает реализацию отношений фирмы с юридически и хозяйственно самостоятельными субъектами рынка, включая собственные дочерние компании, которые выступают как клиенты, заимодатели, поставщики и покупатели продукции фирмы, а также с акционерами и финансовыми рынками. Сюда входят:

- управление оборотными активами фирмы, движением средств;
- расчеты с клиентами, управление материально-производственными запасами и др.;
- привлечение краткосрочных и долгосрочных внешних источников финансирования.

Блок по внутрифирменному учету и финансовому контролю включает:

- контроль за ведением производственного учета;

- составление смет затрат, контроль за выплатой заработной платы и налогов;
- сбор и обработка данных бухгалтерского учета для внутреннего управления финансами и для предоставления данных внешним пользователям;
- составление и контроль правильности ведения финансовой отчетности: баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении средства и др.;
- анализ финансовой отчетности и использование его результатов для внутреннего и внешнего аудита;
- оценка финансового состояния фирмы на текущий период и его использования для принятия оперативных управленческих решений с целью планирования.

В функции финансового менеджмента входит:

- анализ финансовой отчетности;
- прогнозирование поступления денежных средств;
- выпуск акций;
- получение займов и кредитов;
- операции с инвестициями;
- оценка операций слияния и поглощения фирм.

Ответственность за достижение конечных целей финансового менеджмента обычно возлагается в больших фирмах на вице-президента фирмы по финансовым вопросам, который входит в состав совета директоров, а в небольших фирмах – на заместителя директора по финансам.

4.6 Предприятие на рынке ценных бумаг

В условиях рыночной экономики наряду с традиционными формами привлечения инвестиций активно развивается фондовый рынок, то есть рынок ценных бумаг. Этому способствует и такая организационно-правовая форма предприятия, как акционерное общество, где уставной капитал разделен на части, и предприятие получает возможность выпускать ценные бумаги в виде акций и облигаций.

С точки зрения интересов предприятия выпуск (эмиссия) ценных бумаг – это важный рычаг аккумуляции капитала. Предприятие может выступать как эмитентом, то есть выпускать акции, облигации, векселя, так и инвестором – вкладывать свои свободные средства в ценные бумаги других предприятий и получать дивиденды (доходы), владея ценными бумагами других эмитентов.

Вкладывая средства в ценные бумаги других предприятий или банков как коммерческих, так и государственных, предприятие тем самым формирует портфель инвестиций, который может быть:

- консервативным, когда предприятие заинтересовано в стабильном доходе;

– агрессивным, когда предприятие нацелено на высокий доход и рост капитала с большим риском потери своего капитала.

Предприятие-инвестор, вкладывая средства в ценные бумаги, преследует следующие цели: безопасность вкладов; прибыльность вкладов; рост капитала.

Между этими целями существуют противоречия, поскольку безопасность вкладов, как правило, несовместима как с прибыльностью, так и с ростом капитала. Для достижения компромисса необходимо **диверсифицировать вклады**, то есть распределить капитал между различными видами ценных бумаг различных компаний.

Инвестиционный портфель предприятия может быть:

– диверсифицированным, когда в каждый вид ценных бумаг вложено 10% ценных бумаг от общей стоимости всех вкладов и эта цифра может снижаться до 5%;

– слабо диверсифицированным, когда процент превышает 10%, и чем он выше, тем диверсификация слабее.

Вклады в ценные бумаги довольно рискованные, поэтому необходимо постоянно отслеживать конъюнктуру фондового рынка, чтобы увеличить прибыльность вложений или вообще не утратить средства.

Отслеживать конъюнктуру фондового рынка предприятие может самостоятельно или с помощью особых компаний, которые называются трастовыми.

Трастовая компания – это предприятие, которое обеспечивает наиболее выгодное и надежное вложение средств инвестора, охраняет его интересы, следит за финансовым положением тех предприятий, в чьи ценные бумаги вложены средства инвестора, обеспечивает своевременное получение процентов от вложения средств.

Таким образом, существует целый **ряд правил, которыми должно руководствоваться предприятие-инвестор, вкладывая свои средства в ценные бумаги:**

– вкладывая деньги в ценные бумаги, следует помнить, что это самые рискованные вклады;

– деньги сегодня стоят дороже, чем деньги завтра, поскольку полученные деньги можно инвестировать неоднократно;

– доходы от вкладов всегда прямо пропорциональны риску, на который готов идти инвестор ради получения дохода;

– чтобы сгладить противоречие между риском вкладов и прибыльностью, необходимо диверсифицировать вклады, как среди ценных бумаг, так и среди эмитентов;

– лучшие вклады – это вклады в ценные бумаги компаний, на продукцию которых существует постоянный устойчивый спрос.

4.7 Контрольные вопросы

- 1 Что такое активы предприятия, и какие их виды известны?
- 2 Чем отличаются материальные и нематериальные активы и что к ним относится?
- 3 В чем состоит сущность финансовой системы и финансов предприятия?
- 4 Из чего складываются финансовые ресурсы предприятия?
- 5 Почему необходимо кредитование предприятий, какие виды кредитования существуют?
- 6 В чем состоят особенности банковского кредитования?
- 7 Какие виды расчетов существуют в системе хозяйствования?
- 8 В чем состоит сущность финансового менеджмента на предприятии?
- 9 Какие особенности имеет деятельность предприятия на рынке ценных бумаг?

5 ИНВЕСТИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1 Инвестиции в деятельности предприятия.

5.2 Инновационная деятельность предприятия.

5.3 Современные методы оценки эффективности инвестиций и инноваций.

5.1 Инвестиции в деятельности предприятия

Предприятия в ходе своей хозяйственной деятельности накапливают ресурсы (материально-денежные ценности), которые в дальнейшем могут использоваться в собственной предпринимательской деятельности или в предпринимательской деятельности (на договорных условиях) других предприятий.

Инвестиции – это долгосрочные вложения средств (денежных, материальных), интеллектуальных ценностей в государственные или заграничные предприятия (предпринимательскую деятельность) с целью их развития, получения прибыли или других конечных результатов (социальных, природоохранных и др.).

Статистика многих стран относит к инвестициям не только денежные и материальные вложения, но и учитывает интеллектуальный вклад в научные исследования, образование и др. Тот, кто имеет капитал и вкладывает его в ту или другую коммерческую сделку, называется инвестором, а сам процесс вложения капитала – инвестированием. В любой предпринимательской деятельности инвесторами могут быть как юридические, так и физические лица, то есть предприятия и отдельные собственники капитала.

Рассмотрим классификацию инвестиций:

В зависимости от **объекта вложения** различают реальные, финансовые, инновационные и интеллектуальные инвестиции.

Реальные инвестиции – это вложения в производственные средства (основные и оборотные). Большой частью они являются вложением в материальные активы (здания и сооружения, оборудование) и нематериальные активы (патенты, лицензии, ноу-хау).

Финансовые инвестиции – это вложения имеющегося капитала в приобретение (покупку) акций, облигаций и других ценных бумаг, которые выпускаются предприятиями или государством.

Инновационные инвестиции – это вложения в инновации, большей частью в нематериальные активы, которые обеспечивают успешное противодействие конкурентам на рынке.

Интеллектуальные инвестиции – это вложения в потенциал общества, объекты интеллектуальной собственности, а именно, авторские права, права на изобретения и патенты, на промышленные образцы.

В зависимости от **формы собственности на инвестиционные ресурсы** различают государственные, частные и иностранные инвестиции.

В зависимости от **периода инвестирования** различают краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные инвестиции.

В зависимости от **источников финансирования** различают собственные средства инвестора, заемные и привлеченные инвестиции.

В зависимости от **регионального признака** различают внешние и внутренние инвестиции.

Внешние инвестиции – это вложения в предприятия иностранного капитала.

Внутренние инвестиции – это вложения капитала (денег) страны в предприятия этой самой страны.

По функциональной направленности различают *валовые и чистые* капиталовложения.

Валовые капиталовложения – это общая сумма одноразовых затрат капитала на простое и расширенное воспроизводство основных средств и объектов социальной инфраструктуры.

Чистые капиталовложения – затраты лишь на расширенное их воспроизводство. Величину чистых капиталовложений рассчитывают таким образом: из общего объема капиталовложений изымаются амортизационные отчисления, которые используются, как известно, на простое воспроизведение основных средств и другое имущество предприятия.

5.2 Инновационная деятельность предприятия

Хозяйственные процессы, реализуемые на предприятии, могут быть разделены на две категории:

- традиционные (классические);
- инновационные.

Уровень инновационных процессов на предприятии характеризует его конкурентоспособность в рыночной сфере, возможность обеспечивать и поддерживать лидерские позиции на всех направлениях его хозяйственной деятельности.

Инновации (в соответствии с Законом Украины «Об инновационной деятельности») – это впервые созданные или усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция, услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого характера, которые в значительной мере улучшают структуру и качество производства (социальной сферы), а также уровень и качество производимой продукции или предоставляемых услуг.

Под **инновационным предприятием** (инновационным центром, технопарком, технополисом и т. п.) понимается такое предприятие, которое разрабатывает и реализует инновационную продукцию или услуги,

объем которых в готовом денежном измерении превышает 70 процентов общего объема продукции.

Инновационная деятельность – это деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок, которые обеспечивают появление на рынках новых конкурентоспособных товаров и услуг.

Главной целью инновационной деятельности является создание социально-экономических, организационных и юридических условий для эффективного развития и использования научно-технического потенциала, обеспечения, воплощения современных экологических, энерго- и ресурсосберегающих технологий производства и реализации новых видов конкурентоспособной продукции.

Управление в сфере инновационной деятельности осуществляется через государственное регулирование путем:

- поддержки приоритетных направлений инновационной деятельности;
- формирования и реализации инновационных программ разных уровней;
- создания нормативно-правовой базы и экономических механизмов для поддержки и стимулирования инновационной деятельности;
- защиты прав и интересов субъектов инновационной деятельности;
- финансовой поддержки инновационных проектов;
- поддержки функционирования и развития современной инновационной инфраструктуры.

Предприятие в процессе инновационной деятельности разрабатывает и воплощает инновационные проекты, состоящие из комплектов документов, которые устанавливают процедуру и комплекс необходимых средств по изготовлению и реализации инновационной продукции.

Создание инновационной продукции осуществляется благодаря вложению в реализацию инвестиционных проектов определенных финансовых ресурсов.

Источниками этих ресурсов могут быть:

- государственные кредиты и полное или частичное компенсирование затрат на проект из государственного, региональных и местных бюджетов;
- кредиты от специализированных банков и финансовых компаний;
- собственные средства (прибыль от хозяйственной деятельности предприятия);
- кредиты коммерческих банков под государственные гарантии.

Для привлечения финансовой поддержки государства на инновационные проекты, которые внесены в государственный реестр, в Государственное инновационное финансово-кредитное учреждение подают комплект необходимых документов. Финансовую поддержку инвестиционные проекты получают на конкурентных основах. Финансовая поддержка госу-

дарства осуществляется путем предоставления кредитов (целиком или траншами) а также путем передачи имущества в лизинг.

Зарегистрированные государством инновационные проекты в течение срока их действия обеспечивают предприятию определенные льготы по налогам на прибыль и добавленную стоимость, пятьдесят процентов которых остается на специальном счете предприятия и используется для финансирования его дальнейшей инновационной деятельности.

5.3 Современные методы оценки эффективности инвестиций и инноваций

Инвестиционные и инновационные проекты обладают тремя основными особенностями:

– они, как правило, на первоначальном этапе связаны с большими затратами денежных средств, которые могут в долгосрочном плане сказаться на будущей прибыльности фирмы. Поэтому первоначальные денежные капитальные затраты должны быть обоснованы с точки зрения соотношения «затраты-поступления»;

– на протяжении срока инвестиционного проекта следует ожидать периодический приток денежных средств (за счет, например, увеличения доходов, экономии на текущих затратах денежных средств и т. д.). При этом часто приходится учитывать временную ценность денег. Временная ценность денег означает, что в разные периоды деньги имеют разный эквивалент стоимости;

– при принятии решения по принципу «согласиться или отказаться» большую роль играет налог на доходы. В любом решении, связанном с планированием капиталовложений, необходимо учитывать налоговый фактор.

Существует несколько методов оценки инвестиционных проектов:

- по периоду окупаемости;
- по учетной норме прибыли;
- по чистой текущей стоимости;
- по внутренней норме рентабельности;
- по индексу рентабельности (или величине отношения «затраты-поступления»);
- метод дисконтирования.

Далее мы рассмотрим каждый из вышеприведенных методов в отдельности.

Период окупаемости представляет собой отрезок времени, необходимого для возмещения первоначального объема инвестиций. Он определяется путем распределения величины первоначальных капитальных затрат на приток денежных средств в результате прироста доходов или снижения затрат.

Правило принятия решений: выбирается вариант с самым маленьким сроком окупаемости. Смысл этого в том, что чем меньше период окупаемости, тем меньше риск и больше ликвидность.

Преимущества метода определения периода окупаемости при оценке инвестиционного проекта состоят в том, что он:

- простой в использовании и легкий для понимания;
- эффективно характеризует инвестиционный риск.

Недостаток этого метода в том, что он не учитывает временную ценность денег.

Учетная норма прибыли. С помощью учетной нормы прибыли путем соотношения необходимых инвестиций (или, иногда, усредненных инвестиций) с будущей величиной годовой чистой прибыли определяется обычный, с точки зрения бухгалтерского учета, показатель прибыльности.

Правило принятия решений: принимая решение с помощью метода оценки по учетной норме прибыли, выбирается вариант с наибольшей нормой прибыли по проекту.

Преимущества этого метода являются:

- легкость его понимания;
- простота расчетов и учета фактора прибыльности;

Недостатки:

- невозможность учета показателя временной ценности денег;
- использование учетно-расчетных показателей вместо данных о потоках денежных средств.

Чистая текущая стоимость представляет собой превышение текущей ценности в стоимостном эквиваленте порожденных проектом будущих денежных средств над суммой первоначальных инвестиций. Текущая стоимость будущих поступлений устанавливается путем использования так называемой **стоимости капитала** (или минимально необходимой нормы прибыли) как ставки дисконта.

Правило принятия решений: если величина чистой текущей стоимости имеет положительное значение, проект следует принять, если нет – отклонить.

Преимущества метода оценки по чистой текущей стоимости являются:

- обязательно учитывается временная ценность денег;
- простота определения самой величины чистой текущей стоимости как в случае образования аннуитета денежного средства, так и в случае их изменения от периода к периоду.

Внутренняя норма рентабельности определяется как ставка процента, при которой величина первоначальных инвестиций равняется величине первоначальной цены будущих денежных средств.

Правило принятия решений: при выборе решения, если внутренняя норма рентабельности превышает стоимость капитала, проект следует принять; в противном случае – отклонить.

Преимущество метода оценки по внутренней норме рентабельности в том, что:

- в нем учитывается временная ценность денег;
- он является более точным и реалистическим, чем метод оценки по учетной норме прибыли.

К числу его **недостатков** относятся следующие:

- этот метод требует значительного времени для проведения расчетов, в особенности при неравномерности поступлений денежных средств, даже с учетом возможности автоматического определения значения внутренней нормы рентабельности, которая есть в большинстве моделей финансовых калькуляторов и персональных компьютеров;
- с его помощью невозможно учитывать изменение объемов инвестиций по конкурирующим проектам.

Индекс рентабельности – отношение всей первоначальной цены будущих денежных поступлений к величине первоначальных инвестиций. Этот показатель служит средством расположения проектов по рейтингу привлекательности в порядке убывания.

Правило принятия решений: если индекс рентабельности больше 1, проект следует принять.

Преимущество оценки по индексу рентабельности в том, что с помощью этого показателя все варианты проектов приводятся к общей основе независимо от размера капиталовложений.

Метод дисконтирования средств – один из методов оценки эффективности инвестиционных проектов, который базируется на предположении, что денежные средства, получаемые в будущем, будут иметь меньшую (большую) стоимость, чем в данный момент.

Коэффициент дисконтирования (минимальный коэффициент окупаемости) должен равняться или фактической величине процентной ставки по долгосрочным займам на рынке капиталов, или ставке процента, который платит заемщик. В случае, когда имеет место инфляция и возникает необходимость ее учета, следует сделать некоторую модификацию расчетов. Метод дисконтирования средств не учитывает распределение во времени чистого притока и оттока средств (капитала) на протяжении срока эксплуатации объекта инвестиций.

5.4 Контрольные вопросы

1 В чем состоит сущность инвестиций, инвестиционной и инновационной деятельности предприятий?

2 Какие особенности имеет инновационная деятельность предприятий?

3 Какие известны виды инвестиций?

4 Какие методы используют для оценки эффективности внедрения инвестиций и инноваций?

6 ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

6.1 Экономическая сущность основных средств предприятия.

6.2 Учет и оценка основных средств.

6.3 Показатели использования основных средств.

6.4 Износ основных средств предприятия.

6.5 Амортизация основных средств предприятия.

6.6 Пути повышения эффективности использования основных средств предприятия.

6.1 Экономическая сущность основных средств предприятия

В процессе производства на предприятии принимают участие три фактора:

- средства труда;
- рабочая сила;
- предметы труда.

Средства труда и предметы труда образуют средства производства, которые составляют материальное содержание производственных средств предприятия. В свою очередь, производственные средства – это общественный труд и материальная основа производства. В этом состоит схожесть средств труда и предметов труда. Тем не менее, они также существенным образом отличаются.

Средства труда принимают участие в процессе изготовления продукции на протяжении многих производственных циклов. При этом они теряют лишь часть общей стоимости, сохраняя потребительскую стоимость и вещественную форму.

В отличие от средств труда предметы труда за один производственный цикл теряют полностью стоимость.

Другими словами, **средства труда** – это оборудование, устройства, станки, механизмы и т. п., то есть средства, с помощью которых изготавливают продукцию и предоставляют услуги.

Предметы труда – это все то, к чему прикладывается человеческий труд, который состоит в обработке сырья, материалов в процессе производства с целью приспособления их к личному и производственному потреблению. Это все то, из чего изготавливается продукция (уголь, металл, ткани, шерсть, нефть, заготовки, доски и др.).

Средства труда находят свое отражение в основных средствах предприятия, а предметы труда – в оборотных. Тем не менее, следует отметить, что средства труда и предметы труда становятся производственными средствами предприятия лишь тогда, когда принимают участие в образовании стоимости продукции. Итак, средства производства состоят из средств и предметов труда, а производственные средства – из основных и оборотных средств.

В бухгалтерской отчетности основные средства предприятия входят в состав раздела «Необоротные активы» – это часть активов предприятия, в которые включены:

- основные средства;
- нематериальные активы;
- долгосрочные финансовые вложения;
- незавершенное строительство.

Основные средства (ОС) – это часть средств производства, которая принимает участие в процессе производства длительное время, сохраняя при этом натуральную форму и свойства, а также переносит свою стоимость на стоимость готового продукта частями.

Нематериальные активы – это часть оборотных активов предприятия, которая не имеет материального выражения, но способна приносить прибыль (патенты, авторские свидетельства, товарные знаки, марки, фирменные названия, гудвил).

Долгосрочные финансовые вложения – это финансовые вложения в прибыльные активы на срок больше одного года (акции, уставный капитал других предприятий, процентные облигации), а также стоимость основных средств, которые переданы в долгосрочную аренду (финансовый лизинг).

Основные средства в Украине можно классифицировать по (рис. 6.1):

- функциональному назначению;
- отраслевому признаку;
- использованию и принадлежности;
- натурально-материальному составу.

По функциональному назначению различают: **основные производственные средства (ОПС)**, которые непосредственно принимают участие в производственном процессе или оказывают содействие его осуществлению и действуют в сфере материального производства; и **основные непроизводственные средства**, которые не принимают непосредственного участия в процессе производства и предназначены в основном для удовлетворения коммунальных и культурно-бытовых потребностей трудящихся.

Поскольку элементы основных средств играют разную роль в процессе производства, большое значение имеет их деление на активную и пассивную части.

К активной части основных производственных средств относят комплекс машин и механизмов, которые принимают непосредственное участие в производственном процессе (транспортные средства, оборудование, производственный инвентарь и др.).

К пассивной части основных производственных средств относят остальные виды основных средств, которые не принимают непосредственного участия в производстве продукции, но необходимы для производственного процесса (здания, сооружения и др.). Они создают условия для нормальной работы активной части основных производственных средств.

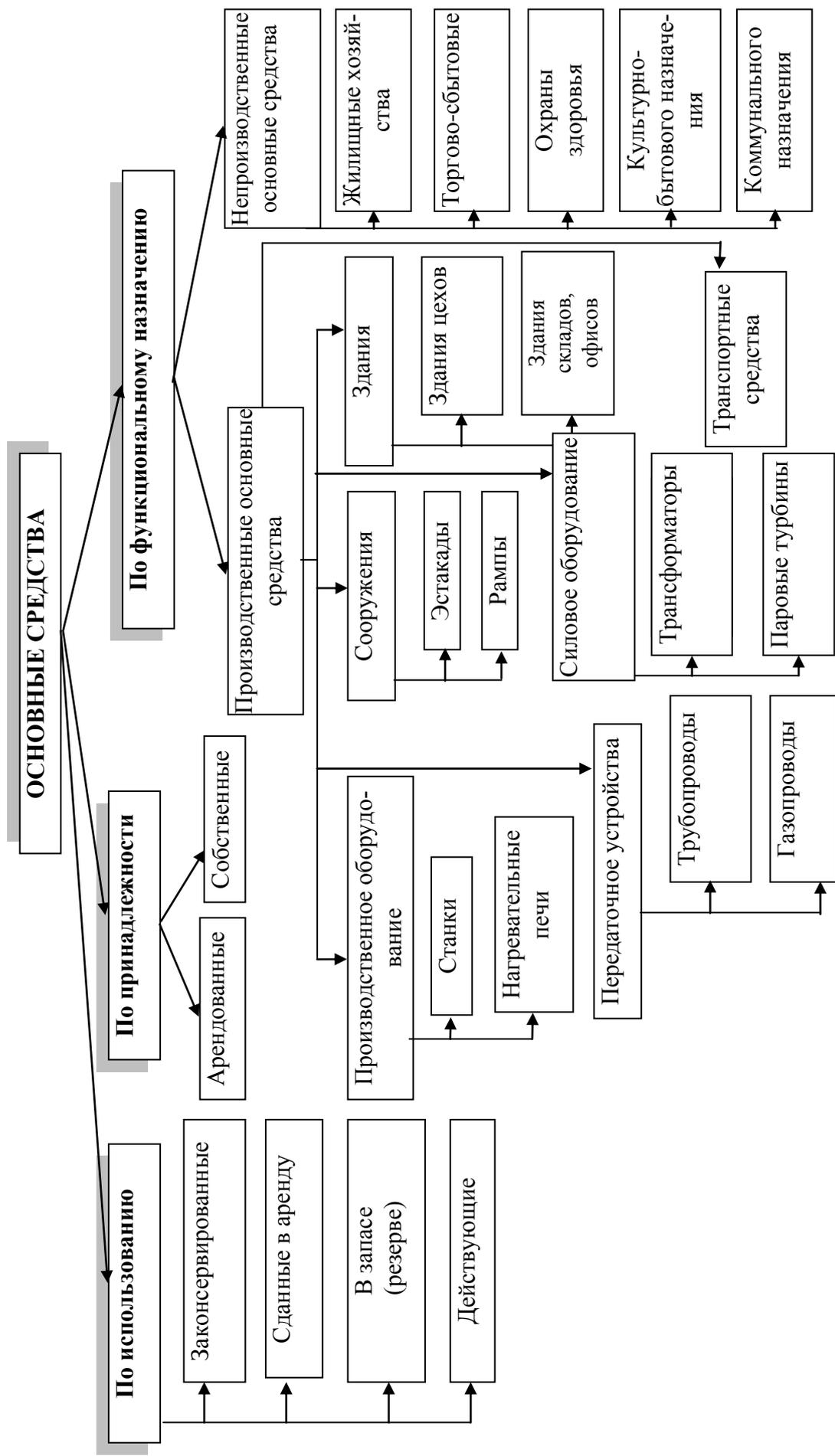


Рисунок 6.1 – Классификация основных средств промышленных предприятий

По **отраслевому признаку** основные средства подразделяются на промышленные, строительные, сельскохозяйственные, транспортные и прочие.

К промышленно-производственным основным средствам относят здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы, лабораторное оборудование, вычислительную технику, прочие машины и технику, транспортные средства, дорогостоящие инструменты и оснастку долговременного использования и т. п.

Относительно **использования основные средства** подразделяются на **действующие** – все основные средства, которые используются в хозяйстве, и **бездействующие** – основные средства, которые не используются в данный период времени в связи с временной консервацией предприятия или отдельных цехов; **запасные** – которые находятся в резерве и предназначены для замены объектов основных средств при их выбытии или ремонте.

Важное значение имеет разделение основных средств **по признаку принадлежности** на **собственные** и **арендованные**. **Собственные основные средства** могут быть образованы из Уставного фонда, дополнительного финансирования из соответствующих источников, собственной прибыли, средств амортизационного фонда, специальных фондов.

По натурально-материальному составу (до 1998 года) основные средства делились на 12 групп:

1 Здания, к которым относят здания, занятые цехами, мастерскими, складами, административные корпуса и др.

2 Сооружения, которые включают мосты, эстакады, дороги, дорожные сооружения, резервуары, заправочные колонки, водонапорные башни и др.

3 Передаточные устройства (электросети, линии электропередач, сигнализация, системы связи, водопроводы, газопроводы производственного назначения и др.).

4 Силовые машины и оборудование (подъемные краны, транспортеры, механизмы, измерительное и регулировочное оборудование и др.).

5 Транспортные средства, к которым принадлежат тягачи, контейнеры, платформы, вагоны и др.

6 Инструменты, срок использования которых меньше одного года, а стоимость регулируется законодательно в зависимости от количества необлагаемых налогами минимумов.

7 Производственный инвентарь (приспособления, подставки, шкафы для сохранения продукции и др.).

8 Хозяйственный инвентарь (мебель, офисное оборудование, факсы, телефоны, компьютеры и др.).

9 Рабочий и продуктивный скот.

10 Многолетние насаждения.

11 Капитальные затраты на улучшение и рекультивацию земель.

12 Другие основные производственные средства.

С начала 1998 года действует государственный классификатор Украины – «Классификация основных средств – ДК-013-97». Структура классификатора предусматривает распределение основных средств на группы, подгруппы, классы, типы, которые имеют свой код. Эта классификация используется для установления норм амортизационных отчислений и расчетов ежегодных амортизационных сумм согласно закону Украины «О налогообложение прибыли предприятий»:

Группа 1 – здания, сооружения, их структурные компоненты и передаточные устройства, в том числе, жилые дома (квартиры и места общего пользования), стоимость капитального улучшения земли.

Группа 2 – автомобильный транспорт и узлы (запасные части) к нему; мебель; бытовые электронные, оптические, электромеханические приборы и инструменты; другое конторское (офисное) оборудование и принадлежности к ним.

Группа 3 – любые другие основные средства, не включенные в группы 1, 2 и 4.

С 2003 года выделяется четвертая группа, в которую входят ОС, введенные в действие с 2003 года:

Группа 4 – электронно-вычислительные машины, другие машины для автоматической обработки информации, их программное обеспечение, связанные с ними средства считывания или печати информации, другие информационные системы, телефоны (в том числе сотовые), микрофоны и радиации, стоимость которых превышает стоимость малоценных товаров (предметов).

6.2 Учет и оценка основных средств

Учет основных средств предприятия ведется в натуральном и стоимостном выражении.

Учет основных средств в стоимостном выражении называется **оценкой**.

Учет основных средств в натуральном выражении нужен для определения технического состава основных средств. Он проводится по данным технических паспортов, которые имеет каждая единица основных средств. В этих паспортах приводится развернутая техническая характеристика каждого объекта:

- дата изготовления;
- количество ремонтов и модернизаций;
- проведенная реконструкция;
- установленная степень износа;
- техническая производительность и др.

Такой учет дает возможность определить количественный состав основных средств по маркам и видам, но он не дает возможности полностью

оценить наличие средств предприятия, в особенности, когда их много по количеству и видам. Невозможно объединить в натуральном выражении количество имеющихся зданий и линий электропередач. Рассчитать можно лишь количество основных средств одного вида или одной марки. В свою очередь, это так же связано с определенными трудностями. Для того, чтобы их избежать, применяют стоимостную оценку основных производственных средств.

Стоимостная оценка основных средств предприятия – это денежное выражение их стоимости. Такая оценка необходима для того, чтобы правильно определить общий объем основных средств, их динамику и структуру, рассчитать экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия за определенный период. В этой связи оценка проводится с целью общего учета средств, установления степени износа, планирования затрат на обновление, модернизацию и ремонт основных средств.

Учитывая продолжительное функционирование и постепенное изнашивание средств труда, постоянное изменение условий их воспроизведения, существует несколько видов оценки основных средств.

В зависимости от характера состояния основных средств, времени их оценки различают следующие виды стоимостных оценок (в соответствии с П(С) БУ 7 «Основные средства»):

- первоначальная стоимость;
- переоцененная стоимость;
- остаточная стоимость;
- справедливая стоимость;
- амортизируемая стоимость;
- ликвидационная стоимость.

Первоначальная стоимость основных средств – это историческая (фактическая) себестоимость необоротных активов в сумме денежных средств или справедливой стоимости прочих активов, уплаченных (переданных), израсходованных для приобретения (создания) необоротных активов. Это их фактическая стоимость на момент введения в действие или покупки.

Первоначальная стоимость объектов основных средств состоит из следующих расходов:

- сумм, уплачиваемых поставщикам основных средств за выполнение строительно-монтажных работ;
- регистрационных сборов, государственной пошлины и аналогичных платежей, осуществляемых в связи с приобретением (получением) прав на объект основных средств;
- сумм ввозной таможенной пошлины;
- сумм косвенных налогов в связи с приобретением (созданием) основных средств (если они не возмещаются предприятию);
- расходов на страхование рисков доставки основных средств;
- расходов на установку, монтаж, наладку основных средств;

– других расходов, непосредственно связанных с доведением основных средств до состояния, в котором они пригодны для использования с запланированной целью.

Переоцененная стоимость – стоимость основных средств и прочих необоротных активов после их переоценки.

Остаточная стоимость основных производственных средств – это разница между первоначальной или переоцененной стоимостью и стоимостью износа.

Справедливая стоимость – сумма, по которой может быть осуществлен обмен активов или оплата обязательства в результате операции между заинтересованными и независимыми сторонами.

Амортизируемая стоимость – первоначальная или переоцененная стоимость необоротных активов за вычетом их ликвидационной стоимости.

Ликвидационная стоимость – сумма денежных средств или стоимость прочих активов, которую предприятие ожидает получить от реализации (ликвидации) необоротных активов после окончания срока их полезного использования (эксплуатации), за вычетом расходов, связанных с их продажей (ликвидацией).

Балансовая стоимость группы основных средств на начало отчетного периода рассчитывается по формуле:

$$OC_{\text{БАЛ}_i} = OC_{\text{БАЛ}_{i-1}} + OC_{\text{ПРИБ}_{i-1}} - OC_{\text{ВЫВ}_{i-1}} - AO_{i-1}, \quad (6.1)$$

где $OC_{\text{БАЛ}_i}$ – балансовая стоимость групп основных средств на начало отчетного периода;

$OC_{\text{БАЛ}_{i-1}}$ – балансовая стоимость групп основных средств на начало периода, предшествующего отчетному;

$OC_{\text{ПРИБ}_{i-1}}$ – сумма затрат на приобретение основных средств, проведение капитального ремонта, реконструкции, модернизации и другие улучшения основных средств на протяжении периода, предшествующего отчетному;

$OC_{\text{ВЫВ}_{i-1}}$ – сумма выведенных из эксплуатации основных средств в течение периода, предшествующего отчетному;

AO_{i-1} – сумма амортизационных отчислений за период, предшествующий отчетному.

Среднегодовая стоимость:

фактическая –
$$OC_{\text{СРГ}}^{\text{ФАКТ}} = \frac{OC_{\text{НГ}} + OC_{\text{КГ}}}{2}, \quad (6.2)$$

плановая –
$$OC_{\text{СРГ}}^{\text{ПЛ}} = OC_{\text{НГ}} + \frac{OC_{\text{ВВ}} \cdot n1}{12} - \frac{OC_{\text{ВЫВ}} \cdot n2}{12}, \quad (6.3)$$

где $OC_{НГ}$ – стоимость ОС на начало года;
 $OC_{КГ}$ – стоимость ОС в конце года;
 $OC_{ВВ}$ – стоимость ОС, введенных в плановом периоде;
 $OC_{ВЫВ}$ – стоимость ОС, выведенных в плановом периоде;
 $n1$ – количество месяцев от даты введения ОПС до конца года;
 $n2$ – количество месяцев от даты выбытия ОПС до конца года.

6.3 Показатели использования основных средств

Показатели использования основных средств подразделяются на две большие группы (рис. 6.2):

- натуральные;
- стоимостные.

К **натуральным показателям** относится производительность оборудования в единицу времени работы. Эта производительность называется технологической и измеряется в натуральных единицах (шт. / год, км / год, т / год). Она заносится в технический паспорт оборудования (единицы основных средств). Натуральные показатели использования основных производственных средств не дают возможности оценить степень использования основных средств разных видов. Так, невозможно сравнить производительность доменной печи и металлорежущего станка. С целью устранения этой неточности на некоторых предприятиях применяют условно-натуральные показатели. Их сущность состоит в том, что производительность оборудования, которое имеет на предприятии наибольший удельный вес, принимают за базу. На ее основе сначала рассчитывают индексы приведения, а потом с учетом этих индексов – производительность любого другого оборудования. В результате получают производительность в условно-натуральных единицах.

Натуральные и условно-натуральные показатели использования основных производственных средств применяют для активной их части. Тем не менее, определить в натуральных единицах производительность зданий, сооружений и т. п. почти невозможно. Учитывая это, для определения эффективности использования всех основных средств применяют **стоимостные показатели**.

Показатели, характеризующие техническое состояние основных производственных средств:

1 Коэффициент обновления. Характеризует интенсивность введения в действие новых производственных мощностей.

$$K_{\text{обнов}} = \frac{OC_{\text{ВВЕД}}}{OC_{\text{КГ}}}, \quad (6.4)$$

где $OC_{\text{ВВЕД}}$ – стоимость введенных основных средств;
 $OC_{\text{КГ}}$ – стоимость всех основных средств на конец года.

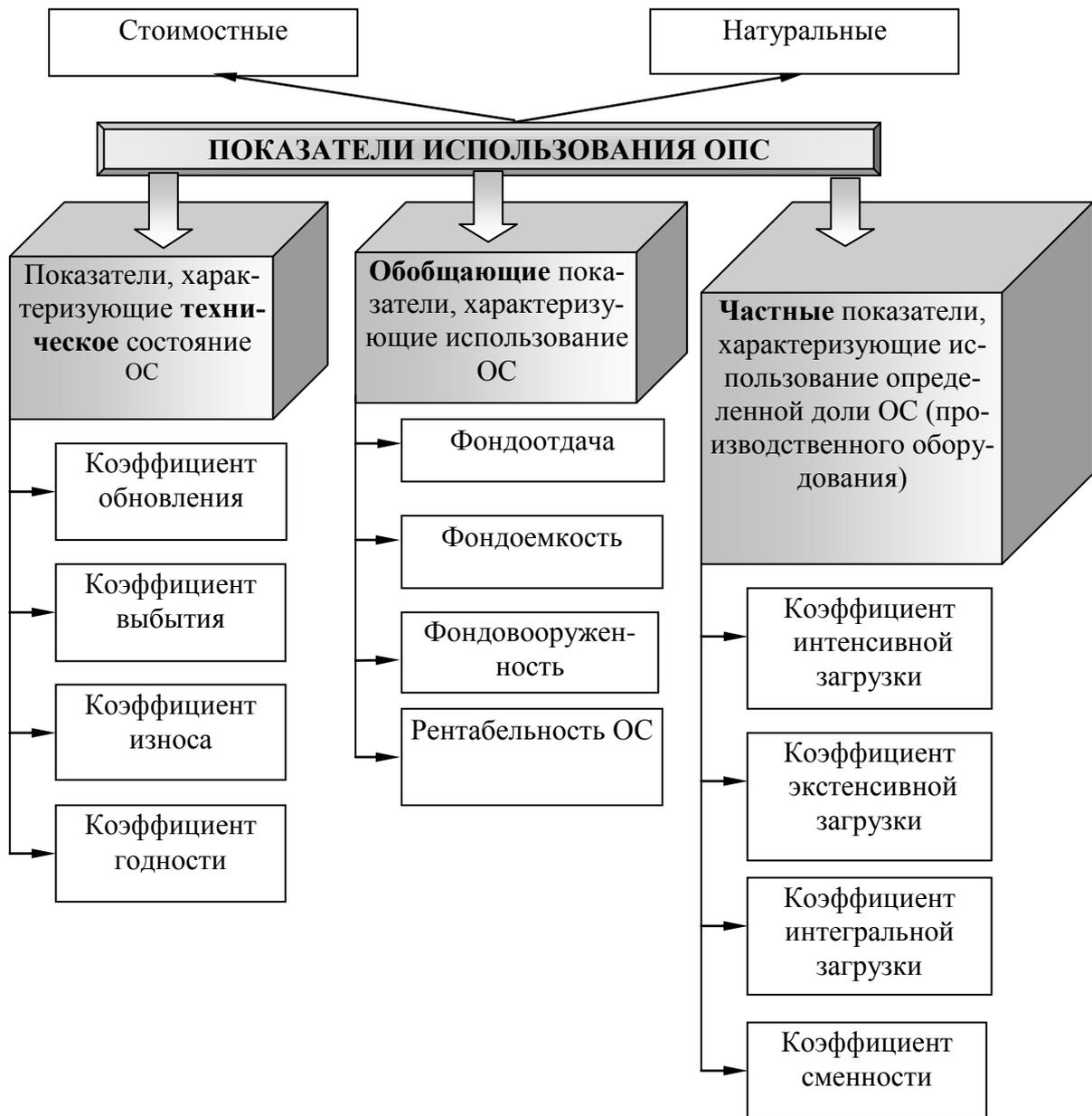


Рисунок 6.2 – Классификация показателей использования основных производственных средств

2 Коэффициент выбытия. Характеризует интенсивность выбытия основных средств в течение рассматриваемого периода.

$$K_{\text{ВЫБ}} = \frac{ОС_{\text{ВЫБ}}}{ОС_{\text{Н.Г}}}, \quad (6.5)$$

где $ОС_{\text{ВЫБ}}$ – стоимость выбывших основных средств;
 $ОС_{\text{Н.Г}}$ – стоимость всех основных средств на начало года.

3 Коэффициент износа. Показывает, какая часть стоимости основных средств предприятия уже перенесена на стоимость готовой продукции. Иначе говоря, характеризует степень износа основных средств.

$$K_{\text{изн}} = \frac{OC_{\text{изн}}}{OC_{\text{перв нг}}}, \quad (6.6)$$

где $OC_{\text{изн}}$ – стоимость износа.

4 Коэффициент годности. Характеризует физическое состояние основных средств на определенную дату и отражает удельный вес их изношенных частей в общей стоимости (с учетом морального износа):

$$K_{\text{приг}} = \frac{OC_{\text{ост}}}{OC_{\text{перв к.г}}} = \frac{OC_{\text{перв н.г}} - OC_{\text{изн}}}{OC_{\text{перв к.г}}}, \quad (6.7)$$

где $OC_{\text{ост}}$ – остаточная стоимость основных средств.

5 Коэффициент прироста. Отражает относительное увеличение основных средств за счет их обновления:

$$K_{\text{пр}} = \frac{OC_{\text{к.г.}}}{OC_{\text{н.г.}}} \quad (6.8)$$

Обобщающие показатели, характеризующие использование основных производственных средств:

1 Фондоотдача. Показывает, какая часть произведенной продукции приходится на 1 гривну стоимости основных производственных средств (может определяться по товарной, валовой и реализованной продукции):

$$Fo = \frac{ВП}{OC_{\text{ср.г}}}, \quad (6.9)$$

где ВП – выпуск продукции в стоимостном выражении, грн. / год.;

$OC_{\text{ср.г}}$ – среднегодовая стоимость основных средств, грн.

2 Фондовооруженность. Характеризует степень вооруженности средствами одного работника и показывает, какая часть общей стоимости основных средств предприятия приходится на одного среднесписочного работника:

$$Fв = \frac{OC_{\text{ср.г.}}}{P_{\text{сп}}}, \quad (6.10)$$

где $P_{\text{сп}}$ – среднесписочная численность работников, чел.

3 Фондоёмкость. Показывает, какая часть стоимости основных производственных средств приходится на 1 гривну произведенной продукции предприятия. Этот показатель, обратный к фондоотдаче, определяется по формуле:

$$Fe = \frac{OC_{CP.G}}{ВП}. \quad (6.11)$$

4 Рентабельность основных производственных средств. Показывает, какую прибыль получают с каждой гривны основных средств:

$$R = \frac{\Pi_{ВАЛ}}{OC_{CP.G}}, \quad (6.12)$$

где $\Pi_{ВАЛ}$ – валовая прибыль, грн.

Частные показатели, характеризующие уровень использования наиболее активной части основных производственных средств (производственного оборудования):

1 Коэффициент экстенсивной загрузки. Характеризует степень использования оборудования за определенное время и определяется по каждой группе однотипного оборудования:

$$K_{ЭКТ} = \frac{F_{\Phi}}{F_{ЭФ}}, \quad (6.13)$$

где F_{Φ} – фактически отработанное время, ч.;

$F_{ЭФ}$ – эффективный фонд времени работы оборудования, ч.

Этот показатель должен стремиться к единице. Чем больше различие между фактическим временем работы оборудования и эффективным (плановым) фондом, тем больше резервов. Отвечает на вопрос: сколько работает оборудование?

2 Коэффициент интенсивной загрузки иллюстрирует, как работают ОПС:

$$K_{ИНТ} = \frac{N_{ФАКТ}}{N_{ПОТ}}, \quad (6.14)$$

где $N_{ФАКТ}$ – фактический выпуск продукции (фактическая производительность оборудования), грн. (шт/час);

$N_{ПОТ}$ – потенциально возможный выпуск продукции (максимально возможная производительность оборудования согласно паспортным данным), грн. (шт/час).

3 Интегральный коэффициент иллюстрирует обобщающую оценку использования оборудования по мощности и по времени:

$$K_{ИНТЕГР} = K_{ЭКТ} \cdot K_{ИНТ} \quad (6.15)$$

Его повышение достигается путем комплексных мероприятий:

- внедрения новых технологий;
- интенсификации технологических процессов;
- улучшения качества сырья;
- повышения уровня труда и др.

4 Коэффициент сменности

$$K_{\text{см}} = \frac{C_1 + C_2 + C_3}{C_0}, \quad (6.16)$$

где C_1, C_2, C_3 – количество фактически работающего оборудования соответственно в первую, вторую и третью смену;

C_0 – общее количество установленного оборудования.

6.4 Износ основных средств предприятия

В процессе эксплуатации все основные средства стареют и изнашиваются. Различают два вида износа: физический и моральный.

Физический износ наступает под влиянием окружающей среды и эксплуатационных нагрузок. В этом случае деформируются детали, подвергается коррозии металл, изнашиваются трущиеся поверхности. Физический износ уменьшает стоимость основных средств и делает их непригодными к эксплуатации.

Физический износ любого средства труда условно делится на два вида, один из которых периодически устраняют путем проведения ремонтов, а другой вид по такой схеме устранить невозможно. Постепенно этот вид износа накапливается и предопределяет такое техническое состояние того или иного средства труда, когда дальнейшее его использование в производстве становится невозможным. То есть наступает момент полного физического износа, который требует замены такого средства труда на новый экземпляр аналогичного назначения. Учитывая это, различают физический износ устранимый (временный) и неустранимый.

Степень физического износа отдельной единицы основных средств можно определить двумя расчетными методами:

- по сроку эксплуатации (сравнением фактической и нормативной величин с учетом ликвидационной стоимости);
- по данным анализа технического состояния основных средств по показателям износа и годности.

Моральный износ – это обесценивание действующих средств труда еще до наступления полного физического износа под влиянием научно-технического прогресса. Такой износ характеризуется потерей средствами труда потребительской стоимости вследствие усовершенствования используемых и создания новых средств производства, внедрения принципиально новой технологии, устаревания производимой продукции.

Моральное старение присуще, прежде всего, орудиям труда и транспортным средствам и связано с реальными экономическими убытками для предприятий, которые эксплуатируют устаревшую технику.

Физический износ и моральное старение действующих основных средств можно устранить частично или полностью, применяя разные формы восстановления. Между отдельными видами износа и старения средств труда и формами их возмещения существует определенная взаимосвязь (рис. 6.3).

Возмещение физического износа средств труда проводится за счет текущего и капитального ремонтов, а предупреждение – за счет своевременного проведения технического осмотра и обслуживания. На предприятиях применяют разные виды технического обслуживания. Сущность его сводится к предупреждению неисправностей в работе основных средств, благодаря проведению своевременных смазочных, регулировочных, контрольных и других операций.

Отдельные виды средств труда состоят из большого количества конструктивных элементов (детали, узлы), изготовленных из различных материалов. Вследствие этого, а также из-за неодинаковых эксплуатационных нагрузок, детали имеют разные сроки эксплуатации, то есть изнашиваются неравномерно. Отсюда возникает потребность заменить или восстановить конструктивные элементы, подвергшиеся износу, путем проведения соответствующих ремонтов. Итак, сущность ремонтов сводится к устранению временного физического износа конструктивных элементов.

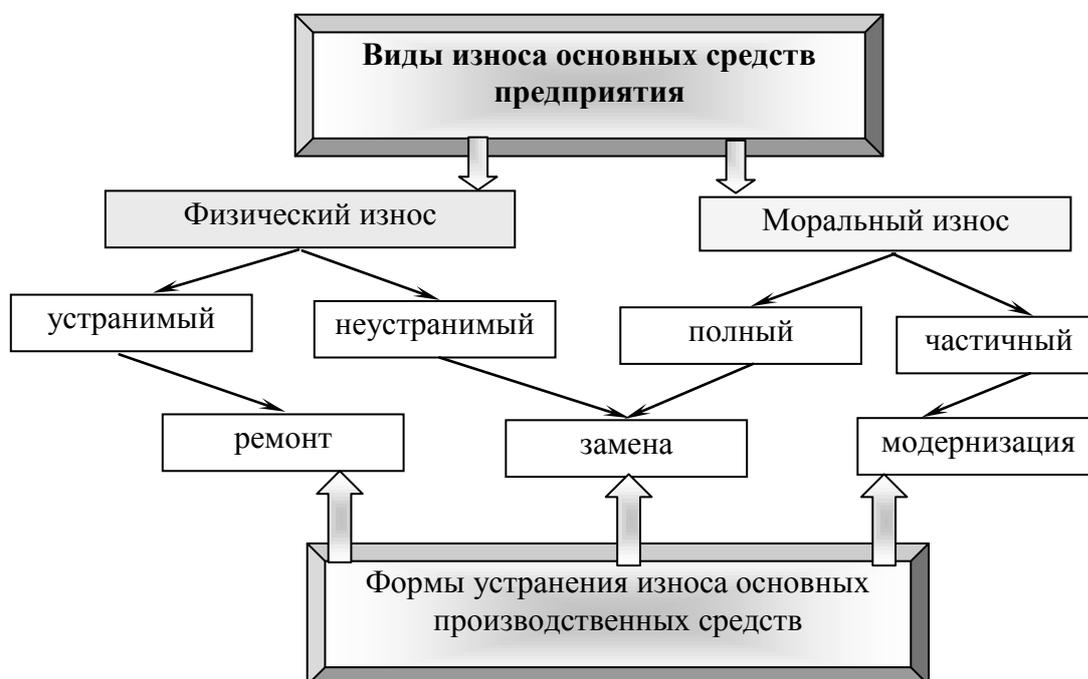


Рисунок 6.3 – Виды износа основных средств и формы его устранения

Назначение текущего ремонта – сохранять средства труда в пригодном состоянии путем проведения регулярных ремонтно-профилактических операций с целью устранения мелких неисправностей и предупреждения прогрессирующего физического износа. Затраты на текущий ремонт являются постоянными, сравнительно равномерными в течение эксплуатационного периода и потому относятся на себестоимость продукции.

Назначение капитальных ремонтов заключается в максимально возможном восстановлении первоначальных технико-эксплуатационных параметров. Для экономической оценки эффективности затрат на капитальный ремонт выбирают альтернативу: проводить капитальный ремонт или приобрести новое основное средство. По каждому из вариантов определяют общую величину затрат и потерь. Для первого варианта это будут затраты на ожидаемый капитальный ремонт и превышение эксплуатационных расходов по капитально отремонтированной машине над текущими затратами на новую машину, а для второго – затраты на приобретение новой машины.

Снизить потери от морального износа позволяет модернизация.

Под **модернизацией** понимают конструктивное усовершенствование действующих машин, которое повышает технический уровень и улучшает экономические показатели. Очень часто модернизация проводится во время капитального ремонта средств, поэтому метод определения затрат на модернизацию аналогичен предыдущему.

6.5 Амортизация основных средств предприятия

Непрерывный процесс производства требует постоянного воспроизводства физически отработанных и технически устаревших основных средств. Необходимым условием восстановления натуральной формы средств труда является постепенное возмещение их стоимости, которое осуществляется посредством амортизационных отчислений.

Под термином «**амортизация**» основных средств государственные нормативные акты подразумевают постепенное отнесение затрат на их приобретение, изготовление или усовершенствование на уменьшение скорректированной прибыли плательщика в пределах норм амортизационных отчислений, установленных законодательством.

Иными словами, амортизация – это процесс постепенного (в ходе реализации производственных циклов) переноса стоимости основных средств на стоимость производимой продукции с последующим выделением сумм амортизационных отчислений из дохода от реализации продукции и накоплением этих сумм на соответствующих счетах предприятия.

Амортизации подлежат затраты:

– на приобретение основных средств и нематериальных активов для собственного производственного использования;

– на самостоятельное изготовление основных средств для собственных производственных нужд, включая затраты на выплату заработной платы работникам, которые были заняты изготовлением таких основных средств;

– на проведение всех видов ремонта, реконструкции, модернизации и других видов улучшения основных средств.

Объектом амортизации являются основные средства (кроме земли). Начисление амортизации осуществляется на протяжении срока полезного использования (эксплуатации) объекта, который устанавливается предприятием при признании этого объекта активом (при зачислении на баланс), и приостанавливается на период его реконструкции, модернизации, достройки, дооборудования и консервации.

Для возмещения стоимости изношенной части основных средств каждое предприятие осуществляет амортизационные отчисления, то есть устанавливает определенную денежную компенсацию соответственно размерам физического износа и технико-экономического старения. Эти отчисления включают в себестоимость продукции, реализуют во время продажи товаров, а потом накапливают в специальном амортизационном фонде, который служит восстановлению основных средств.

Эффективность воспроизведенных процессов в определенной мере зависит от сроков эксплуатации, то есть от периода их функционирования в производстве в соответствии с первоначальным технологическим назначением.

Сроки эксплуатации должны быть оптимальными, т. е. такими, которые обеспечивают наименьшие затраты труда на их изготовление и использование в производственном процессе на протяжении всего периода функционирования.

Срок полезного использования (эксплуатации) – это ожидаемый период времени, на протяжении которого основные средства будут использоваться предприятием или с их использованием будет изготовлен ожидаемый объем продукции. То есть срок эксплуатации может определяться как количеством лет, так и количеством единиц продукции. Срок полезной эксплуатации устанавливается предприятием самостоятельно с учетом таких факторов:

– ожидаемое использование объекта с учетом его мощности или производительности;

– физический и моральный износ;

– правовые ограничения относительно сроков использования.

Все эти критерии довольно субъективные, ведь оспорить установленные предприятием сроки эксплуатации невозможно. Срок полезного использования (эксплуатации) объекта основных средств пересматривается в случае изменения ожидаемых экономических выгод от его использования. Амортизация объекта основных средств начисляется, исходя из нового срока полезного использования, начиная с месяца, следующего за ме-

сячем изменения срока полезного использования, в налоговом учете – с квартала.

Национальными стандартами бухгалтерского учета определено **пять бухгалтерских методов начисления амортизации и один налоговый** (рис. 6.4):

- прямолинейный;
- уменьшения остаточной стоимости;
- ускоренного уменьшения остаточной стоимости;
- кумулятивный;
- производственный;
- налоговый.

Различие применяемых методов амортизации состоит в разном уровне начисленных амортизационных отчислений, а также в способе их распределения. В зависимости от вида основных средств, условий эксплуатации, морального износа предприятия по своему усмотрению применяют наиболее эффективный и целесообразный метод амортизации.

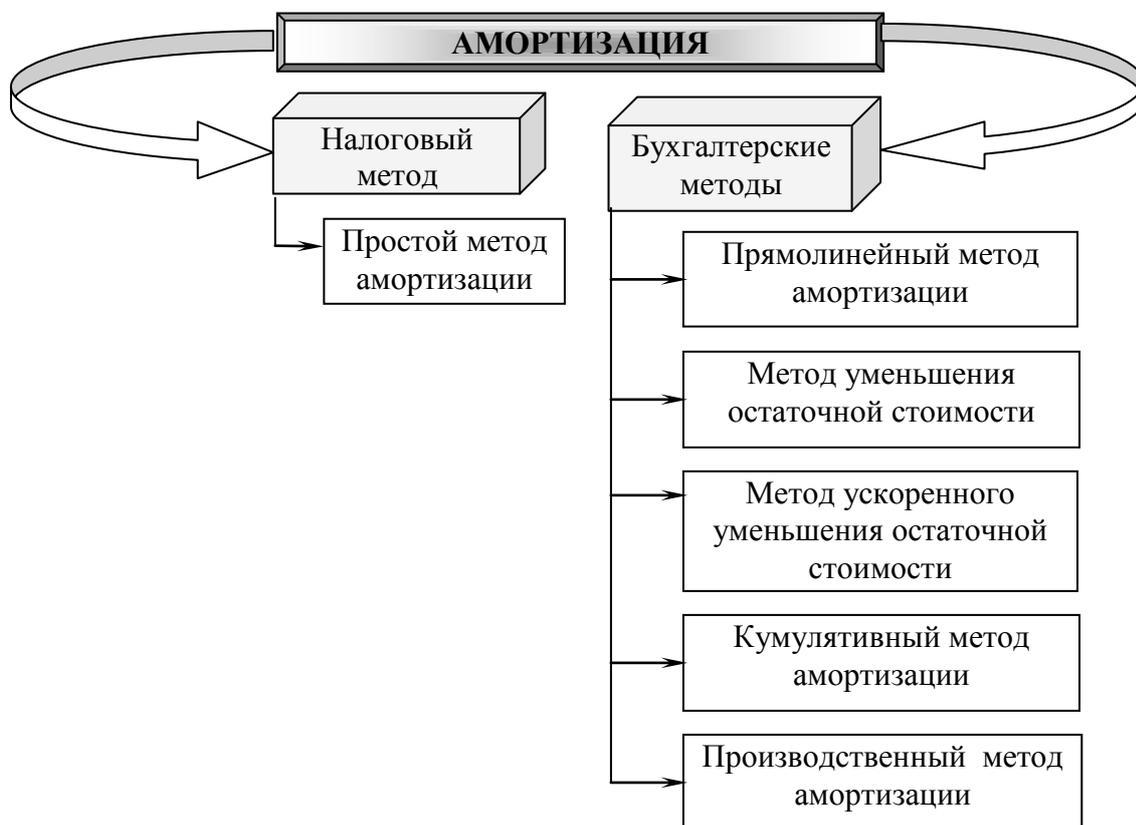


Рисунок 6.4 – Методы амортизации

Рассмотрим каждый из методов на примере. Предприятие приобрело производственное оборудование первоначальной стоимостью 330 000 гривен. Общий объем производства определен предприятием в размере 1 600 000 единиц. Ликвидационная стоимость оборудования после его экс-

плуатации по предыдущим оценкам может составить 10000 грн. Предусмотренный срок использования составит 4 года.

1 Прямолинейный метод (метод прямолинейного списания). В соответствии с этим методом амортизируемая стоимость объекта основных средств равномерно списывается на протяжении срока его использования. Этот метод наиболее характерен для пассивной части основных средств: зданий, сооружений, их структурных компонентов, мебели и т. д. Годовая сумма амортизации определяется делением амортизируемой стоимости на ожидаемый период времени использования объекта основных средств:

$$AO = \frac{OC_{\text{ПЕРВ}} - OC_{\text{ЛИКВ}}}{T_{\text{П.И}}}, \quad (6.17)$$

$$OC_{\text{ОСТ}} = OC_{\text{БАЛ}} - AO_I, \quad (6.18)$$

где AO – амортизационные отчисления;
 $OC_{\text{ПЕРВ}}$ – первоначальная стоимость основных средств;
 $OC_{\text{ЛИКВ}}$ – ликвидационная стоимость основных средств;
 $OC_{\text{ОСТ}}$ – остаточная стоимость основных средств;
 $OC_{\text{БАЛ}}$ – балансовая стоимость основных средств;
 AO_I – амортизационные отчисления в определенном периоде;
 $T_{\text{П.И}}$ – срок полезного использования основных средств.

$$AO = (330000 - 10000) / 4 = 80000.$$

Начисления амортизации на протяжении 4 лет можно представить в таблице 6.1.

Таблица 6.1 – Расчет амортизации для каждого года, грн.

Год	Амортизационные отчисления	Накопленная амортизация	Балансовая стоимость
			330 000
1	80 000	80 000	250 000
2	80 000	160 000	170 000
3	80 000	240 000	90 000
4	80 000	320 000	10 000

2 Метод уменьшения остаточной стоимости. Суть его состоит в том, что в начале эксплуатации основных производственных средств суммы начисленной амортизации значительно превосходят амортизационные суммы, начисленные на конец срока службы объекта. Используя этот метод, исходят из того, что многие виды основных средств производственного назначения действуют более эффективно, пока они еще новые и имеют высокий производственный потенциал. Со временем затраты на ремонт

увеличатся. Это приведет к тому, что общая сумма затрат на ремонт и амортизационные отчисления с течением времени остается практически неизменной на протяжении нескольких лет. В результате полезность объектов основных средств остается одинаковой продолжительный период времени. Поэтому этот метод применяют для тех средств, которые склонны к воздействию быстрого морального износа вследствие научно-технического прогресса – компьютеры, принтеры и другая электроника.

Годовая сумма амортизации определяется как произведение остаточной стоимости объекта на начало отчетного года или первоначальной стоимости на дату начала начисления амортизации и годовой нормы амортизации. Годовая норма амортизации (в процентах) вычисляется как разность между единицей и результатом корня степени количества лет полезного использования объекта из результата от деления ликвидационной стоимости объекта на его первоначальную стоимость:

$$AO = OC_{\text{ост}} \cdot N_A, \quad (6.19)$$

$$N_A = \left(1 - \sqrt[p]{\frac{OC_{\text{ликв}}}{OC_{\text{перв}}}}\right) \cdot 100\%, \quad (6.20)$$

$$OC_{\text{ост}} = OC_{\text{бал}} - AO_1, \quad (6.21)$$

где N_A – годовая норма амортизации;

p – количество лет полезного использования объекта.

3 Метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости. При этом методе ликвидационная стоимость объекта не учитывается. Этот метод экономически более оправдан по отношению к активной части, например машины, механизмы, станки и прочее производственное оборудование. Годовая сумма амортизации определяется как произведение остаточной стоимости объекта на начало отчетного года или первоначальной стоимости на дату начала начисления амортизации и годовой нормы амортизации, которая вычисляется, исходя из срока полезного использования объекта, и удваивается:

$$N_A = \frac{1}{T_{\text{п.и}}} \cdot 100\%, \quad (6.22)$$

$$AO = 2 \cdot N_A \cdot OC_{\text{бал}}, \quad (6.23)$$

$$OC_{\text{ост}} = OC_{\text{бал}} - AO_1, \quad (6.24)$$

где $OC_{\text{бал}}$ – балансовая стоимость;

AO – амортизационные отчисления.

В нашем примере годовая норма амортизации оборудования составит:

$$100\% / 4\text{года} = 25\%.$$

Таблица 6.2 – Расчет для каждого года, грн.

Год	Расчет	Амортизационные отчисления	Накопленная амортизация	Балансовая стоимость
				330 000
1	$2 \cdot 0,25 \cdot 330\,000$	165 000	165 000	165 000
2	$2 \cdot 0,25 \cdot 165\,000$	82 500	247 500	82 500
3	$2 \cdot 0,25 \cdot 82\,500$	41 250	288 750	41 250
4	$2 \cdot 0,25 \cdot 41\,250$	20 625	309 375	20 625

4 Кумулятивный метод. Этот метод называют методом списания стоимости по сумме количества лет. Годовая сумма амортизации определяется как произведение амортизируемой стоимости и кумулятивного коэффициента. Кумулятивный коэффициент рассчитывается делением количества лет, которые остаются до конца ожидаемого срока использования объекта основных средств, на сумму числа лет его полезного использования:

$$AO = K_{\text{КУМ}} \cdot (OC_{\text{ПЕРВ}} - OC_{\text{ЛИКВ}}), \quad (6.25)$$

$$K_{\text{КУМ}} = \frac{T_{\text{ОСТ}}}{T_{\text{П.И}}}, \quad (6.26)$$

$$OC_{\text{ОСТ}} = OC_{\text{БАЛ}} - AO_1, \quad (6.27)$$

где $K_{\text{КУМ}}$ – кумулятивный коэффициент.

В нашем примере, поскольку срок службы составляет 4 года, сумма лет равняется:

$$1 + 2 + 3 + 4 = 10.$$

Таблица 6.3 – Расчет для каждого года, грн.

Год	Расчет	Амортизационные отчисления	Накопленная амортизация	Балансовая стоимость
				330 000
1	$4 / 10 \cdot 320\,000$	128 000	128 000	202 000
2	$3 / 10 \cdot 320\,000$	96 000	224 000	106 000
3	$2 / 10 \cdot 320\,000$	64 000	288 000	42 000
4	$1 / 10 \cdot 320\,000$	32 000	320 000	10 000

5 Производственный метод. Этот метод базируется на том, что амортизация является только результатом эксплуатации объекта основных средств, и срок не играет никакой роли в процессе начисления. Наиболее

целесообразно использовать этот метод относительно транспортных средств. По этому методу месячная сумма амортизации определяется как произведение фактического месячного объема продукции (работ, услуг) и производственной ставки амортизации. Производственная ставка амортизации вычисляется делением амортизируемой стоимости на общий объем продукции (работ, услуг), которое предприятие ожидает изготовить (выполнить) с использованием объекта основных средств:

$$AO = N \cdot N_{\text{ПР}}^A, \quad (6.28)$$

$$N_{\text{ПР}}^A = \frac{OC_{\text{ПЕРВ}} - OC_{\text{ЛИКВ}}}{N_{\text{ОБЩ_РАСЧ}}}, \quad (6.29)$$

$$OC_{\text{ОСТ}} = OC_{\text{БАЛ}} - AO_1, \quad (6.30)$$

где N – фактический годовой объем продукции (работ, услуг);

$N_{\text{ПР}}^A$ – производственная амортизационная ставка;

$N_{\text{ОБЩ_РАСЧ}}$ – общий расчетный объем производства.

Производственная амортизационная ставка равняется:

$$(330000 - 10000) / 1600000 = 0,2.$$

Таблица 6.4 – Расчет для каждого года, грн.

Год	Расчет	Амортизационные отчисления	Накопленная амортизация	Балансовая стоимость
				330 000
1	320 000	$320\,000 \times 0,2 = 64\,000$	64 000	266 000
2	400 000	$400\,000 \times 0,2 = 80\,000$	144 000	186 000
3	350 000	$350\,000 \times 0,2 = 70\,000$	214 000	116 000
4	280 000	$280\,000 \times 0,2 = 56\,000$	270 000	60 000
5	250 000	$250\,000 \times 0,2 = 50\,000$	320 000	10000

6 Налоговый метод. Применяется тогда, когда бухгалтеры стремятся уменьшить объем учетной работы и объединить бухгалтерский и налоговый способы начисления амортизации. Другими словами, когда речь идет только о цели начисления амортизации, а не учета средств в целом. Нормы амортизации устанавливаются в процентах к балансовой стоимости каждой из групп основных средств на начало отчетного (налогового) периода в таком размере (в расчете на календарный квартал):

группа 1 – $2\% \times 4 = 8\%$;

группа 2 – $10\% \times 4 = 40\%$;

группа 3 – $6\% \times 4 = 24\%$;

группа 4 – $15\% \times 4 = 60\%$.

В соответствии с действующим законодательством Украины ежегодные нормы амортизационных отчислений совпадают с четырьмя следующими группами основных средств и имеют соответствующие нормы амортизации – 8%, 40%, 24% и 60%.

Основные средства подлежат распределению по таким группам:

Группа 1 – здания, сооружения, их структурные компоненты и передаточные устройства, в том числе жилые дома и их части (квартиры и места общего пользования).

Группа 2 – автомобильный транспорт и узлы (запасные части) к нему; мебель; бытовые приборы.

Группа 3 – любые другие основные средства, не вошедшие в группы 1, 2 и 4.

Группа 4 – электромеханические приборы и инструменты, включая электронно-вычислительные машины, другие машины для автоматической обработки информации, информационные системы, телефоны, микрофоны и рации. Кроме того, в группу 4 будут включаться также ранее не упоминавшиеся в отдельности сотовые телефоны и средства считывания или печати информации. Но самая главная особенность состоит в том, что в эту же группу включено программное обеспечение компьютеров и других средств автоматической обработки информации.

Все, что должно входить в группу 4, но до 2003 года было во второй, так там и останется. Таким образом, одни и те же основные средства будут амортизироваться в разных группах и, соответственно, по разным нормам.

Метод амортизации выбирается предприятием самостоятельно с учетом ожидаемого способа получения экономических выгод от его использования.

Метод амортизации объекта основных средств пересматривается в случае изменения ожидаемого способа получения экономических выгод от его использования. Начисления амортизации по новому методу начинается с месяца, следующего за месяцем принятия решения об изменении метода амортизации.

Начисление амортизации проводится ежемесячно. Предприятия с сезонным характером производства годовую сумму амортизации начисляют на протяжении периода работы предприятия в отчетном году.

Месячная сумма амортизации при применении методов уменьшения остаточной стоимости, ускоренного уменьшения остаточной стоимости, прямолинейного и кумулятивного, определяется делением годовой суммы амортизации на 12.

Начисление амортизации начинается с месяца, следующего за месяцем, в котором объект основных средств стал пригодным для полезного использования.

Начисление амортизации прекращается, начиная с месяца, следующего за месяцем выбытия объекта основных средств.

6.6 Пути повышения эффективности использования основных средств предприятия

Основными направлениями повышения эффективности использования основных производственных средств предприятия являются следующие:

- экстенсивный, к которому относится, в основном, увеличение времени работы основных производственных средств.
- интенсивный, к которому относится повышение отдачи средств труда в единицу времени.

Важнейшие пути повышения эффективности использования основных средств предприятия:

- улучшение состава, структуры и состояния основных средств предприятия;
- усовершенствование планирования, управления и организации работы и производства;
- снижение фондоемкости, повышение фондоотдачи и производительности работы на предприятии;
- повышение и развитие материального и морального стимулирования работы.

Одним из главных условий повышения эффективности процессов воспроизводства основных средств является **оптимальность сроков эксплуатации** основных средств, и, прежде всего, активной их части, в соответствии с первоначальным технологическим назначением. При этом как сокращение, так и увеличение срока эксплуатации по-разному влияют на эффективность воспроизводства и использования орудий труда.

Сокращение сроков эксплуатации основных средств, с одной стороны, делает возможным ускорения их обновления, уменьшение морального старения, снижение ремонтно-эксплуатационных затрат, а с другой – предопределяет возрастание себестоимости продукции за счет амортизационных сумм, требует больших по объему инвестиционных ресурсов для наращивания производственных мощностей машиностроения.

Увеличение периода функционирования основных средств дает возможность уменьшить объем ежегодной замены отработанных средств труда и за счет этого направлять больше ресурсов на расширенное воспроизводство, но при этом снижается общая производительность действующих основных средств.

Именно поэтому сроки эксплуатации машин и оборудования должны быть оптимальными, т. е. такими, которые обеспечивают наименьшие затраты труда на их изготовление и использование в производственном процессе на протяжении всего периода их функционирования. Результаты социологических исследований свидетельствуют, что существеннее всего на экономически целесообразный срок эксплуатации влияют ежегодные амортизационные отчисления и среднегодовые ремонтные затраты. Это дает возможность применить на практике очень простой метод оптимиза-

ции сроков эксплуатации путем минимизации суммарной величины этих экономических показателей, используя графический способ.

Расширить воспроизводство основных средств можно с помощью таких мероприятий:

- технического перевооружения действующего предприятия;
- реконструкции производства;
- расширения производственных мощностей предприятия;
- нового строительства технологически завершенных производственных мощностей и подразделений предприятия.

6.7 Контрольные вопросы

1 В чем состоит экономическая сущность основных средств предприятия?

2 На какие группы делятся основные средства в соответствии с государственными нормативными документами?

3 Какие существуют особенности учета и оценки основных средств?

4 Какие показатели характеризуют состояние основных средств предприятия?

5 Какими показателями оценивают эффективность использования основных средств предприятия?

6 Каким образом оценивают производственную мощность предприятия и уровень ее использования?

7 Какие виды износа основных средств известны и в чем состоит их сущность?

8 В чем состоит сущность амортизации?

9 Какие методы амортизации известны?

10 Какие существуют пути повышения эффективности использования основных средств?

7 ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1 Совокупность, состав и классификация оборотных средств.

7.2 Кругооборот оборотных средств.

7.3 Нормирование оборотных средств.

7.4 Показатели, характеризующие эффективность использования оборотных средств предприятия.

7.1 Сущность, состав и классификация оборотных средств

Процесс производства и продажи продукции может осуществляться при наличии у предприятия не только необходимых основных средств, нематериальных активов, но и оборотных средств, преимущественно в форме запасов сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива. Как и основные средства, оборотные средства функционируют в сфере производства, являясь материальной основой производства, и входят в состав производственных фондов. Но в процессе функционирования средства труда и предметы труда по-разному и в различной степени переносят свою стоимость на стоимость изготавливаемой продукции. Этим и обусловлено разделение производственных фондов на основные и оборотные.

Оборотные средства в бухгалтерском учете включаются в оборотные активы. Оборотные активы – это часть активов предприятия (текущие активы), в которую входят оборотные средства и краткосрочные финансовые вложения.

Оборотные средства – это средства, вложенные в производственные оборотные фонды и фонды обращения. Источниками их образования являются собственные и приравненные к ним заемные и привлеченные средства.

Оборотные фонды – это часть оборотных средств, которая, как правило, изменяет в процессе производства свою натурально-вещественную форму, целиком потребляется и переносит свою стоимость на готовый продукт в течение каждого производственного цикла. К ним относятся: сырье, материалы, топливо и другие материальные ценности в запасах и в эксплуатации, незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов, малоценные инструменты и инвентарь с ограниченным сроком службы, остатки готовой продукции на складах предприятия.

Фонды обращения – это часть оборотных средств предприятия, функционирующая в сфере обращения. Фонды обращения состоят из продукции, отправленной потребителям и заказчикам, денежных средств на счетах в банке и в кассе предприятия, в аккредитивах, дебиторской задолженности.

Таким образом, оборотные фонды находят отражение в обслуживании сферы производства, а фонды обращения – в обслуживании сферы обращения. Для наглядности необходимо подробнее рассмотреть, как образуются оборотные фонды и фонды обращения.

Оборотные фонды содержат такие элементы:

1 Производственные запасы, которые необходимы для обеспечения процесса производства основными запасами сырья и материалов.

К производственным запасам относятся:

Основные материалы, сырье, конструкции и детали, которые непосредственно принимают участие в производстве и из которых изготавливается продукция.

Вспомогательные материалы, конструкции, детали, которые в отличие от основных непосредственно не связаны с изготовлением продукции, но необходимы для производственного процесса. К ним относятся смазочные материалы, топливо, запасные части к оборудованию, обтирочные материалы и др.

Малоценный инвентарь и инструменты, которые быстро изнашиваются. По характеру практического применения они делятся на малоценный инвентарь и инструмент и на хозяйственный и конторский инвентарь. Все эти средства труда объединяются в одну группу, несмотря на разнообразие назначения, поскольку они имеют сравнительно небольшую стоимость (приблизительно до пятнадцати необлагаемых минимумов заработной платы) и относительно непродолжительный срок использования (до одного года), или лишь один производственный цикл. К этой группе относят также спецодежду, спецобувь и прочие защитные средства, независимо от срока их службы и стоимости.

2 Незавершенное производство. Незавершенное производство имеет место лишь на предприятиях с продолжительностью производственного цикла превышающей один день. В стоимостном выражении незавершенное производство содержит затраты на приобретение материалов, запасных частей, конструкций, сырья, заработную плату и прочие средства, необходимые для выполнения процесса производства.

3 Расходы будущих периодов. К расходам будущих периодов относятся затраты на выполнение научно-исследовательских и рационализаторских работ, освоение новой техники, арендную плату и прочее, которые проводятся в текущем году, но на себестоимость продукции будут относиться в следующем периоде.

4 Остатки готовой продукции на складах. К этим оборотным средствам относится продукция, которая находится на складах предприятия на конец расчетного периода, но не оплачена заказчиком, то есть еще не продана.

Для нормальной производственно-хозяйственной деятельности предприятия, выполнения снабженческо-сбытовых операций, расчетов с работниками, а также других производственных и хозяйственных потребностей немаловажную роль играют финансовые ресурсы, которые находятся в обращении. Такие ресурсы и образуют фонды **обращения**, к которым относятся:

- товарно-материальные ценности;
- средства на расчетном счете предприятия в банке;

- средства, имеющиеся в кассе;
- средства в расчетах с заказчиками (дебиторская задолженность);
- отгруженные товары и предоставленные услуги.

Состав оборотных средств предприятия представлен на рисунке 7.1.

Классификация оборотных средств.

1 По экономическому содержанию оборотные средства можно классифицировать так:

- оборотные фонды;
- фонды обращения.

Деление оборотных средств на оборотные фонды и фонды обращения обусловлено наличием двух сфер индивидуального кругообращения средств: сферы производства и сферы обращения.

2 По месту и роли в процессе воспроизводства оборотные средства делятся на следующие четыре группы:

- средства, вложенные в производственные запасы;
- средства, вложенные в незавершенное производство и в расходы будущих периодов;
- средства, вложенные в готовую продукцию;
- денежные средства и средства в расчетах.

3 По способу планирования оборотные средства делятся на:

- нормированные;
- ненормированные.

Нормированные оборотные средства обеспечивают минимум оборотных средств, необходимый для бесперебойного функционирования предприятия.

К оборотным средствам, которые нормируются, относятся:

- производственные запасы;
- незавершенное производство;
- расходы будущих периодов;
- готовая продукция.

Ненормированные оборотные средства представляют собой дополнительные средства, которые направляются, как правило, на расширение производства. Таким образом, к нормированным относятся оборотные фонды предприятия, а к ненормированным – фонды обращения.

К оборотным средствам, которые не нормируются, относят:

- отгруженную продукцию;
- денежные средства на расчетном счету и в расчетах;
- дебиторскую задолженность.

4 По источникам формирования оборотные средства делятся на:

- собственные (и приравненные к ним);
- заемные.

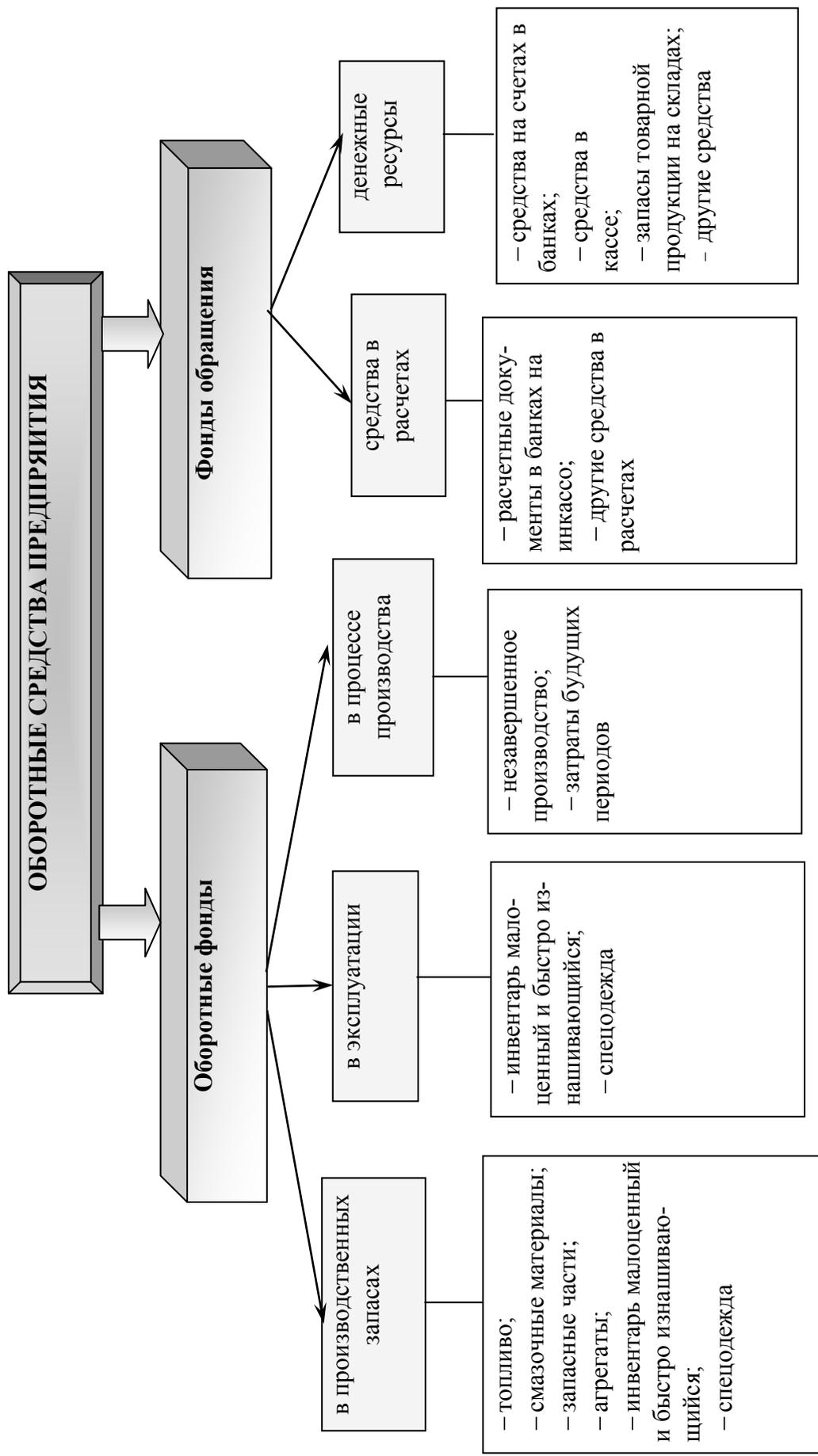


Рисунок 7.1 – Состав оборотных средств предприятия

Собственными являются средства, которые были выделены предприятию при его создании для обеспечения нормального функционирования. К собственным оборотным средствам относятся все оборотные фонды предприятия, а также часть фондов обращения: уставный фонд, прибыль, амортизационный фонд и др. Заемные – представленные только фондами обращения – это разнообразные кредиты, займы.

Наличие собственных и заемных средств в обращении предприятия объясняется особенностями организации производственного процесса. Постоянная минимальная сумма средств для финансирования потребностей производства обеспечивается собственными средствами. Временная потребность в средствах, возникающая по зависимым и независимым от предприятия причинам, покрывается кредитом и другими источниками заемных средств.

7.2 Кругооборот оборотных средств

Оборотные фонды и фонды обращения тесно связаны между собой. Их движение имеет единый характер и составляет замкнутый процесс кругооборота оборотных средств предприятия.

Кругооборот оборотных средств – это непрерывный оборот средств в процессе производства. Он возникает в результате перехода оборотных фондов в фонды обращения и наоборот, когда одни превращаются в источник формирования других.

При этом происходит постоянное и закономерное изменение форм авансированной стоимости: из денежной она превращается в товарную, затем в производственную и снова в товарную, а затем в денежную. Таким образом, возникает объективная необходимость авансирования средств для обеспечения непрерывного движения оборотных фондов и фондов обращения в целях создания необходимых производственных запасов, задела незавершенного производства, готовой продукции и условий для ее реализации.

Оборотные средства предприятия в процессе производственно-коммерческого цикла проходят четыре основных стадии последовательного изменения своей формы.

На первой стадии денежные и другие высоколиквидные активы (векселя, депозитные взносы и т. п.) используются для приобретения сырья, материалов, топлива и т. п.

На второй стадии запасы отдельных факторов производства в результате непосредственной производственной деятельности превращаются в запасы готовой продукции. Производственные запасы с участием средств труда и рабочей силы превращаются в незавершенную производством продукцию и по мере завершения производственного процесса – в готовую продукцию.

На третьей стадии запасы готовой продукции реализуются потребителям и до наступления факта оплаты превращаются в дебиторскую задолженность.

На четвертой стадии выплаченная дебиторская задолженность вновь превращается в денежные активы (часть которых до наступления срока их использования может сохраняться в форме высоколиквидных краткосрочных финансовых вложений).

7.3 Нормирование оборотных средств

Наличие оборотных средств в минимально необходимых размерах, которые обеспечивают нормальную производственную и коммерческую деятельность предприятия, является необходимым условием успешного выполнения ими своих функций.

На каждом конкретном предприятии величина оборотных средств, их состав и структура зависят от характера и сложности производства, продолжительности производственного цикла, стоимости сырья, условий их поставки, принятого порядка расчетов.

Одним из основных принципов организации оборотных средств является нормирование. Реализация этого принципа позволяет экономически обоснованно установить необходимый размер оборотных средств и тем самым обеспечить условия для успешного осуществления ими своих функций.

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. До получения дохода от продажи продукции оборотные средства являются источником финансирования текущих производственных затрат предприятия. Период времени от момента потребления производственных запасов, их превращения в готовую продукцию до их продажи может быть достаточно продолжительным. Кроме того, поступление дохода от продажи продукции часто не совпадает со временем потребления материальных ресурсов. Это определяет необходимость формирования оборотных средств в определенном размере.

Для предприятия важно правильно определить оптимальную потребность в оборотных средствах, что позволит с минимальными затратами получать прибыль, запланированную для данного объема производства. Снижение величины оборотных средств может привести к неустойчивому финансовому состоянию предприятия, перебоям в производственном процессе и, как следствие, снижению объема производства и прибыли. В свою очередь, завышение размера оборотных средств может уменьшить возможности предприятия осуществлять капитальные вложения по расширению производства.

Исходя из плана производства, составляется полный перечень видов сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, запасных частей, тары и упаковка.

Размер денежных средств, вложенных в незавершенное производство, в значительной мере зависит от продолжительности производственного цикла, который определяется технологией производства продукции, ее технико-экономическими характеристиками и потребительскими свойствами.

Определение величины оборотных средств, необходимых для создания запасов готовой продукции на складе, тесно связано с прогнозированием объемов продажи выпускаемой продукции.

Для планирования оптимальной потребности в оборотных средствах используют три метода: *аналитический*, *коэффициентный* и *метод прямого расчета*. Предприятие может использовать любой из них, ориентируясь на свой опыт работы и учитывая размер предприятия, объемы производственной программы, характер хозяйственных связей, постановку учета и квалификацию экономистов.

Аналитический и коэффициентный методы используются на тех предприятиях, которые функционируют больше года, в основном сформировали производственную программу и организовали производственный процесс, имеют статистические данные за прошлые периоды об изменении плановой величины оборотных средств и не имеют в своем распоряжении достаточно квалифицированных экономистов для детальной работы в области планирования оборотных средств.

Аналитический (опытно-статистический) метод предусматривает определение потребности в оборотных средствах в размере их среднефактических остатков с учетом роста объема производства. С целью устранения недостатков предыдущих периодов в организации оборотных средств, следует проанализировать фактические остатки производственных запасов в целях выявления ненужных и излишних, а также все стадии незавершенного производства для выявления резервов сокращения длительности производственного цикла, изучить причины накопления готовой продукции на складах и определить реальную потребность в оборотных средствах. Данный метод используется на тех предприятиях, где средства, вложенные в материальные ценности и затраты, занимают значительный удельный вес в общей сумме оборотных средств.

При **коэффициентном методе** запасы и затраты подразделяются на зависимые от объемов производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство, готовая продукция на складах предприятия) и не зависимые от объемов производства (запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, расходы будущих периодов). По первой группе потребность в оборотных средствах определяется, исходя из их размера в базисном году и темпов роста объема производства в отчетном периоде. Если на предприятии анализируется оборачиваемость оборотных средств и находятся возможности ее ускорения, то реальное ускорение оборотных средств в плановом году необходимо учитывать при определении потребности в оборотных средствах. По второй группе оборотных средств, которая не имеет пропорциональной зависимости от роста объема

производства, потребность планируется на уровне их среднефактических остатков за ряд лет.

Метод прямого счета предусматривает обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировке товарно-материальных ценностей, практике расчетов между предприятиями. Этот метод, будучи более трудоемким, требует высокой квалификации экономистов, привлечение в процесс нормирования работников многих служб предприятия (снабжения, юридической, сбыта продукции, производственного отдела и др.). Это позволит наиболее точно рассчитать потребность предприятия в оборотных средствах. Метод прямого расчета используют при организации нового предприятия и для периодического уточнения потребности в оборотных средствах действующего предприятия. Главным условием его использования является тщательная отработка вопросов поставки и производственного плана предприятия. Метод прямого расчета предусматривает нормирование оборотных средств, вложенных в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию на складе. Нормирование имеет большое значение для эффективного использования оборотных средств.

Главная задача нормирования состоит в определении экономически обоснованной величины оборотных средств в минимальном размере, а также осуществление расчетов в установленные сроки.

Нормирование оборотных средств – это минимальная сумма, которая постоянно необходима предприятию для осуществления его производственной деятельности. Общий норматив оборотных средств или общая потребность в оборотных средствах предприятия определяется как сумма частных нормативов, рассчитанных по отдельным нормативам оборотных средств:

$$\text{НОС} = \text{НОС}_{\text{пз}} + \text{НОС}_{\text{нзп}} + \text{НОС}_{\text{гп}} + P_{\text{бп}} \quad (7.1)$$

К нормируемым оборотным средствам, как указывалось раньше, относятся:

- производственные запасы;
- незавершенное производство;
- расходы будущих периодов;
- готовая продукция.

Нормирование оборотных средств в производственных запасах. Нормирование оборотных средств в производственных запасах является основой расчетов потребности предприятия в оборотных средствах.

Производственные запасы включают такие элементы, как сырье, основные материалы, приобретенные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тара, запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Нормирование оборотных средств начинается с разработки минимально необходимых норм запаса по отдельным видам товарно-материальных ценностей, необходимых для осуществления производственной деятельности.

Норма запаса в днях по отдельным видам сырья состоит из следующих элементов:

- времени нахождения сырья на складе как складской запас (текущий запас);
- времени нахождения оплаченного сырья в пути (транспортный запас);
- времени, необходимого для разгрузки, приемки, складирования сырья, которое поступило, и подготовки его к производству (подготовительный запас);
- времени нахождения сырья на складе в виде страхового запаса.

Текущий запас – запас, который предназначен для обеспечения производства материальными ресурсами между двумя очередными поставками. Определяется как произведение среднесуточного расхода и интервала между поставками в днях. Текущий запас имеет максимальное значение в момент очередной поставки. По мере использования он уменьшается и к моменту очередной поставки полностью потребляется.

Текущий запас определяется в зависимости от частоты поставок: чем чаще поступает сырье и основные материалы на склад предприятия, тем меньше должен быть текущий складской запас. Интервал между поставками устанавливается на основе договора или исходя их фактических данных за прошлые годы. Следует иметь в виду, что запасы одних видов сырья и материалов могут быть максимальными в день получения очередной партии, а запасы других видов сырья и материалов снижаются до минимальных размеров. В связи с этим текущий складской запас сырья и материалов в днях рекомендуется принимать в размере 50%-ной продолжительности интервала между двумя смежными поставками.

Страховой запас – запас, предупреждающий сбои в снабжении, которые могут возникать в результате нарушения времени поставки материала со стороны поставщика. Рассчитывается как половина от произведения среднесуточного расхода материала на разрыв в интервале снабжения. При укрупненных расчетах страховой запас принимается в размере 50% от текущего запаса.

Транспортный запас используется, если нарушение сроков поставки связано с транспортными организациями. Рассчитывается аналогично страховому запасу. В транспортный запас оборотные средства вкладываются на период с момента оплаты выставленного поставщиком счета до прибытия груза на склад предприятия.

Транспортный запас необходим потому, что время движения платежных документов и грузов не совпадает. Его величина рассчитывается методом прямого счета и аналитическим. Метод прямого счета используется при небольшой номенклатуре используемых материальных ресурсов, поступающих от ограниченного числа поставщиков. В случае, когда по-

ставщик находится на значительном расстоянии, платежные документы на сырье прибывают и оплачиваются предприятием раньше, чем поступает груз. Поэтому транспортный запас равен времени разрыва между оплатой счетов и прибытием сырья на предприятие.

Технологический запас образуется в тех случаях, когда поступающие материалы требуют дополнительной технологической обработки перед запуском в производственный процесс.

Кроме этого, в ряде случаев создаются **сезонные запасы**, формирование которых обусловлено или сезонным характером заготовки ресурсов (сахарной свеклы), или условиями поставки (водным путем). Норма производственного запаса при сезонных поставках определяется количеством дней от даты начала накопления материальных ресурсов в пункте отправления до даты поступления его первой партии к потребителю.

Норматив оборотных средств в производственных запасах вычисляется как сумма текущего, страхового, технологического и транспортного запаса.

$$\text{НОС}_{\text{пз}} = \frac{N}{D} \cdot q_n \cdot C \cdot \left(\frac{T_{\text{ТЕК}}}{2} + T_{\text{СТРАХ}} + T_{\text{ТР}} + T_{\text{ТЕХН}} \right), \quad (7.2)$$

где N – годовой объем производства, шт.;

D – количество календарных дней в плановом периоде, дн.;

q_n – норма затрат материала на 1 изделие, кг/изд.;

C – цена 1 кг материала, грн.;

$T_{\text{ТЕК}}$ – текущий запас, дн.;

$T_{\text{СТРАХ}}$ – страховой запас, дн.;

$T_{\text{ТР}}$ – транспортный запас, дн.;

$T_{\text{ТЕХН}}$ – технологический запас, дн.

Норматив оборотных средств по незавершенному производству.

Нормирование не завершенного производства обусловлено необходимостью обеспечить ритмичный процесс производства и равномерное поступление готовой продукции на склад.

Незавершенное производство – это незавершенная продукция, которая находится на разных стадиях технологического процесса изготовления (на рабочих местах, агрегатах, станках, складах укомплектования).

Оборотные запасы в незавершенном производстве авансируются на создание необходимого задела, который обеспечивает бесперебойный ход производственного процесса в цехах и на участках.

В натуральном выражении остатки незавершенного производства состоят из необходимого количества деталей, узлов и полуфабрикатов на рабочих местах и между ними.

Норматив оборотных средств для создания запасов незавершенного производства включает все затраты на изготавливаемую продукцию – это

стоимость сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, затраты на оплату труда, затраты энергии. В результате затраты в незавершенном производстве состоят из стоимости незавершенной продукции, полуфабрикатов собственного производства, а также готовых товаров, не принятых службой технического контроля.

Величина этого норматива зависит от объема производимой продукции, себестоимости отдельных ее видов и характера распределения затрат на протяжении производственного цикла. Оборотные средства в этой функциональной форме изменяются прямо пропорционально динамике масштабов выпуска и себестоимости продукции. При этом может быть учтено также соотношение средней себестоимости незавершенного производства и себестоимости готовой продукции, которое принято называть *коэффициентом нарастания затрат*.

Коэффициент нарастания затрат требует специальных предварительных расчетов. Точнее его можно определить через распределение затрат по дням производственного цикла. С этой целью по данным сметы затрат на производство все затраты распределяют на **одноразовые** (стоимость сырья и основных материалов, которые включаются в процесс производства с самого его начала) и те, которые **постепенно возрастают** (остальные затраты). Если затраты на заработную плату и обслуживание производства затруднительно рассчитать в разрезе дней производственного цикла, то их условно распределяют одинаковыми частями на каждый день цикла.

$$K_{\text{нз}} = \frac{C_o + 0,5C_{\text{т}}}{C_o + C_{\text{т}}}, \quad (7.3)$$

где C_o – одноразовые затраты в начале цикла изготовления продукции, грн.;

$C_{\text{т}}$ – текущие затраты на изготовление продукции, грн.

Коэффициент нарастания затрат характеризует часть затрат незавершенного производства на конец расчетного периода в общей себестоимости продукции. Все расчеты сводятся к распределению затрат по дням производственного цикла, когда определяются разовые затраты, которые идут на закупку сырья и материалов, и затраты, которые привлекаются в производство постепенно. Иногда затраты на заработную плату и обслуживание производства сложно распределить по дням производственного цикла. Тогда их делят на равномерные части по всему производственному циклу.

Тем не менее при большой номенклатуре изготавливаемой продукции описанный способ определения коэффициента нарастания затрат является весьма трудоемким. Вследствие этого на предприятиях, которые производят материалоемкую продукцию и поэтому имеют большую часть одноразовых затрат, коэффициент нарастания затрат можно вычислять по такой упрощенной формуле:

$$K_{\text{нз}} = \frac{M + 0,5 \cdot C'}{C}, \quad (7.4)$$

где M – сумма материальных затрат на производство одного изделия, грн.;

C' – себестоимость единицы изделия без материальных затрат, грн.

Величина запасов в незавершенном производстве **зависит от четырех факторов**: объема и структуры изготавливаемой продукции; продолжительности производственного цикла; себестоимости продукции и характера накопленных затрат в процессе производства. Первые три фактора влияют на объем незавершенного производства прямо пропорционально.

В общем виде формула расчета величины запаса в незавершенном производстве имеет следующий вид:

$$\text{НОС}_{\text{нзп}} = \frac{N}{D} \cdot C_{\text{п}} \cdot K_{\text{нз}} \cdot T_{\text{ц}}, \quad (7.5)$$

где N – годовой объем производства, шт.;

D – количество календарных дней в плановом периоде, дн.;

$C_{\text{п}}$ – производственная себестоимость данного изделия, грн.;

$K_{\text{нз}}$ – коэффициент нарастания затрат;

$T_{\text{ц}}$ – продолжительность производственного цикла, дн.

Норматив оборотных средств в расходах будущих периодов. Расходы будущих периодов включают затраты, которые осуществляются в текущем году, а включаются в себестоимость продукции равными частями в последующие годы. К ним относят затраты на освоение новых видов производств и продукции. Поскольку эти затраты носят неравномерный характер, то и списание их в момент осуществления не является целесообразным. Это может привести к несравнимости продукции, резким перепадам себестоимости.

Норматив рассчитывается по формуле:

$$P_{\text{бп}} = P_{\text{бн}} + P_{\text{п}} - P_{\text{в}}, \quad (7.6)$$

где $P_{\text{бн}}$ – сумма средств, вложенных в расходы будущих периодов, на начало планового года;

$P_{\text{п}}$ – расходы на данный плановый период по смете;

$P_{\text{в}}$ – расходы, которые включаются в себестоимость продукции планового периода по смете затрат на производство.

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции. Наличие запасов готовой продукции на складе, а в связи с этим и потребность в оборотном капитале на их поддержку, обусловлены проведением

работ по подбору, сортировке изделий по заказам, упаковке и маркированию продукции, накоплению продукции до размера заказанной партии.

По возможности на предприятии все эти операции объединяют. Величина запасов готовой продукции на складе зависит от времени нахождения продукции на складе, односуточного выпуска продукции.

Самым трудным в этих расчетах является определение нормы наличия готовой продукции на складе. Эта величина зависит от размера серии продукции, которая изготавливается.

$$\text{НОЗ}_{\text{гп}} = \frac{N}{D} \cdot C_{\text{п}} \cdot N_{\text{гот}}, \quad (7.7)$$

где $N_{\text{гп}}$ - норма наличия готовой продукции, дн.

7.4 Показатели, характеризующие эффективность использования оборотных средств предприятия

Рост эффективности использования оборотных средств имеет важное значение не только для данного предприятия, но и для экономики страны в целом.

Благодаря эффективному использованию оборотных средств высвобождаются не только денежные средства, инвестированные в производство, но и материальные ресурсы, в которые были вложены эти средства.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется коэффициентом оборачиваемости, коэффициентом загрузки, периодом (продолжительностью) одного оборота, рентабельностью, размером оборотных средств, высвобождаемых из обращения в результате ускорения их оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает, сколько оборотов могут совершить оборотные средства за определенный период времени и количество продукции, которая приходится на 1 грн. стоимости оборотных средств. *Количество оборотов оборотных средств* ($K_{\text{об}}$) определяется отношением стоимости реализованной продукции (Q) к средним остаткам оборотных средств (OC):

$$K_{\text{об}} = \frac{Q}{OC}, \quad (7.8)$$

где Q – годовой объем выпускаемой продукции, грн.;

OC – среднегодовая стоимость оборотных средств.

Число оборотов показывает, сколько оборотов за период совершили оборотные средства в процессе их использования. Рост числа оборотов отражает повышение оборачиваемости. То есть этот показатель является прямой характеристикой скорости возврата оборотных средств.

Коэффициент загрузки – показатель, который является обратным коэффициенту оборачиваемости, он показывает, сколько оборотных средств (в частях единицы) приходится на каждую денежную единицу реализованной продукции.

$$K_3 = \frac{OC}{Q} = \frac{1}{K_{об}}, \quad (7.9)$$

Этот показатель характеризует размер оборотных средств, расходуемых для получения продукции стоимостью 1 грн. Его уменьшение характеризует экономию оборотных средств вследствие ускорения их оборачиваемости.

Период оборота оборотных средств или длительность одного оборота оборотных средств (Тоб) показывает, сколько дней необходимо оборотным средствам для совершения одного оборота:

$$T_{об} = \frac{D_k}{K_{об}}, \quad (7.10)$$

где D_k – количество календарных дней в рассматриваемом периоде.

Показатель оборачиваемости оборотных средств наиболее полно отражает использование оборотных средств, связан с кругооборотом оборотных средств и является синтетическим показателем.

Оборачиваемость измеряется числом дней и показывает продолжительность периода (в днях), на протяжении которого оборотные средства совершают один оборот. Сокращение длительности оборачиваемости свидетельствует о повышении скорости оборачиваемости оборотных средств.

Рентабельность оборотных средств характеризует также эффективность их использования:

$$RC = \frac{П_{од}}{OC}, \quad (7.11)$$

где $П_{од}$ – прибыль от основной деятельности предприятия (валовая прибыль), грн.

В следствии ускорения оборачиваемости финансовых (денежных) средств уменьшается потребность в них, происходит процесс высвобождения этих средств из оборота. Различают абсолютное (уменьшение необходимой суммы средств) и относительное (увеличение объема реализации продукции при уменьшении суммы оборотных средств) высвобождение денежных средств из оборота.

Абсолютное высвобождение оборотных средств возникает в случае, когда фактическая потребность в них меньше плановой:

$$\Delta OC = OC_2 - OC_1, \quad (7.12)$$

где OC_1, OC_2 – средняя величина стоимости оборотных средств за два смежных периода, грн.

Относительное высвобождение оборотных средств характеризуется уменьшением фактической стоимости в данном периоде по сравнению с достигнутой оборачиваемостью за плановый период.

$$\mathcal{E}_{OC} = (T_{OB}^{ПЛ} - T_{OB}^{БАЗ}) \cdot \frac{Q_{ПЛ}}{D_K}, \quad (7.13)$$

где $Q_{ПЛ}$ – объем изготовленной продукции в плановом периоде, грн.; $T_{OB}^{ПЛ}, T_{OB}^{БАЗ}$ – продолжительность оборота оборотных средств соответственно в плановом и базовом периоде, об.

Предприятия могут повысить эффективность использования оборотных средств за счет таких мероприятий:

– уменьшения сроков изготовления продукции в результате механизации работ, усовершенствования технологических процессов, более широкого применения конструкций, агрегатов и полуфабрикатов;

– уменьшения производственных запасов в результате улучшения организации материально-технического снабжения, уменьшения дальности их транспортирования;

– экономии материальных ресурсов, лучшего их сохранения и учета, строгого соблюдения норм затрат материалов на единицу продукции;

– усовершенствования расчетов с заказчиками и других мероприятий по улучшению финансовой и платежной дисциплины;

– упорядочения ценообразования, применения действующей системы экономического стимулирования.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств, с одной стороны, предопределяет увеличение объема производимой продукции на каждую денежную единицу текущих затрат предприятия, а с другой – дает возможность высвободить часть этих средств и за их счет создать дополнительные резервы для расширения производства.

Сравнивая показатели оборота оборотных средств за два смежных периода или фактического с плановым, можно определить изменение оборотных средств, вызванное ускорением или замедлением их обращения.

7.5 Контрольные вопросы

- 1 В чем состоит сущность оборотных средств, и какой их состав?
- 2 Каким образом осуществляется кругооборот оборотных средств?
- 3 Какие оборотные средства подлежат нормированию, и как оно осуществляется?
- 4 Каким образом определяют нормативы запасов, незавершенного производства, расходов будущих периодов, готовой продукции?
- 5 Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотных средств?

8 ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

- 8.1 Классификация персонала предприятия по категориям работников.
- 8.2 Определение численности работников предприятия
- 8.3 Экономическая сущность оплаты труда
- 8.4 Формы оплаты труда
- 8.5 Производительность труда, трудоемкость, выработка
- 8.6 Баланс рабочего времени. Нормирование труда.

8.1 Классификация персонала предприятия по категориям работников

Все процессы, связанные с хозяйственной деятельностью, выполняет трудовой коллектив, который составляет персонал предприятия.

К персоналу предприятия относятся все работники, которые имеют соответствующие профессии и квалификацию для выполнения процессов хозяйственной деятельности, и входят в списочный состав (штатный состав) предприятия. В зависимости от выполняемых функций, работники предприятия подразделяется на категории. Категории персонала устанавливает действующий Государственный классификатор профессий ДК-003-95 (рис. 8.1), согласно которому персонал подразделяется на:

- руководителей;
- профессионалов;
- специалистов;
- технических служащих;
- рабочих.

Категория рабочих состоит из:

- квалифицированных рабочих с инструментом;
- операторов и сборщиков оборудования и машин;
- рабочих простейших профессий;
- рабочих сферы торговли и бытовых услуг;
- квалифицированных рабочих сельского и лесного хозяйства, рыбозаводства и рыболовства.

Категория руководителей охватывает широкий круг профессий, которые предусматривают разнообразные функции, связанные с руководством и управлением предприятием и его подразделениями. Условно, в рамках промышленного предприятия можно выделить несколько уровней работников этой категории.

Первый уровень – генеральный директор и его заместители, главный бухгалтер, главный инженер.

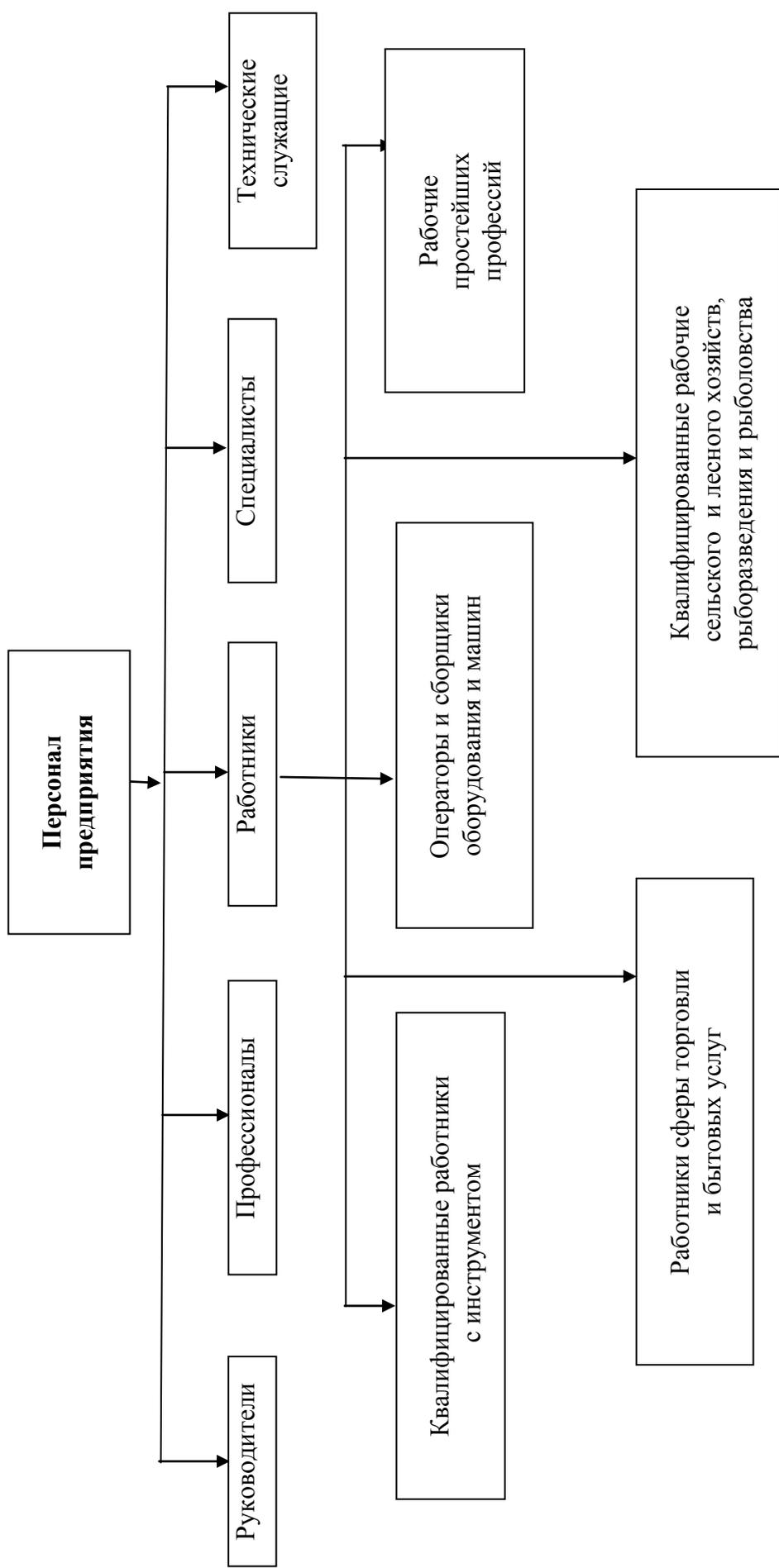


Рисунок 8.1 – Структура персонала предприятия

Второй уровень – директора или руководители производств, филиалов, заместители главного инженера, главного бухгалтера, руководители управлений (коммерческого, планово-экономического, кадрового и др.), главные специалисты.

Третий уровень – руководители цехов, отделов, бюро, лабораторий, заместители главных специалистов.

Квалификационный уровень руководителей – высшее образование (специалист, магистр), научная степень (кандидат, доктор наук).

К категории профессионалов относятся работники, профессиональные задачи которых состоят в увеличении существующего объема знаний: разработке новых научно-прикладных концепций теорий, методов, разработки новых проектов, методик, технологий, программных продуктов и т. п. К таким работникам относятся ведущие специалисты главных инженерных, финансовых, экономических, коммерческих и других подразделений предприятий, которые выполняют самостоятельные проекты и при этом могут руководить определенной группой специалистов. Они также должны иметь квалификацию, соответствующую уровню высшего образования (специалист, магистр) и предпочтительно научные степени: кандидат, доктор наук.

К категории специалистов относятся работники, которые выполняют работы, связанные с использованием известных теорий, методов, методик, нормативов, пакетов программ для компьютеров. Классификация этой категории персонала соответствует уровню неполного, базового или полного высшего образования (младший специалист, бакалавр, специалист).

Категория технических служащих включает в свой состав работников, которые выполняют работы, обеспечивающие деятельность руководителей, профессионалов, специалистов и предусматривают простые исполнительские технические функции. Это – операторы компьютеров и другой офисной техники, работники, регистрирующие информацию и т. п. Профессии этой категории персонала предусматривают полное общее среднее и профессиональное образование.

Категория рабочих требует не только определенных знаний, но и навыков выполнения работ, связанных с профессией. Квалификация таких рабочих может оцениваться присвоением им квалификационного разряда (от первого до шестого). Эта категория работников охватывает большое количество разнообразных профессий от простейших до очень сложных. Поэтому профессиональный уровень рабочих может опираться на образовательный уровень широкого диапазона от неполного среднего к полному высшему образованию.

На промышленных предприятиях персонал подразделяется на две группы: **персонал промышленно-производственного подразделения** (основная деятельность) и **персонал непромышленного подразделения**, находящийся на балансе промышленного предприятия (неосновная

деятельность).

К промышленно-производственному персоналу относятся рабочие, руководители, профессионалы, специалисты, технические служащие, которые выполняют функции, связанные с производственной деятельностью предприятия.

Персонал неосновной деятельности промышленных предприятий составляют работники, занятые обслуживанием жилого и коммунального хозяйства, медицинских учреждений, учреждений дошкольного воспитания, культуры и т. п.

Рабочие, занятые производственной деятельностью делятся на **основных производственных и вспомогательных**.

Основными считают тех, которые непосредственно принимают участие в производстве основной продукции, а **вспомогательными** – тех, которые обслуживают основное производство.

В зависимости от характера трудовой деятельности кадры на предприятии разделяют по **профессиям, специальностям и уровню квалификации**.

Под **профессией** понимают особый вид трудовой деятельности, который требует определенных теоретических знаний и практических навыков.

Под **специальностью** понимают вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует дополнительных специальных знаний и навыков.

Рабочие каждой профессии и специальности отличаются уровнем квалификации. **Квалификация** характеризует степень овладения рабочим той или иной профессией или специальностью и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

Квалификационные (тарифные) разряды и категории – это одновременно и показатели, которые характеризуют степень сложности работ. Уровень квалификации определяется разрядами, которые присваиваются в зависимости от теоретической и практической подготовки.

8.2 Определение численности работников предприятия

Определение общей численности персонала зависит от специфики предприятия, особенностей его функционирования, принадлежности к отрасли экономики страны. Подходы к расчетам численности будут разными для предприятий массового и серийного производства и предприятий единичного и мелкосерийного производства. Кроме того, предприятие, которое коренным образом диверсифицирует свою деятельность, имеет иные проблемы при формировании персонала, нежели предприятие, которое расширяет только объемы производства.

Определяя численность работников, необходимо учитывать факторы внешней среды:

- рыночную конъюнктуру, связанную с тем или иным видом деятельности;
- цикличность развития экономики (прогнозирование возможного общеэкономического спада);
- региональные особенности рынка труда (перемещение производственных мощностей в регионы с более дешевой рабочей силой);
- государственные (правительственные) программы и заказ;
- юридические аспекты (законы, соглашения с профсоюзами);
- возможности использования временного найма работников для домашней работы.

В формах государственных статистических наблюдений содержатся различные показатели численности работников. В частности, предусматривается расчет списочной численности штатных работников в целом по предприятию, а также по отдельным категориям работников.

Показатель среднесписочной численности штатных работников используется для определения количества занятых работников по сферам экономической деятельности. Суть его определения состоит в том, что работник, занятый производственной деятельностью, учитывается только один раз (по месту основной работы), независимо от срока трудового договора и продолжительности рабочего дня.

Кроме того, для оценки занятости на предприятии используется показатель общей численности работников, который, кроме штатных работников, включает количество внешних совместителей.

Показатель средней численности всех работников в эквиваленте полной занятости характеризует условную численность работников, отработавших полный рабочий день, которые необходимы для выполнения установленного (определенного предприятием) объема работ (услуг). Показатель среднесписочного количества всех работников в эквиваленте полной занятости используется для определения среднего уровня заработной платы и других средних величин в целом по предприятию, а также для анализа эффективности использования рабочей силы.

В среднесписочную численность штатных работников включаются все наемные работники, которые заключили письменный трудовой договор (контракт) и выполняли постоянную, временную или сезонную работу один и более дней, а также собственники предприятия, если кроме дохода, они получали заработную плату на этом предприятии.

В списочной численности штатных работников за каждый календарный день учитываются лица, которые фактически работали, а также отсутствующие на работе по любым причинам, т. е. все работники, которые состоят в трудовых отношениях, независимо от вида трудового договора.

В списочную численность включаются штатные работники, которые:

- фактически явились на работу, включая тех, которые не работали по причине простоя;
- приняты на работу с испытательным сроком;

- приняты или переведены по инициативе администрации на работу на неполный рабочий день или неполную рабочую неделю;
- пребывали в служебных командировках, включая зарубежные;
- заключили трудовой договор с предприятием о выполнении работы на дому (надомники);
- приняты для замещения работников, которые временно отсутствуют (в связи с болезнью, отпуском по беременности и родам и др.);
- работают в соответствии с договорами (распоряжениями, приказами) вне предприятия;
- направлены для выполнения работ вахтовым методом;
- приняты на постоянную работу по направлению государственной службы занятости по договору с работодателем о предоставлении дотаций на создание дополнительных рабочих мест для трудоустройства безработных;
- иностранные граждане, если они оформлены в соответствии с национальным законодательством и получают заработную плату;
- студенты дневных отделений учебных заведений, аспиранты, а также ученики профессионально-технических заведений, с которыми заключены трудовые договоры.

Среднее количество работников предприятия за определенный период (месяц, квартал, с начала года, год) определяется как сумма следующих показателей:

- среднесписочного количества штатных работников;
- среднего количества внешних совместителей;
- среднего количества работников по гражданско-правовым договорам.

Среднесписочное количество штатных работников рассчитывается на основании ежедневных данных о списочном количестве штатных работников, которые должны уточняться в соответствии с приказом о приеме, переводе работников на другую работу и прекращением трудового договора. Списочная численность штатных работников за каждый день должна соответствовать данным табельного учета использования рабочего времени работников, на основании которого определяется количество работников, которые явились или не явились на работу.

Среднесписочное количество штатных работников за месяц определяется путем суммирования количества штатных работников списочного состава за каждый календарный день отчетного месяца, включая выходные, праздничные и нерабочие дни, и деления полученной суммы на число календарных дней отчетного месяца.

В эквивалент полной занятости пересчитывается весь персонал, который привлекался к работе в отчетном периоде. Он включает как штатных работников предприятия, так и тех, которые не входят в списочный состав и привлечены к работе в соответствии с договорами и имеют начисления из фонда оплаты труда.

Количество штатных работников в эквиваленте полной занятости определяется в определенной последовательности.

По каждой категории штатных работников, для которой установлена рабочая неделя различной продолжительности, определяется общее количество человеко-дней рабочего времени (отработанного и неотработанного), за который была начислена заработная плата. Общее число человеко-дней, по которым была начислена заработная плата по каждой категории работников, делится на табельный фонд рабочего времени, определенный с учетом продолжительности рабочей недели, установленной на предприятии в соответствии с законодательством или трудовым договором.

Ознакомимся с системой основных расчетов на примере промышленного предприятия. Общая численность основных рабочих определяется, в основном, двумя методами. Рассмотрим их.

1 Метод расчета численности основных рабочих на основе полной трудоемкости изготовления продукции. Средняя численность основных рабочих в эквиваленте полной занятости определяется по формуле:

$$P_{\text{ЭКВ}} = \frac{\sum_{i=1}^n N_i \cdot T_i}{F_H \cdot K_{\text{ВН}}}, \quad (8.1)$$

Среднесписочная численность основных рабочих определяется по следующей формуле:

$$P_{\text{СП}} = \frac{\sum_{i=1}^n N_i \cdot T_i}{F_{\text{ЭФ}} \cdot K_{\text{ВН}}}, \quad (8.2)$$

где N_i – объем выпуска продукции i -го вида в натуральном выражении, шт.;

T_i – полная трудоемкость единицы продукции i -го вида (включает технологическую трудоемкость, трудоемкость обслуживания и управления производством), ч.;

$K_{\text{ВН}}$ – коэффициент выполнения норм;

F_H – номинальный фонд рабочего времени одного рабочего, ч.

$F_{\text{ЭФ}}$ – эффективный фонд рабочего времени одного рабочего, ч.

n – количество наименований выпускаемых изделий, ед.

$$F_H = D_{\text{РАБ}} \cdot T_{\text{СМ}} \cdot \tau_{\text{СМ}}, \quad (8.3)$$

где $D_{\text{РАБ}}$ – количество рабочих дней в году, дн.;

$T_{\text{СМ}}$ – продолжительность рабочего дня (смены), ч.;

$\tau_{\text{СМ}}$ – количество смен в сутки.

$$F_{\text{ЭФ}} = F_H - \bar{O} - H, \quad (8.4)$$

где \bar{O} – средневзвешенный отпуск, ч;

H – другие невыходы на работу, ч.

$$\bar{O} = \alpha_1 \cdot \beta_1 + \alpha_2 \cdot \beta_2, \quad (8.5)$$

где α_1, α_2 – доля рабочих, имеющих отпуск определенного срока;

β_1, β_2 – продолжительность отпусков, дн.

2 Метод расчета численности на основе выработки. Среднесписочная численность определяется по формуле:

$$P_{\text{СП}} = \frac{Q}{q}, \quad (8.6)$$

где Q – объем выпуска продукции в стоимостном выражении, грн.;

q – выработка одного рабочего, грн/чел.

3 Численность обслуживающего персонала:

$$P = \frac{m_0 \cdot \tau_{\text{СМ}} \cdot K_{\text{ЭКВ}}}{N_{\text{ОБ}}}, \quad (8.7)$$

где m_0 – количество объектов (агрегатов), которые обслуживаются;

$\tau_{\text{СМ}}$ – количество смен работы в сутки;

$N_{\text{ОБ}}$ – норма обслуживания объектов (агрегатов) одним работником;

$K_{\text{ЭКВ}}$ – коэффициент перевода численности в эквиваленте полной занятости в среднесписочную численность работников, который рассчитывается по фактическим данным:

$$K_{\text{ЭКВ}} = \frac{F_{\text{ЭФ}}}{F_{\text{Н}}}. \quad (8.8)$$

В процессе деятельности предприятия осуществляется постоянное движение его персонала.

Движение работников списочного состава характеризуется изменениями списочного количества штатных работников вследствие приема на работу и увольнения по различным причинам.

В количестве принятого персонала учитываются лица, которые зачислены на предприятие приказом (распоряжением) собственника предприятия (учреждения, организации) о приеме на работу в отчетном периоде. В количество работников, которые выбыли из предприятия, включаются все лица, которые в отчетном периоде завершили работу на этом предприятии, независимо от причин увольнения.

Постоянное обновление работников предприятия, увольнение по

разным объективным и субъективным причинам и прием на работу называют **оборотом персонала**.

Движение кадров на предприятии характеризуется следующими коэффициентами:

1) коэффициент оборота рабочей силы по приему:

$$K_{\text{об}}^{\text{п}} = \frac{P_{\text{п}}}{P_{\text{сп}}}, \quad (8.9)$$

где $P_{\text{п}}$ – численность принятых на работу за соответствующий период, чел.;

$P_{\text{сп}}$ – среднесписочная численность работников в этом же периоде, чел.

2) коэффициент оборота рабочей силы по увольнению:

$$K_{\text{об}}^{\text{ув}} = \frac{P_{\text{общ.ув}}}{P_{\text{сп}}}, \quad (8.10)$$

где $P_{\text{общ.ув}}$ – общая численность уволенных за соответствующий период по любой причине, чел.

3) коэффициент текучести кадров:

$$K_{\text{тек}} = \frac{P_{\text{ув}}}{P_{\text{сп}}}, \quad (8.11)$$

где $P_{\text{ув}}$ – численность уволенных за прогул и другие нарушения трудовой дисциплины, несоответствие занимаемой должности, а также по собственному желанию (кроме уволенных по собственному желанию по уважительным причинам, например, переезд по месту жительства мужа (жены), болезнь или инвалидность, поступление в учебное заведение, аспирантуру, ординатуру, выход на пенсию и др).

8.3 Экономическая сущность оплаты труда

Заработная плата – это часть национального дохода, предназначенная для удовлетворения личных потребностей работников, которая выдается в денежной форме в соответствии с количеством и качеством затраченного труда.

Национальный доход, частью которого является заработная плата – это вновь созданная в областях материального производства стоимость, необходимая для дальнейшего расширения, воспроизводства производства и повышение благосостояния людей. Конечно, кроме заработной платы, источником национального дохода является и прибыль предприятий, и

суммы от поступления налогов на добавленную стоимость и акцизных сборов. Возрастание национального дохода зависит от темпов повышения производительности труда, экономии материальных ресурсов и увеличения численности людей, занятых в материальной сфере производства. Такое распределение стимулирует повышение производительности труда, материальной заинтересованности работников в результатах индивидуального и общественного труда, вследствие чего будет повышаться национальный доход страны.

Итак, **заработная плата** – это выраженная в денежной форме часть совокупного продукта, которая выплачивается работнику в соответствии с объемом затраченного им труда.

Заработную плату с практической точки зрения можно охарактеризовать как плату, которая предоставляется за выполнение работы или как цену выполненной работы. Она может быть в виде премий, гонораров, месячных окладов и т. п. Правильнее было бы использовать термин «заработная плата» для определения ставки платы за единицу времени или рассчитанной по расценкам.

Заработная плата выполняет ряд функций: воспроизводственную, стимулирующую, регулирующую и социальную (рис. 8.2).

Реализация **воспроизводственной функции** предусматривает установление норм оплаты труда на таком уровне, который обеспечит нормальное воспроизводство рабочей силы соответствующей квалификации и вместе с тем дает возможность применять обоснованные нормы труда, которые гарантируют собственнику получение необходимого результата хозяйственной деятельности.

Функция стимулирования сводится к тому, что возможный уровень оплаты труда может побуждать каждого рабочего к наиболее эффективным действиям на своем рабочем месте.

Регулирующая функция оплаты труда реализует важный принцип дифференциации уровня заработка в зависимости от специальности и квалификации соответствующей категории персонала, важности и сложности трудовых задач.

Социальная функция заработной платы направлена на обеспечение равной оплаты за одинаковую работу. Она может объединять государственное и договорное ее регулирования, а также реализовывать принцип социальной справедливости относительно получения собственного дохода.

Вся заработная плата работников делится на **номинальную** и **реальную**.

Номинальная заработная плата – это сумма средств, полученных работником за его работу в течение расчетного периода (день, месяц, год).

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которое можно приобрести за номинальную заработную плату. Иными словами, реальная заработная плата – это покупательская способность номи-

нальной заработной платы. Отсюда видно, что реальная заработная плата тесно связана с номинальной и ценами на товары и услуги.

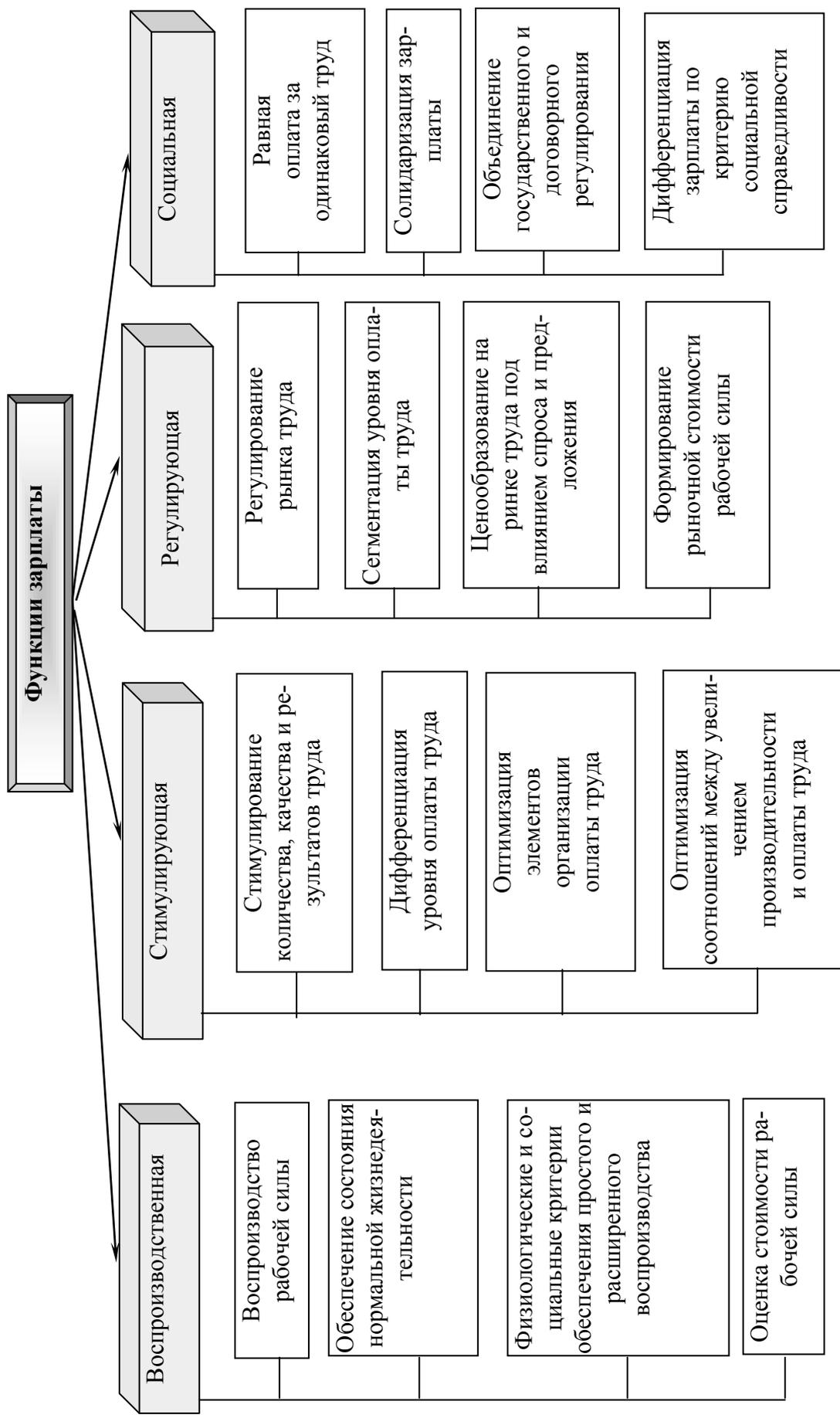


Рисунок 8.2 – Функции заработной платы

В соответствии со статьей Закона Украины «Об оплате труда» заработная плата – это вознаграждение, рассчитанное, как правило, в денежном выражении, которое в соответствии с трудовым договором собственник или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную работу.

Размер заработной платы зависит от сложности и условий выполняемой работы, профессионально-деловых качеств работника, результатов его труда и конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия.

По структуре заработная плата включает следующие составляющие:

- основная заработная плата;
- дополнительная заработная плата;
- другие поощрительные и компенсационные выплаты;
- участие в прибыли и выплаты акциями.

Основная заработная плата – это вознаграждение за выполненную работу в соответствии с установленными нормами труда (нормы времени изготовления, обслуживания, выработки, должностные обязанности). Основная заработная плата работника зависит от результатов его труда и определяется тарифными ставками, сдельными расценками, должностными окладами, а также надбавками и доплатами в размерах, не превышающих установленные действующим законодательством.

Она устанавливается в виде:

- тарифных ставок (окладов) и сдельных расценок для рабочих и должностных окладов для руководителей, специалистов и технических служащих, независимо от формы и систем оплаты труда, принятых на предприятии;

- процентных или комиссионных начислений в зависимости от объема доходов (прибыли), полученных от реализации продукции (работ, услуг), в случаях, когда они являются основной заработной платой;

- суммы авторского гонорара работникам искусства, редакций газет и журналов, телеграфного агентства, издательств, радио, телевидения и других предприятий и оплаты их труда, осуществляемой по ставкам (расценками) авторского (постановочного) вознаграждения, начисленного на данном предприятии.

Дополнительная заработная плата – это вознаграждение за труд сверх установленных норм, за трудовые успехи и изобретательность, за особые условия труда. Уровень дополнительной оплаты труда в большинстве случаев зависит от конечных результатов работы предприятия. Обычно к дополнительной оплате относят надбавки, доплаты, премии, вознаграждения за выслугу лет и стаж работы, оплату за работу в выходные и праздничные дни, сверхнормативное время, оплату ежегодных отпусков.

Она включает надбавки и доплаты к тарифным ставкам и должностным окладам в размерах, предусмотренных действующим законодательством; премии рабочим, руководителям, специалистам и техническим слу-

жащим за производственные результаты, включая премии за экономию конкретных видов материальных ресурсов; вознаграждения (процентные надбавки за выслугу лет, стаж работы), предусмотренные действующим законодательством; оплату труда работников за выполнение работ в соответствии с договорами гражданско-правового характера, оплату за работу в выходные и праздничные (нерабочие) дни, в сверхурочное время, процентные и комиссионные вознаграждения, доплачиваемые дополнительно к тарифной ставке (окладу); суммы выплат, связанных с индексацией заработной платы работников, оплату ежегодных основных и дополнительных отпусков, денежную компенсацию за неиспользованный отпуск; гарантийные и компенсационные выплаты, предусмотренные действующим законодательством.

Другие поощрительные и компенсационные выплаты включают вознаграждения по итогам работы за год, премии по специальным системам и положениям, компенсационные и прочие денежные и материальные выплаты, не предусмотренные актами действующего законодательства или которые осуществляются сверх установленных указанными актами норм.

Состав затрат на оплату труда (основной и дополнительной заработной платы, поощрительных и компенсационных выплат, а также других выплат, которые не входят в состав фонда оплаты труда) отражены в Инструкции по статистике заработной платы.

Принципы оплаты труда сводятся к следующему:

- каждая работа должна быть оплачена в зависимости от ее количества и качества. Нельзя платить за простое пребывание на рабочем месте;
- необходимо, чтобы оплата труда зависела от квалификации работника. Чем выше квалификация и больше опыт, тем выше может быть заработная плата;
- уровень заработной платы должен быть таким, чтобы работнику можно было на нее содержать себя и свою семью. Человек должен получать столько денег, сколько зарабатывает, но и работать он должен столько, сколько будет получать заработной платы;
- заработная плата может формироваться из двух частей: фиксированной, которая гарантирует прожиточный минимум, и переменной, которая зависит от достигнутых успехов.

8.4 Формы оплаты труда

Предприятиям предоставлены широкие права в области оплаты труда. Так, им предоставлено право самостоятельно устанавливать формы, системы и размеры оплаты труда работников, а также другие виды их доходов.

При этом взаимоотношения между работником и работодателем регулируются трудовым договором (контрактом), заключенным письменно, а также действующим трудовым законодательством.

В условиях рыночных отношений широкое распространение приобрели две системы оплаты труда: тарифная и бестарифная (рис. 8.3).

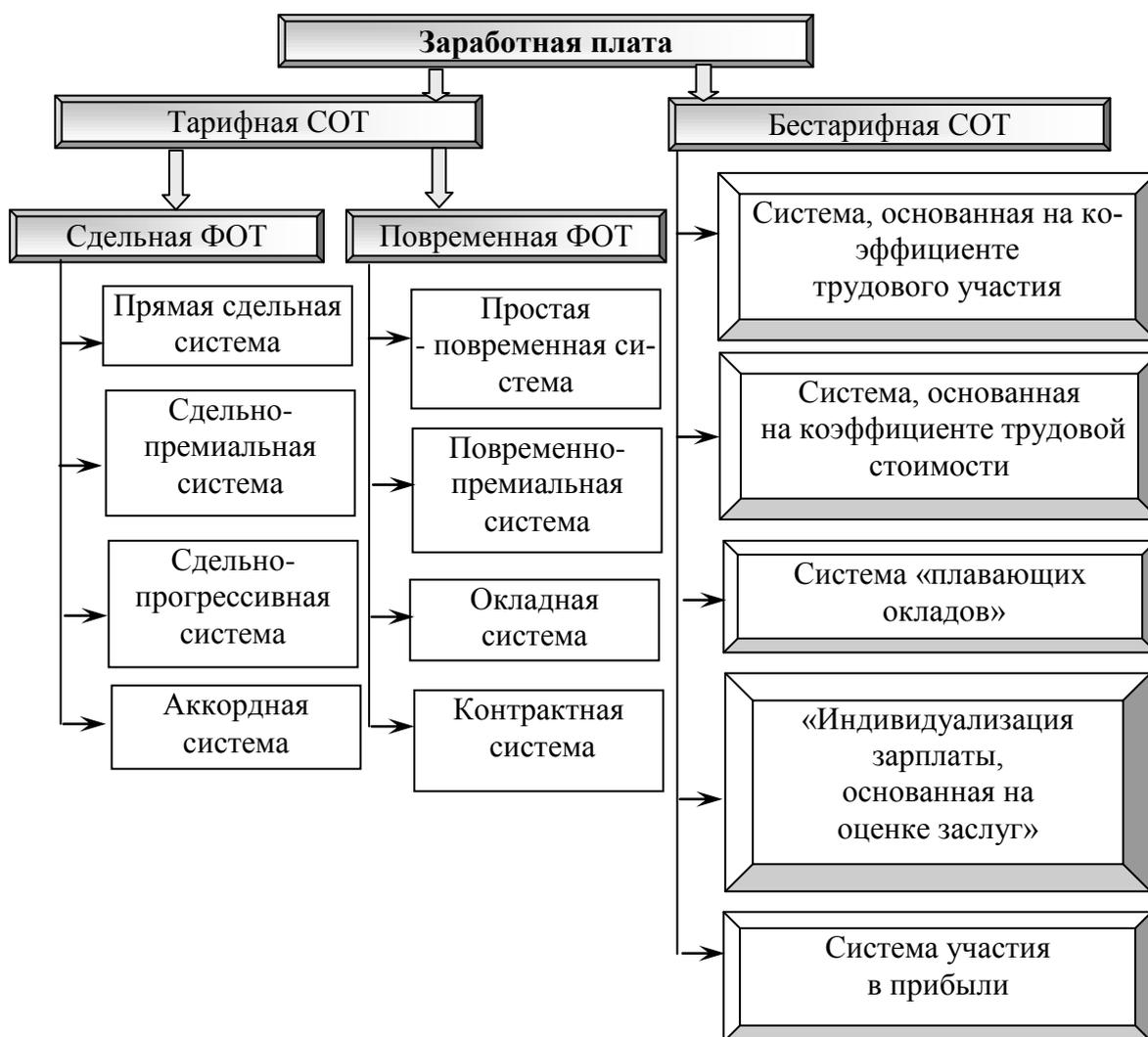


Рисунок 8.3 – Формы оплаты труда

Тарифная система оплаты труда (тарифная СОТ) – это совокупность норм и нормативов, которые обеспечивают дифференциацию оплаты труда, исходя из различий в сложности выполняемых работ, условий труда, интенсивности и характера работы.

Она состоит из следующих элементов: тарифно-квалификационного справочника, тарифной сетки, тарифного коэффициента, тарифной ставки первого разряда.

Тарифно-квалификационный справочник предусматривает применение тарифных ставок первого разряда и тарифных сеток.

Тарифная ставка – это выраженный в денежной форме размер оплаты труда за единицу рабочего времени. Она определяет уровень оплаты труда, поскольку зарплата зависит от размера тарифной ставки первого разряда. Тарифная ставка первого разряда может быть часовой, дневной и месячной.

Тарифная сетка – инструмент дифференциации оплаты труда в зависимости от ее сложности для разных групп рабочих, включает количество разрядов и соответствующие им тарифные коэффициенты.

Тарифный коэффициент показывает, во сколько раз тарифная ставка соответствующего разряда превышает тарифную ставку первого разряда.

При тарифной системе действуют формы оплаты труда работников – **сдельная** и **повременная**, которые включают ряд систем для разных организационно-технических условий производства.

Сдельная форма оплаты труда. Заработок находится в прямой зависимости от количества и качества изготовленной продукции или выполненного объема работ. Эта форма имеет такие основные системы оплаты труда, как **прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная и аккордная.**

При **прямой сдельной системе** выплата заработной платы прямо пропорциональна количеству произведенной продукции или выполненной работы. Умножив сдельную расценку на объем изготовленной продукции, определяют размер заработной платы.

Часто применяют бригадную сдельную оплату, при которой заработную плату начисляют группе (бригаде) рабочих, а потом распределяют ее между членами бригады пропорционально количеству отработанных каждым рабочим часов с учетом тарифных ставок и разрядов.

$$ЗП_{\text{сдел}} = N \cdot T_p \cdot C_{\text{тар}}, \quad (8.12)$$

где N – объем изготовленной продукции (производственная программа), шт.;

T_p – трудоемкость единицы изделия, час;

$C_{\text{тар}}$ – часовая тарифная ставка рабочего соответствующего разряда, грн / час.

Сдельно-премиальная система оплаты труда отличается от прямой сдельной системы тем, что рабочим, кроме заработной платы по прямым сдельным расценкам, выплачивают премии в соответствии с установленной шкалой за те или иные качественные и количественные показатели работы. Такими показателями обычно бывают: перевыполнение норм выработки, повышение качества продукции, отсутствие брака и т. д.

$$ЗП_{\text{сдел-прем}} = ЗП_{\text{сдел}} + ЗП_{\text{прем}}, \quad (8.13)$$

$$ЗП_{\text{сдел-прем}} = ЗП_{\text{сдел}} \cdot \left(1 + \frac{П}{100}\right), \quad (8.14)$$

где $ЗП_{\text{сдел-прем}}$ – сдельный заработок при сдельно-премиальной оплате труда, грн.;

$ЗП_{\text{сдел}}$ – прямая сдельная заработная плата, грн.;

$ЗП_{ПРЕМ}$ – премия за перевыполнение установленных показателей, грн.;

$П$ – процент премии за перевыполнение установленных показателей.

При сдельно-прогрессивной системе оплаты часть произведенной продукции или выполненных работ в связи с перевыполнением установленных норм оплачивают по повышенным расценкам.

Сдельную оплату труда рекомендовано применять на участках и видах производства, где есть количественные показатели изготовления или выполнения работ, которые точно отражают затраты труда работников; производственные условия для увеличения изготовления против установленных норм и задач; возможности для точного учета фактически произведенной продукции или выполненных работ. Эта система может вводиться на ограниченный срок там, где требуются дополнительные средства для стимулирования интенсивности труда. При сдельно-прогрессивной системе заработок возрастает значительно быстрее, чем выработка.

Аккордной формой называют сдельную оплату труда по конечным результатам производства, то есть за выполнение в определенный срок законченного комплекса (цикла) работ.

При ней коллективу или отдельному работнику устанавливают общую сумму оплаты труда за выполнение установленного комплекса работ перед началом его выполнения. Аккордная форма стимулирует выполнение всего комплекса работ меньшей численностью рабочих и в более короткий срок.

Повременная форма применяется при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда. При ней рабочий получает зарплату в зависимости от количества отработанного времени и уровня его квалификации.

Повременная форма оплаты труда имеет основные системы: **простую повременную и повременно-премиальную, контрактную и окладную.**

Простая повременная система в своей основе имеет только количество отработанного времени. При ней оплата труда строится дифференцированно в зависимости от квалификации работников и их трудового стажа. Во многих случаях здесь устанавливают месячные должностные оклады.

Зарплата при повременной форме оплаты труда определяется исходя из фактически отработанного работником времени:

$$ЗП_{ПОВР} = F_{ФАКТ} \cdot C_{ТАР}, \quad (8.15)$$

где $F_{ФАКТ}$ – фактически отработанное работником время за определенный период, ч.;

$C_{ТАР}$ – часовая тарифная ставка рабочего соответствующего разряда, грн / час.

При **повременно-премиальной системе** в дополнение к повременной тарифной ставке, для усиления материального стимулирования за достижение установленных показателей или высокого качества работ, работникам выплачивают премии.

При **окладной системе** оплата труда осуществляется не по тарифным ставкам, а по установленным месячным должностным окладами. Используется для руководителей, специалистов и технических служащих.

При **контрактной системе** оплата труда руководителей предприятий оговаривается в трудовом контракте.

Рассмотрим несколько видов **бестарифной системы**.

Система 1 зависит от трех факторов:

- квалификационного уровня рабочего;
- коэффициента трудового участия (КТУ);
- отработанного времени.

Основным элементом организации труда в этой системе является квалификационный уровень. Он устанавливается для всех членов трудового коллектива и определяется как результат деления фактической зарплаты рабочего за базовый период на минимальный уровень оплаты труда на предприятии. За основу оценки квалификационного уровня рабочего принимается уровень его образования, квалификации, инициативности, ответственности, умения работать творчески. Со временем квалификационный уровень может быть изменен, такое изменение открыто обсуждается на собрании трудового коллектива, поэтому конфликты почти исключены.

Кроме квалификационного уровня для всех рабочих рассчитывается **коэффициент трудового участия**. Периодичность его определения, набор показателей, которые влияют на его величину, определяются специальным положением.

Система 2. В этой системе коллективный заработок (единый фонд оплаты труда) за объем выполненных работ распределяется по **коэффициенту трудовой стоимости** (КТС), который устанавливается для каждого рабочего независимо от функциональных обязанностей. Рассчитывается он таким образом: сначала определяется зарплата каждого рабочего за последние 3–6 месяцев, за исключением всех премий и компенсаций, потом определяется общее количество отработанных за это время дней. Сумма заработка делится на количество дней. Это и будет величина расчетного коэффициента трудовой стоимости.

Система 3. Еще одной перспективной системой является оплата труда руководителей и специалистов, связанная с доходами рабочих и результативностью производства, так называемая **система «плавающих окладов»**. Ее сущность состоит в том, что с учетом итогов работы за месяц на следующий месяц назначаются другие должностные оклады. При этом размер окладов увеличивается или уменьшается за каждый процент снижения (увеличения) важнейших технико-экономических показателей.

Система 4. За рубежом широкое распространение получила **«индивидуализация зарплаты, основанная на оценке заслуг»**. Смысл этой си-

стемы сводится к следующему: рабочие, которые имеют одинаковую квалификацию и имеют одинаковые должности, благодаря своим естественным способностям, стажу, мотивам и стремлениям могут достичь разных результатов в работе. Это различие должно найти отображение в зарплате. Задача решается с помощью дифференцированных окладов в рамках рядов (или должностей).

Система 5. Внедряется **система участия в прибыли**, направленная на обеспечение стабилизации экономического состояния предприятия и социально-экономической системы в целом. Предприниматель стремится создать у рабочих ощущение партнерства, сотрудничества.

8.5 Производительность труда, трудоемкость, выработка

Производительность труда – это количественное отношение объема полученного продукта труда к затратам на его изготовление. Она выражается количеством продукции, выработанной за единицу времени (выработкой) или затратами времени на единицу продукции (трудоемкостью).

Различают производительность **индивидуального и общественного труда**. Первая отражает затраты живого труда, вторая – живого и прошлого (овеществленного) труда. На предприятиях определяется индивидуальная производительность. Повышение производительности труда – объективный экономический закон, присущий всем общественно-экономическим формациям – означает экономию общих затрат труда (живого и овеществленного труда). Вследствие технического прогресса часть первого уменьшается, а второго – относительно увеличивается, но в таких размерах, в которых общая сумма труда, заключенная в товаре, уменьшается. Рост производительности труда ведет к увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости, повышению средней заработной платы работников, сокращению рабочего дня и в итоге – повышению благосостояния народа.

Трудоемкость продукции – это затраты живого труда на производство натуральной единицы продукции (товара, изделия), завершенного комплекса работ или объекта строительства, технологического процесса. Она может быть **плановой, фактической, нормативной, рассчитанной по нормативам времени**, а также **проектной**, что составляет величину затрат труда на производство единицы продукции, установленную на основе наиболее прогрессивных и организационно-экономических решений, принятых в проекте.

Трудоемкость продукции может рассчитываться по затратам труда различных категорий персонала предприятия, которые принимали участие непосредственно в процессе производства, его обслуживании и управлении.

$$T_p = \frac{T_{CM}}{N}, \quad (8.16)$$

где $T_{\text{см}}$ – продолжительность смены, час;

N – количество изготовленной продукции, шт.

Показатели производительности труда – выработка и трудоемкость продукции – связаны между собой обратно пропорциональной зависимостью, то есть чем меньше трудоемкость, тем выше выработка.

В соответствии с этим различают **полную трудоемкость продукции** – включает затраты труда всех категорий промышленно-производственного персонала предприятия; **технологическую** – только основных рабочих; **производственную** – основных и вспомогательных рабочих; а также **трудоемкость обслуживания производства, управления**.

Состав затрат труда, которые включаются в показатель трудоемкости, зависит от целей и задач расчета, типа предприятия и отрасли. Конечной целью предприятия является формирование полной трудоемкости продукции и управление ее снижением на всех этапах, начиная от выдачи задания на разработку (проектирования) до поставки продукции потребителю.

Выработка – показатель производительности труда, обусловленный количеством продукции (объемом работ, услуг), изготовленной за определенный период времени, в среднем на одного работника или рабочего. Вычисляется в тех же единицах измерения, что и объем продукции.

Выработка отражает количество продукции, произведенной за единицу рабочего времени:

$$q = \frac{N}{T_{\text{см}}}, \quad (8.17)$$

где N – количество изготовленной продукции, шт.;

$T_{\text{см}}$ – продолжительность смены, час.

Различают три вида выработки: **среднегодовую, среднечасовую и среднедневную**.

Среднегодовая выработка:

$$q = \frac{Q}{P_{\text{сп}}}, \quad (8.18)$$

где Q – объем выпуска продукции в стоимостном выражении, грн.;

P – среднесписочная численность рабочих, чел.

Среднедневная выработка:

$$q^{\text{дн}} = \frac{Q}{\text{Чел-дн}} = \frac{Q}{P_{\text{сп}} \cdot D_{\text{раб}}}, \quad (8.19)$$

где Чел-дн – общее число человеко-дней, отработанных всеми рабочими за рассматриваемый период (год);

$D_{РАБ}$ – число рабочих дней, отработанных одним рабочим за рассматриваемый период(год), дн.

Среднечасовая выработка:

$$q^{ЧАС} = \frac{Q}{\text{Чел-час}} = \frac{Q}{P_{СП} \cdot D_{РАБ} \cdot T_{СМ}}, \quad (8.20)$$

где Чел-час – общее число человеко-часов, отработанных всеми рабочими за рассматриваемый период (год);

$T_{СМ}$ – продолжительность рабочего дня (смены), час.

8.6 Баланс рабочего времени. Нормирование труда

Баланс рабочего времени – это система показателей, которая характеризует общий ресурс и использование времени работника в производстве. Формируется обычно на год в виде таблицы. Его можно представить выражениями:

$$F_K = F_{Н(ДН)} + D_{П} + D_{В}, \quad (8.21)$$

$$F_{ЭФ} = F_N - [D_O + D_{ОБ} + D_{РР} + D_{БОЛ} + D_{ГО}] \cdot T_{СМ} \cdot K, \quad (8.22)$$

где F_K – календарный фонд времени, дни;

$F_{Н(ДН)}$ – номинальный фонд времени, количество рабочих дней;

F_N – номинальный фонд рабочего времени, ч.;

$F_{ЭФ}$ – эффективный фонд времени в среднем на одного рабочего, ч.;

$D_{П}$ и $D_{В}$ – количество праздничных и выходных дней;

D_O , $D_{РР}$, $D_{БОЛ}$, $D_{ГО}$ – количество дней соответственно очередного и дополнительного отпусков, отпуска по обучению, в связи с рождением ребенка, невыходов по болезни, выполнению государственных и общественных обязанностей;

$T_{СМ}$ – средняя продолжительность рабочей смены с учетом сокращения в предвыходные и предпраздничные дни, ч.;

K – коэффициент использования рабочего времени смены (с учетом его сокращения для рабочих, занятых на трудных и вредных работах, подростков). Неявки с разрешения администрации, прогулы, круглосуточные и внутрисменные простои учитываются только в отчетных балансах.

Нормы затрат труда – установленные величины трудозатрат на изготовление единицы продукции или выработки продукции за единицу времени, на выполнение заданного объема работ или обслуживание средств производства в определенных организационно-технических и природно-климатических условиях.

Нормы затрат труда классифицируются в зависимости от **единиц измерения** труда – нормы времени, изготовления, обслуживания, руководства; **способа определения** – технически обоснованные и опытно-статистические; **степени дифференциации** и других признаков.

Норма времени – регламентированная величина затрат рабочего времени, установленная для изготовления единицы продукции (труда) одним или группой работников (бригадой) соответствующей квалификации в определенных организационно-технических и природно-климатических условиях. Определяется в человеко-минутах, человеко-часах, человеко-днях по формулам:

$$H_B = t_{шт} + t_{п-з}, \quad (8.23)$$

$$t_{шт} = t_o + t_B + t_{обсл} + t_{отд} + t_{п}, \quad (8.24)$$

где H_B – норма времени;

$t_{шт}$ – норма штучного времени;

$t_{п-з}$ – норма подготовительно-заключительного времени;

t_o , t_B , $t_{обсл}$, $t_{отд}$, $t_{п}$ – время соответственно основное, вспомогательное, обслуживания рабочего места, на отдых и личные надобности, перерывов по организационно-техническим причинам (регламентированные)

Норма штучно-калькуляционного времени определяется по формуле

$$H_{шт-к} = t_{шт} + \left(\frac{t_{п-з}}{n} \right), \quad (8.25)$$

где n – количество изделий (деталей) в партии;

$t_{п-з}$ – подготовительно-заключительное время на партию изделий.

Норма выработки – установленный объем работы (количество единиц продукции), который один работник или группа (в частности, бригада) соответствующей квалификации обязаны выполнить (изготовить, перевезти и т. д.) за единицу рабочего времени в определенных организационно-технических и природно-климатических условиях. Измеряется в натуральных единицах и является величиной обратно пропорциональной норме времени.

Норма времени на партию изделий – регламентированная величина рабочего времени на изготовление определенного количества изделий (партию) одним или группой исполнителей соответствующей квалификации в определенных организационно-технических и природно-климатических условиях. Устанавливается в человеко-минутах, человеко-часах, человеко-днях.

Норма времени обслуживания – время, установленное на обслуживание единицы оборудования, производственных площадей или других производственных объектов при определенных организационно-технических и природно-климатических условиях.

8.7 Контрольные вопросы

- 1 Какие категории персонала предусмотрены в государственном классификаторе?
- 2 Каким образом определяется численность персонала?
- 3 Что такое производительность труда и трудоемкость продукции?
- 4 Какие известны формы и системы оплаты труда?
- 5 В чем состоит экономическая сущность оплаты труда?
- 6 Что такое основная и дополнительная заработная плата и как она определяется?
- 7 Какие функции может выполнять заработная плата на предприятии и в обществе?
- 8 Каким образом осуществляется нормирование труда?

9 ЗАТРАТЫ И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

- 9.1 Затраты, связанные с хозяйственной деятельностью предприятия.
- 9.2 Классификация затрат, связанных с производством продукции.
- 9.3 Составление сметы и калькуляции затрат. Себестоимость продукции.
- 9.4 Способы отнесения затрат на продукцию.
- 9.5 Современные методы учета затрат в условиях рынка.

9.1 Затраты, связанные с хозяйственной деятельностью предприятия

Процессы хозяйствования предприятий связаны с затратами, использованием ресурсов: финансовых, материальных, трудовых.

Экономическая наука различает внешние и внутренние затраты.

Внешние затраты – это затраты, связанные с денежными выплатами предприятия поставщикам, работникам предприятия, кредиторам, государству и т. п. Их также называют бухгалтерскими затратами.

Внутренние затраты – имеют неявный характер и не связаны с платежами. Например, затраты ресурсов, которые принадлежат владельцам предприятия в виде земли, помещений, других активов.

Сумму внутренних и внешних затрат называют **экономическими затратами**.

Согласно нормативным государственным документам внешние затраты представляют собой уменьшение активов или увеличение обязательств, которое приводит к уменьшению собственного капитала предприятия (за исключением уменьшения капитала вследствие его изъятия или распределения владельцами) при условии, что эти затраты могут быть достоверно оценены.

Затраты по видам хозяйственной деятельности (рис. 9.1) разделяют на:

- затраты, связанные с обычной деятельностью;
- затраты связанные с чрезвычайной деятельностью.

В свою очередь, **затраты связанные с обычной деятельностью** включают:

- финансовые затраты;
- затраты на участие в капитале;
- затраты на операционную деятельность;
- прочие затраты.

Финансовые затраты состоят из затрат, связанных с использованием кредитов (процентов), с финансовой арендой и привлечением заемного капитала и т. п.

Операционные затраты предприятия состоят из:

- затрат, связанных с производством, которые составляют производственную себестоимость реализованной продукции;

- административных затрат;
- затрат на сбыт;
- других операционных затрат.

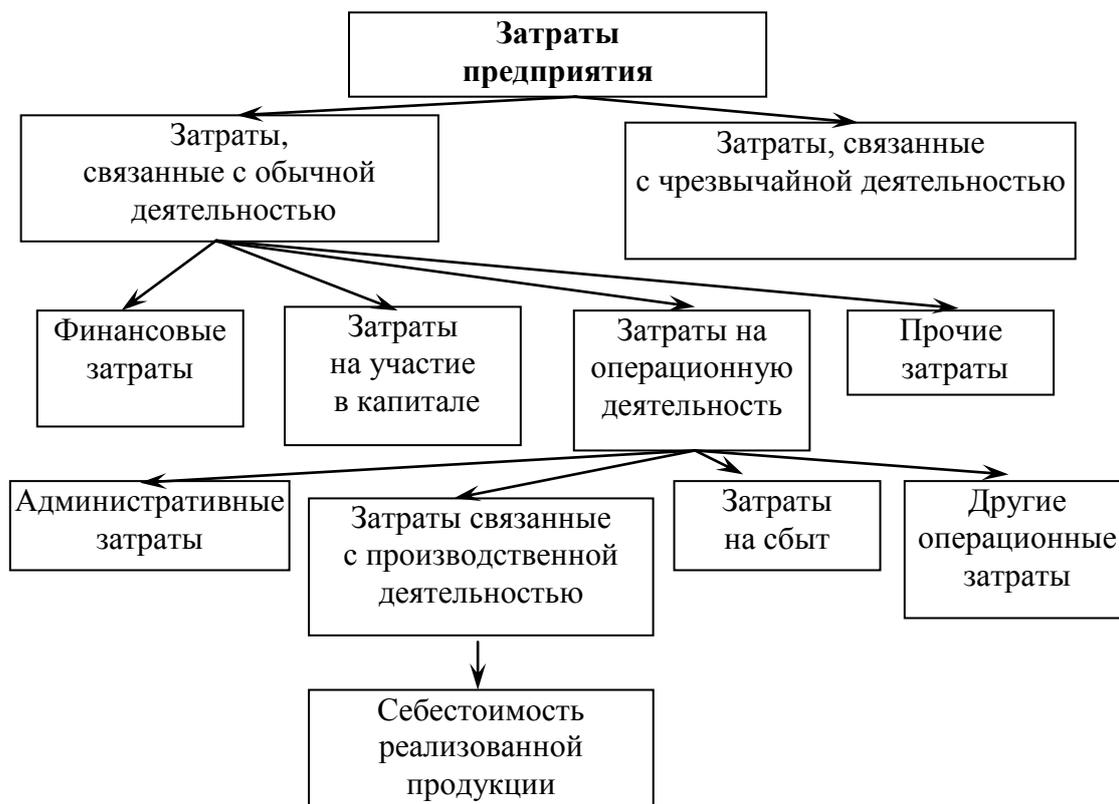


Рисунок 9.1 – Классификация затрат предприятия

Затраты, связанные с производственной деятельностью состоят из прямых материальных затрат, прямых затрат на оплату труда, прочих прямых затрат и общепроизводственных затрат.

К административным затратам относятся такие общехозяйственные затраты, которые направлены на обслуживание и управление предприятием:

- общекорпоративные затраты (организационные затраты, затраты на проведение годового собрания, представительские затраты и т. п.);
- затраты на служебные командировки и содержание аппарата управления предприятием и прочего общехозяйственного персонала;
- затраты на содержание основных средств, других необоротных материальных активов общехозяйственного назначения (операционная аренда, страхование имущества, амортизация, ремонт, отопление, освещение, водоснабжение, охрана);
- вознаграждение за профессиональные услуги (юридические, аудиторские, консалтинговые, по оценке имущества и т. п.);
- затраты на связь (почтовые, телеграфные, телефонные, затраты на телекс, факс и т. п.);

- амортизация нематериальных активов общехозяйственного назначения;
- расходы на урегулирование споров в судебных органах;
- налоги, сборы и другие предусмотренные законодательством обязательные платежи (кроме налогов, сборов и обязательных платежей, включаемые в производственную себестоимость продукции);
- плата за расчетно-кассовое обслуживание и другие услуги банков;
- прочие затраты общехозяйственного назначения.

Затраты на сбыт включают затраты, связанные с реализацией (сбытом) готовой продукции (товаров, работ, услуг):

- затраты упаковочных материалов для затаривания готовой продукции на складах готовой продукции;
- затраты на ремонт тары;
- оплата труда и комиссионные вознаграждения продавцам, торговым агентам и работникам подразделений, обеспечивающих сбыт;
- затраты на рекламу и исследование рынка (маркетинг);
- затраты на перепродажную подготовку товаров;
- затраты на командировки работников, занятых сбытом продукции
- затраты на содержание основных средств, других необоротных материальных активов, связанных со сбытом продукции, товаров, работ и услуг (операционная аренда, страхование, амортизация, ремонт, отопление, освещение, охрана);
- затраты на транспортировку, перевалку и страхование готовой продукции (товаров), транспортно-экспедиционные и другие услуги, связанные с транспортировкой продукции в соответствии с условиями договоров;
- затраты на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;
- прочие затраты, связанные со сбытом продукции, товаров, работ и услуг.

К прочим операционным затратам относятся:

- затраты на исследования и разработки;
- себестоимость реализованной иностранной валюты;
- себестоимость реализованных производственных запасов;
- списанная сумма безнадежной дебиторской задолженности;
- создание резерва сомнительных долгов;
- потери от операционной курсовой разницы (то есть от изменения курса валюты по операциям, активам и обязательствам, которые связаны с операционной деятельностью предприятия);
- потери от обесценивания запасов;
- недостачи и потери от порчи ценностей;
- признанные штрафы, пени, неустойки;
- расходы на выплату материальной помощи, на содержание объектов социально-культурного назначения.

К затратам на участие в капитале относятся убытки от инвестиций в ассоциированные, дочерние или совместные предприятия.

В состав **прочих затрат** включают затраты, возникающие во время обычной деятельности (кроме финансовых затрат), но не связанные с производством и реализацией продукции:

- себестоимость реализованных финансовых инвестиций;
- себестоимость реализованных необоротных активов имущественных комплексов;
- затраты на ликвидацию необоротных активов;
- потери от уценки необоротных активов;
- потери от неоперационных курсовых разниц.

В состав **затрат, связанных с чрезвычайной деятельностью** относятся затраты, связанные с ликвидацией последствий стихийного бедствия, техногенных аварий, катастроф, пожаров или затраты на меры по их предупреждению.

Классификация затрат используется для планирования и учета затрат в хозяйственной деятельности предприятия.

Планирование затрат необходимо для экономического обоснования эффективности производства различных видов продукции и внедрения организационно-технических мероприятий в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятий.

Учет затрат дает своевременное, полное и достоверное определение фактических затрат, связанных с производством продукции, а также обеспечивает контроль за использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Данные учета затрат используются для оценки и анализа выполнения плановых показателей, определения результатов деятельности структурных подразделений и предприятий в целом, фактической эффективности организационно-технических мероприятий, направленных на развитие и усовершенствование производства и хозяйственной деятельности, для планово-экономических и аналитических расчетов.

В связи с этим должно быть обеспечено полное сопоставление плановых и отчетных данных относительно состава и классификации затрат объектов и единиц калькулирования, методов распределения затрат по плановым (отчетным) периодам.

9.2 Классификация затрат, связанных с производством продукции

Затраты – это совокупность выраженных в денежной форме расходов предприятия, связанных с производством продукции, предоставлением услуг, выполнением работ и их реализацией.

Затраты производства – это совокупность затрат материальных средств и необходимого труда, которые характеризуют стоимость изготовления продукции в условиях хозяйственной деятельности конкретного предприятия.

От размера затрат зависит минимальная цена производимой продукции, в то время как максимальная цена определяется спросом потребителей.

По структуре затраты для различных отраслей промышленности и производства отличаются. Там, где преобладают материальные затраты, предприятие является материалоемким, заработная плата – трудоемким, энергоресурсы – энергоемким, амортизационные отчисления – фондоемким. Предприятие стремится определить такую цену на продукцию, которая бы полностью компенсировала затраты на ее производство, реализацию и включала бы оправданную норму прибыли, покрывающую приложенные усилия и риск.

Все затраты, связанные с производством продукции делятся на:

- общие затраты;
- затраты на единицу продукции.

Общими называют затраты на производство всего объема продукции за определенный период, их сумма зависит от продолжительности периода изготовления продукции и ее количества.

Затраты на единицу продукции вычисляются как средние за определенный период, если продукция изготавливается постоянно или сериями.

Затраты, связанные с производством продукции, могут быть классифицированы по следующим направлениям (рис. 9.2):

- центрам ответственности (по месту возникновения затрат);
- видам продукции, работ и услуг;
- однородности затрат;
- видам затрат;
- способам отнесения затрат на продукцию;
- зависимости затрат от объема производства;
- календарным периодам;
- целесообразности расходования;
- отношению к себестоимости продукции.

1) Классификация затрат по центрам ответственности (по местам их возникновения) имеет решающее значение для нормирования затрат и контроля за их возникновением:

Центры затрат представляют собой производственные участки, выполняющие одинаковые функции и производственные операции, имеющие одинаковый уровень технического оснащения и организации работы, направленность затрат.

Центр ответственности – место группирования затрат на производство продукции по хозяйственным подразделениям и ответственным лицам, обеспечивающим контроль нормативных затрат, ответственность за их уровень.



Рисунок 9.2 – Классификация производственных затрат

2) Классификация затрат по видам продукции (объектам калькулирования):

Калькуляционная единица или **объект калькулирования** – это вид продукции (работ, услуг), на единицу измерения которого определяются затраты.

Калькуляционной единицей (КЕ) является, как правило, название (вид) продукции, которая подлежит продаже, а также работы и услуги, которые выполняются по заказу сторонних потребителей – все это объекты калькулирования.

Для удобства выбора объекта калькулирования вся продукция подразделяется на:

- изделия – физически обособленные объекты;
- продукты – вещества, которые находятся в жидком, газообразном и сыпучем состоянии, а также ткани, волокна, листы, которые имеют большую площадь.

В первом случае объектом калькулирования является штука (комплект, узел, деталь, экземпляр).

Во втором случае объектом калькулирования являются весовые (грамм, килограмм, тонна), объемные (кубические сантиметры, кубические метры), плоскостные (метры квадратные), линейные (метры) единицы измерения.

В многоуровневом производстве объектом калькулирования может быть полуфабрикат, особенно в тех случаях, когда он используется как готовая продукция или для производства нескольких видов готовой продукции.

В тех случаях, когда количество полуфабрикатов на данной стадии производства не может быть достоверно определено, объектом калькулирования является сама стадия. То есть определяется сумма затрат на определенный период на определенной стадии производственного процесса.

Объектом калькулирования при выполнении работ является законченный или промежуточный объект, который получается в результате выполнения этих работ (глубина бурения, вес транспортируемого груза).

При калькулировании услуг, которые не дают материального результата, объектом калькулирования является продолжительность предоставления услуг (час, сутки), типичная услуга (консультация, справка, охрана).

3) По степени однородности затраты делятся на простые и комплексные:

Одноэлементные (простые) затраты – однородны по составу, имеют единое экономическое содержание и являются первичными. К ним можно отнести затраты на сырье и материалы или заработную плату производственных рабочих.

Комплексные затраты разнообразны по составу и охватывают несколько элементов затрат. Например, на содержание и эксплуатацию машин и механизмов предусмотрены такие затраты:

- заработная плата обслуживающего персонала;
- амортизационные отчисления на машины и механизмы;
- затраты на ремонт и поддержание оборудования в рабочем состоянии;
- затраты на приобретение запасных частей к оборудованию и др.

4) По видам затрат – затраты по экономическим элементам и по статьям калькулирования.

5) По способу отнесения на продукцию, затраты делятся на прямые и косвенные:

Прямые затраты непосредственно связаны с производством определенной разновидности продукции, их можно рассчитать на единицу продукции непосредственно.

Косвенными являются затраты, величину которых нельзя непосредственно рассчитать на единицу продукции, так как они связаны с определением различных затрат (заработная плата обслуживающего и управленческого персонала, содержание и эксплуатация зданий, сооружений и т. п.).

6) По принципу зависимости затрат от объемов производства затраты делятся на постоянные и переменные

Постоянные затраты являются функцией времени, а не объема продукции, их общая сумма не зависит от количества изготовленной продукции в определенном интервале.

Переменными называются затраты, общая сумма которых зависит от объема изготовленной продукции. Они делятся на пропорциональные и непропорциональные.

Пропорциональные в отличие от непропорциональных – это затраты, размер которых находится в пропорциональной зависимости от объемов производства (количества изготовленной продукции).

Непропорциональные затраты, в свою очередь, делятся на прогрессирующие и регрессирующие.

Прогрессирующие возрастают более быстрыми темпами, чем объем производства. Они возникают тогда, когда увеличение объема производства требует больших затрат на единицу продукции. Это, например, затраты на сдельно-прогрессивную оплату труда, дополнительные рекламные и торговые затраты.

Регрессирующие затраты возрастают медленней, чем объем производства. К ним относится широкий круг затрат на эксплуатацию машин и оборудования, его ремонт, приобретение инструмента и т. п.

7) Классификация затрат по календарным периодам предусматривает деление затрат на следующие группы: **текущие затраты** – затраты, которые регулярно осуществляются каждый месяц; **долгосрочные затраты** – затраты на выпуск продукции, продолжительность которого превышает месяц; **одноразовые затраты** – затраты, которые направлены

на обеспечение функционирования процесса на протяжении продолжительного времени и осуществляемые не каждый месяц.

8) По целесообразности расходования затраты делятся на **продуктивные и непродуктивные**:

Продуктивные – предусмотрены технологией и организацией производства.

Непродуктивные – возникают в результате определенных недостатков в организации производства, нарушения технологии и т. п.

9) По определению отношения к себестоимости продукции различаются **затраты на продукцию** и **затраты периода**.

Затраты на продукцию – это затраты, связанные с производством. В производственной сфере к таким затратам относят все затраты (материалы, зарплата, амортизация станков и т. п.), связанные с функцией производства продукции.

Затраты на производство продукции создают производственную себестоимость продукции (работ, услуг).

Затраты периода – это затраты, которые не включаются в производственную себестоимость, рассматриваются как затраты того периода, в котором они были выполнены. Это затраты на управление, сбыт продукции и прочие операционные затраты.

9.3 Составление сметы и калькуляции затрат. Себестоимость продукции

В современном производстве большое значение имеет определение затрат в денежном выражении на изготавливаемую продукцию (работы, услуги) и на производство или хозяйственную деятельность предприятия в целом.

Способ расчета затрат в денежном выражении выбранной единицы (объекта) по статьям затрат называют **калькуляцией**. Оформляется она в виде документа (калькуляционного листа) и отражает себестоимость продукции.

Различают калькуляции **плановые, сметные, нормативные и отчетные**.

Первые три калькуляции составляются до начала производства, и они имеют разное назначение:

– плановые и нормативные используются для определения необходимых затрат и установления цен на основе существующих или прогрессивных норм расходования производственных ресурсов;

– сметные используются для подсчета затрат на новую продукцию и расчета отпускных цен.

Отчетная калькуляция составляется в хозяйственном (управленческом) учете с целью контроля выполнения плановых заданий и поиска резервов снижения себестоимости продукции. Документ, в котором рассчитывается общая сумма затрат, связанных с производственной и хозяйственной деятельностью предприятия, называют **общей сметой затрат на производство** или общей сметой затрат на хозяйственную деятельность. Общая смета затрат на производство в соответствии с действующими нормативными документами составляется (с разбивкой по кварталам) на основе таких расчетов:

- материальных затрат в основном производстве;
- заработной платы и отчислений на социальные мероприятия в основном производстве;
- сметы затрат вспомогательных подразделений;
- сметы затрат на содержание и эксплуатацию оборудования;
- сметы общепроизводственных затрат;
- сметы других производственных затрат.

При расчете сметы затрат на хозяйственную деятельность в полном объеме к перечисленным выше затратам прибавляются расчеты:

- сметы расходов административных, расходов на сбыт, а также других операционных затрат;
- сметы затрат финансовых и связанных с участием в капитале;
- смета затрат, связанных с другой неоперационной деятельностью.

При составлении сметы затрат на операционную деятельность предприятия, последние могут группироваться по экономическим элементам.

Смета и калькуляция дают возможность рассчитать плановые или отчетные затраты по видам продукции и подразделениям (центрам затрат), определить цену и прибыль от каждого вида продукции.

Затраты, связанные с производством продукции составляют ее производственную себестоимость, которая является одним из важнейших экономических показателей предприятия. Ее экономическая сущность состоит не только в том, чтобы учесть все производственные затраты, а еще и в том, чтобы характеризовать все аспекты производственной хозяйственной деятельности, эффективность работы на разных уровнях управления экономикой предприятия и отрасли.

Себестоимость продукции количественно и качественно отличается от ее стоимости. Стоимость зависит от спроса и предложения, а себестоимость составляют текущие затраты производства, перечень которых определен соответствующими действующими нормативными документами.

Действующая практика планирования и учета себестоимости продукции предусматривает определение производственной себестоимости промышленной продукции как выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на ее производство.

Целью планирования себестоимости является экономически обоснованное определение величин затрат, необходимых в плановом периоде для производства каждого вида всей номенклатуры выпускаемой промышленной продукции предприятия, которая отвечает требованиям качества продукции.

Расчеты плановой себестоимости отдельных изделий товарной и валовой продукции используются для определения потребности в оборотных средствах, планирования прибыли, определения экономической эффективности отдельных организационно-технических мероприятий и производства в целом, для планирования и формирования цены на продукцию.

Целью учета себестоимости продукции является своевременное, полное и достоверное определения фактических затрат, связанных с производством продукции, вычисление фактической себестоимости отдельных видов и всей продукции, а также контроль за использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Процессы хозяйственной деятельности предприятия связаны с затратами используемых ресурсов (финансовых, материальных, трудовых и т. п.).

Затраты предприятия, в зависимости от роли, которую они играют в процессе воспроизводства, и вида хозяйственной деятельности, могут быть распределены, как показано на рисунке 9.3.

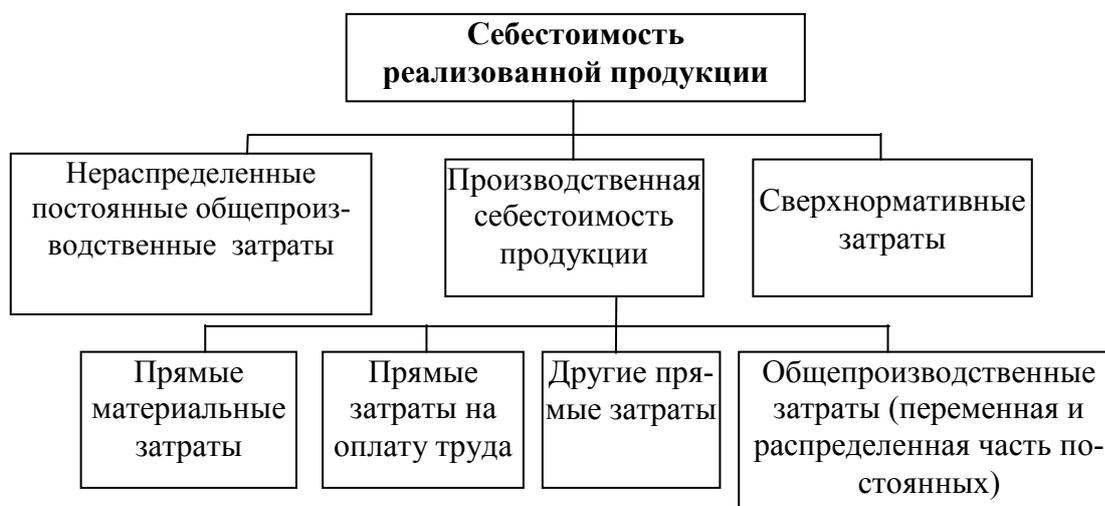


Рисунок 9.3 – Затраты, которые входят в себестоимость продукции

Нормативные документы различают себестоимость реализованной продукции и производственную себестоимость.

Производственная себестоимость состоит из:

- прямых материальных затрат;
- прямых затрат на оплату труда;
- других прямых затрат;
- общепроизводственных (переменных и распределенной части постоянных затрат).

Себестоимость реализованной продукции включает в свой состав, наряду с производственной себестоимостью, сверхнормативные затраты и нераспределенную часть постоянных общепроизводственных затрат.

При расчете производственной себестоимости продукции нормативные государственные документы рекомендуют группировать затраты по таким статьям:

- сырье и материалы;
- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, работы и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций;
- топливо и энергия на технологические цели;
- возвратные отходы (вычитаются);
- основная заработная плата;
- дополнительная заработная плата;
- отчисления на социальные мероприятия;
- общепроизводственные (переменные и часть постоянных распределенных затрат);
- затраты от брака;
- другие (производственные) затраты.

К статье калькуляции **«Сырье и материалы»** относят стоимость: сырья и материалов основных и вспомогательных, необходимых для изготовления продукции, малоценных и быстроизнашивающихся предметов со сроком эксплуатации до одного года или одного производственного цикла, если он превышает один год, и полуфабрикатов собственного производства.

В статью калькуляции **«Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, работы и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций»** включают стоимость: покупных полуфабрикатов и готовых комплектующих изделий, приобретенных для комплектования выпускаемой продукции, которые требуют дополнительных затрат труда по их обработке или сборке; работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями.

К статье калькуляции **«Топливо и энергия на технологические цели»** относятся затраты на все виды топлива и энергии (как полученные от сторонних предприятий и организаций, так и изготовленные самим предприятием), которые непосредственно используются в процессе производства продукции.

В статье калькуляции **«Возвратные отходы»** отражают стоимость возвратных отходов, которая вычитается из общей суммы материальных затрат, отнесенных на себестоимость продукции.

К статье калькуляции **«Основная заработная плата»** относятся затраты на выплату основной заработной платы, рассчитанной и начисленной согласно принятым предприятием системам оплаты труда в виде та-

рифных ставок (окладов), сдельных расценок для работников, занятых производством продукции.

К статье калькуляции «Дополнительная заработная плата» относятся затраты на выплату работникам, занятым производством продукции, дополнительной заработной платы, начисленной за работу сверх установленных норм, за трудовые достижения и изобретательскую деятельность, особые условия труда. Она включает доплаты, надбавки, гарантийные и компенсационные выплаты, предусмотренные законодательством, премии, связанные с выполнением производственных задач и функций.

В статью калькуляции «Отчисления на социальные мероприятия» включают отчисления на пенсионное обеспечение, в Фонд социального страхования на случай нетрудоспособности, страховые взносы на случай безработицы, отчисления на индивидуальное страхование персонала предприятия, отчисления на прочие социальные мероприятия.

Под **общепроизводственными** понимают расходы по обслуживанию производства и управлению работой цехов и других подразделений основного и вспомогательного производства. К ним относятся:

- расходы на управление производством (оплата труда аппарата управления цехами, участками; расходы на социальное и медицинское страхование аппарата управления; расходы на служебные командировки персонала цехов и др.);

- амортизация основных средств общепроизводственного назначения;

- расходы на содержание, эксплуатацию и ремонт, страхование, операционную аренду основных средств, других необоротных активов общепроизводственного назначения;

- расходы на усовершенствование технологии и организации производства;

- расходы на отопление, освещение, водоснабжение, водоотвод и прочие затраты на содержание производственных помещений;

- расходы на обслуживание производственного процесса (оплата общепроизводственного персонала, отчисления на социальные мероприятия, медицинское страхование работников управления производством, расходы на осуществление технологического контроля за производственными процессами и качеством продукции, работ, услуг);

- расходы на охрану труда, технику безопасности и охрану окружающей среды.

Общепроизводственные затраты делятся на **постоянные** и **переменные** (рис. 9.4).

К переменным общепроизводственным расходам относятся расходы на обслуживание и управление производством, которые изменяются прямо (или почти прямо) пропорционально изменению объема производства. Та-

кие расходы в конце месяца списываются на производственную себестоимость.

К постоянным общепроизводственным расходам относятся расходы на обслуживание и управление производством, которые остаются неизменными (или почти неизменными) при изменении объема производственной деятельности. Такие расходы распределяются между затратами на производство и себестоимостью реализованной продукции (работ, услуг) в соответствии с методикой, приведенной в приложении к Положению (Стандарту) 16. Стандарт предусматривает отнесение в состав расходов отчетного периода постоянных накладных общепроизводственных расходов, исходя из нормальной производственной мощности. Разница между фактической суммой постоянных общепроизводственных расходов и их суммой, исчисленной с учетом нормальной производственной мощности, подлежит отнесению на себестоимость реализованной продукции.



Рисунок 9.4 – Порядок распределения общепроизводственных затрат

Общепроизводственные затраты бывают распределенные на изготавливаемую продукцию и нераспределенные.

К статье калькуляции «**Расходы от брака**» относятся: стоимость окончательно забракованной продукции и испорченных материалов и полуфабрикатов; затраты на устранение брака; сверхнормативные затраты на гарантийный ремонт.

Статья «**Прочие производственные расходы**» включает все производственные затраты, которые не вошли в предыдущие статьи.

При составлении сметы затрат от операционной деятельности предприятия, последние группируются также по экономическим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные мероприятия;

- амортизация;
- прочие операционные расходы.

В состав элемента **«Материальные затраты»** относят: затраты на сырье, материалы, полуфабрикаты, тару, комплектующие изделия, топливо, энергию всех видов и прочие материальные затраты, связанные с операционной деятельностью предприятия. Не включаются материальные ценности (оборотного характера), которые реализуются без дополнительной обработки.

В состав элемента **«Затраты на оплату труда»** включаются: общая заработная плата всего персонала предприятия с надбавками и доплатами к тарифным ставкам и должностным окладам, премии, материальная помощь, другие затраты на оплату труда на предприятии.

В состав элемента **«Отчисления на социальные мероприятия»** входят: отчисления на обязательное пенсионное и социальное страхование, индивидуальное страхование и на другие социальные мероприятия для всех работников предприятия.

В состав элемента **«Амортизация»** включаются все суммы амортизационных отчислений основных средств и других необоротных активов предприятия.

В состав элемента **«Прочие операционные расходы»** относят все прочие затраты на операционную деятельность предприятия, которые не вошли в состав предыдущих экономических элементов.

9.4 Способы отнесения затрат на продукцию

Можно выделить пять основных способов калькулирования:

- метод прямого счета;
- метод суммирования затрат;
- метод исключения затрат;
- метод распределения затрат;
- нормативный метод калькулирования.

Метод прямого счета состоит в определении затрат для каждого калькуляционного объекта по статьям себестоимости. Этот метод универсален, он применяется совместно с другими (кроме классического суммирования затрат) для вычисления себестоимости калькуляционной единицы. Его даже можно исключить из классификации, так как в сочетании с другими методами он предусматривается как само собой разумеющийся.

Метод суммирования затрат состоит в том, что себестоимость калькуляционного объекта определяют суммированием затрат, локализованных по временным периодам, отдельным частям продукта, процессам и границам. Классическим примером применения этого метода является вы-

числение себестоимости единичного продукта при позаказном методе калькулирования. Сумма затрат по заказу при изготовлении одного изделия, выполнении одной работы или услуги и составляет себестоимость единицы продукции.

Метод исключения затрат используют для разграничения затрат на основную и побочную продукцию, которая получается при одном процессе, когда локализация соответствующих затрат в аналитическом учете невозможна.

Метод распределения затрат применяется при вычислении себестоимости продукции комплексного производства (например, перегонка нефти), при получении нескольких продуктов в ходе одного процесса, а также при организации аналитического учета по группам однородных изделий.

Нормативный метод калькулирования сводится к алгебраическому суммированию нормативной себестоимости с отклонениями от норм и их изменениями, учтенными по объектам калькулирования.

По характеристике калькуляционных объектов различают методы калькулирования как совокупность способов учета затрат на производство объекта и вычисление себестоимости калькуляционных единиц.

Выделяют три основных метода калькулирования: позаказный, попередельный, попродуктный.

Принципиальная особенность **позаказного метода** состоит в индивидуализации учета затрат и расчета себестоимости в соответствии с открытыми заказами. Калькуляцию полученного продукта составляют после полного окончания работ по заказу, независимо от продолжительности его выполнения. Метод используется в единичном и мелкосерийном производстве и строительстве.

По заказу локализуют и группируют прямые затраты на производство, заказы же выступают признаками аналитических счетов из учета затрат, между которыми периодически распределяются косвенные затраты. Таким образом, на аналитических счетах последовательно собираются все затраты по данным заказам. К окончанию заказа затраты представляют собой себестоимость незавершенного производства, а после его окончания – себестоимость готового продукта.

Если заказ состоит из одного изделия, то калькуляцию рассчитывают способом суммирования результатов, если он включает несколько изделий – способом суммирования со следующим прямым расчетом себестоимости калькуляционной единицы.

При производстве изделий, которые имеют продолжительный цикл изготовления (большие суда, энергооборудование и т. д.), используются модификации позаказного метода: позаказно-этапный, позаказно-подетальный и позаказно-попроцессный. В этом случае заказы разделяют на несколько субзаказов (внутренних заказов), в рамках которых выделяют

затраты по отдельным конструктивным элементам, отдельным частям (процессам) общего заказа, что позволяет лучше контролировать и регулировать эффективность работы отдельных производственных участков.

Попередельный метод используется при производстве массовой продукции, которая изготавливается путем последовательной переработки сырья и материалов в полуфабрикаты, а из них – в готовый продукт. **Переделом** называют часть технологического процесса (совокупность производственных операций), заканчивающуюся получением завершеного полуфабриката, который может быть реализован другим предприятием или направлен на следующий передел.

Попередельный метод используют в металлургической, химической, текстильной промышленности, литейном производстве. Он включает (или допускает лишь частично) аналитический учет затрат по объектам калькулирования. Это характерно для комплексного производства, в котором получают несколько продуктов (основной и побочный), которое требует специальных способов разграничения затрат между объектами калькулирования. Локализация затрат осуществляется в рамках технологии, а также (если это целесообразно и необходимо) по отдельным агрегатам и установкам.

Распределение затрат по переделам происходит при помощи коэффициентов, рассчитанных на основе технических и технологических показателей; путем обособления основной и побочной продукции.

Для обеспечения достоверности калькулирования необходимо стремиться к прямому учету большей части затрат и выбору наиболее адекватной базы распределения общих затрат производственного подразделения. Как базу распределения используют объемные показатели выхода продукта или затрат сырья, трудоемкость получения продукта, разные физические показатели (например, содержащее полезное вещество – в металлургии). Наиболее восприимчивыми из натуральных показателей распределения являются нормы затрат отдельных элементов производственных затрат на единицу полезной продукции.

Попередельное калькулирование, в отличие от позаказного, дает среднюю себестоимость калькуляционной единицы.

На предприятиях с массовым производством в основном используется **попродуктный метод** калькулирования, который включает в себя **попроцессный, подетальный и нормативный методы**.

Наиболее широко используется **попроцессный метод**. Он позволяет определить себестоимость массовой продукции, которая приходится на одну или несколько технологических стадий (процессов), в которых не создаются полуфабрикаты.

Сущность попроцессного метода состоит в том, что затраты следуют за продуктом по технологической цепочке, то есть после окончания любой операции накапливаются затраты, объем которых можно соотнести со средним стандартным или нормативным. Распределение затрат между вы-

пуском и незавершенным производством, а также между несколькими видами продуктов происходит на любой стадии производственного процесса.

В крупносерийном и в особенности в массовом машиностроительном производстве наиболее широко используется **подетальный метод**, который предполагает калькулирование себестоимости изделия как суммы себестоимостей отдельных деталей, которые составляют это изделие. Он является точным, но и трудоемким.

Таким образом, использование разных методов вычисления себестоимости направлено на получение достоверной информации о затратах на отдельный продукт. Эта информация может быть использована как для контроля соблюдения запланированного уровня затрат в процессе производства, так и для определения прибыльности отдельных продуктов и принятия на этой основе решений в области ценообразования и ассортиментной политики.

Влияние уровня и структуры продуктовых затрат на управленческие решения приходится на область политики цен, производственных и сбытовых программ, инвестиций и инноваций. Уровень цены в рыночных условиях хозяйствования в большей степени зависит от внешней среды (конкуренция, платежеспособность и т. д.), уровень затрат является выражением внутренних возможностей предприятия. Себестоимость может быть в лучшем случае ориентиром для установления минимальной цены. Затраты могут определять при разных условиях фактическую или возможную прибыль (убытки), которая постоянно изменяется по многим причинам, например, снижение привлекательности продукции, повышение ее стоимости и т. д. Процесс установления цен должен быть максимально чувствительным ко всяким изменениям, здесь важную роль играет достоверная информация об уровне и структуре затрат на отдельные продукты и по предприятию в целом. Она является отправным пунктом при разработке мероприятий, которые снижают затраты и позволяют предприятию поддерживать конкурентные цены.

При формировании производственной и сбытовой программ, ассортиментной политики необходима надежная информация о фактических затратах на продукты, работы и услуги.

Оценка прибыльности каждого продукта требует знания того, как ведет себя прибыль в зависимости от трех основных стоимостных элементов: материальных затрат, затрат на оплату труда и накладных затрат. Выяснив, как изменится прибыль в зависимости от колебаний этих составляющих, можно выявить, какой из продуктов способен приносить прибыль или стать убыточным. Руководствуясь этой информацией, менеджеры предприятия изменяют ассортиментный набор продукции или увеличивают часть отдельных продуктов в производстве и реализации.

При формировании ассортиментной и ценовой политики часто возникает проблема дополнительного финансирования научно-

исследовательских работ по созданию нового продукта, мероприятий по повышению качества и модернизации выпускаемого продукта, связанные с реализацией производственных и технических нововведений, созданием и содержанием запасов. Все это ведет к возрастанию постоянных затрат, влияет на уровень безубыточности продукта, возможность достижения конкурентной цены.

Таким образом, для принятия любого решения об изменениях существующего состояния предприятия необходима своевременная и достоверная информация о затратах каждого продукта (работы, услуги): их уровни, структуры затрат, взаимосвязи и эластичности отдельных составляющих затрат в зависимости от условий внешней среды и состояния самого предприятия.

9.5 Современные методы учета затрат в условиях рынка

Система «директ-костинг» – это система калькулирования себестоимости продукции только на основе прямых (переменных) производственных затрат. Она предлагает отделять косвенные накладные затраты от прямых производственных затрат с целью получения отчета о прибылях и убытках, которые покажут зависимость объема прибыли от изменения объема реализованной продукции.

Метод базируется на том, что все затраты делятся на прямые и косвенные. Прямые непосредственно относятся к тому или иному виду изделия. Косвенными затратами являются накладные затраты по отношению к изделию.

То есть, в этом методе себестоимость калькулируется только на основе прямых переменных производственных затрат, остальные затраты – постоянные производственные и непроизводственные покрываются за счет общего дохода фирмы.

Система «стандарт-кост» – эти заранее определенные или предусмотренные сметы затрат на производство одного изделия или нескольких изделий одного вида на протяжении определенного отчетного периода.

Содержание этой системы состоит в том, что учитывается то, что должно произойти, а не то, что произошло, учитывается не реальное, а надлежащее, и обоснованно отображаются отклонения, которые возникли. В основе лежит четкое, твердое внедрение норм затрат материалов, энергии, рабочего времени, труда, зарплаты и других затрат, связанных с изготовлением любой продукции. И вдобавок, установленные нормы нельзя недовыполнить. Превышение нормы над фактом означает, что она была установлена по ошибке.

Учет по видам затрат отображает вертикальную структуру затрат предприятия, его особенностью является систематический учет затрат по

видам за данный период. Он сравним с отечественной системой учета общей суммы операционных затрат. При этой системе отсутствует необходимое для организации «директ-костинга» разделение затрат на постоянные и переменные.

Учет по местам возникновения затрат дает представление о горизонтальной структуре затрат предприятия, при этой системе осуществляется планирование, учет и контроль косвенных затрат. Затраты, которые учитываются и планируются в данном месте возникновения, являются для него прямыми. Учет по местам возникновения затрат, во-первых, должен быть организован с делением затрат на постоянные и переменные, во-вторых, базироваться на оценке плановых (нормативных) затрат и их отклонений от фактических. Как базы распределения в отдельности выделяются машино-часы и человеко-часы. Преимуществом такой организации учета затрат является возможность расчета разного рода их отклонений от нормативов и отражение этих отклонений непосредственно в листе по учету затрат в месте их возникновения.

Учет по носителям затрат (калькулирование себестоимости единицы изделия) – это отнесение затрат на их носители, а именно продукцию, работы или услуги предприятия, предназначенные для реализации на рынке. Учет по носителям затрат может быть организован как учет полных или частичных затрат. При калькулировании себестоимости продукции по системе «директ-костинг» постоянные затраты не распределяются между носителями. Эта система именуется еще «затратной статистикой», так как в ней усредняются затраты на носители и считается, что для управления предприятием такое калькулирование неприемлемо, однако оно предоставляет информацию государственным органам для ценообразования.

Учет результатов по носителям затрат применяется для определения результата путем сравнения цены продажи изделия и его себестоимости. Он может быть основан или на учете полной суммы операционных затрат, или на учете переменных затрат. При организации учета результатов по системе «директ-костинг» переменные затраты на единицу вычитаются из цены изделия и на основе этого различия вычисляется брутто-прибыль (сумма покрытия или маржинальный доход) на изделие. Величина суммы покрытия (маржинального дохода) показывает «вклад» изделия в покрытие постоянных затрат в том же объеме – в прибыль предприятия.

Учет результатов за период применяется с целью выявления общего результата предприятия за отчетный период путем сопоставления общей выручки с величиной полных затрат. В итоге можно получить результат за период – прибыль или нетто-убыток. При системе «директ-костинг» общую выручку за период сравнивают с величиной переменных затрат, то есть определяют величину брутто-прибыли (суммы покрытия или маржинального дохода) за отчетный период. Для вычисления нетто-прибыли предприятия из брутто-прибыли вычитают сумму постоянных затрат, ко-

торые не распределяются между носителями как переменные затраты. При директ-костинге общую сумму постоянных затрат за период относят на результаты того отчетного периода, в котором они возникли.

На предприятиях и фирмах зарубежных стран осуществляется также **сравнительный анализ затрат производства конкурентов.**

9.6 Контрольные вопросы

1 В чем состоит экономическая сущность затрат предприятия, из каких элементов они складывается?

2 Что такое затраты, связанные с производством продукции, каким образом их классифицируют и определяют состав?

3 В каких случаях составляют смету затрат и каким образом?

4 Что такое себестоимость продукции, из каких статей она формируется?

5 Какие затраты относят к общепроизводственным затратам (постоянным и переменным)?

6 Какие известны способы отнесения затрат на продукцию?

7 Какие современные методы учета затрат используют на предприятиях?

10 РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

10.1 Продукция – результат основной деятельности предприятия.

10.2 Ценовая система. Виды цен, их классификация.

10.3 Ценообразование. Методы ценообразования: определения, классификация.

10.4 Ценовые стратегии: виды, выбор.

10.5 Роль цен в управлении предприятием.

10.6 Финансовые результаты деятельности предприятия, выручка, доход, прибыль, рентабельность.

10.7 Маржинальный анализ.

10.8 Управление доходами и затратами на предприятии.

10.1 Продукция – результат основной деятельности предприятия

В процессе своей основной деятельности предприятие производит определенный рыночный продукт (продукцию, работы, услуги). Поскольку при этом расходуются материальные ценности и труд, а их стоимость переносится на производимый продукт, то он также будет иметь определенную стоимость.

Материальная продукция предприятия наряду с показателями, которые характеризуют ее в стоимостном выражении, имеет натуральное выражение (количество, размеры, масса, объем и т. п.).

Производимая продукция имеет различные формы по степени завершенности: незавершенная, готовая. Объем продукции в стоимостном выражении характеризуется определенными показателями: товарная, валовая и реализованная продукция. Эти показатели используются для планирования и учета результатов деятельности предприятия.

Товарная продукция является практически везде применяемым стоимостным показателем, который дает возможность подытоживать изготовление разных видов продукции и благодаря этому определять общий объем производства на том или ином предприятии, а также вычислять ряд макроэкономических и обобщающих производных показателей развития народного хозяйства.

Товарная продукция – это экономический показатель, который характеризует в денежном выражении объем изготовленной и готовой к реализации продукции. Это, собственно, общая стоимость всех видов готовой продукции, полуфабрикатов, работ и услуг производственного характера, предназначенных для продажи или для реализации различным потребителям.

В состав товарной продукции включается:

– готовая продукция, предназначенная для реализации различным потребителям;

– полуфабрикаты собственного изготовления и запасные части, предназначенные для реализации на сторону;

– ремонтные работы оборудования и других фондов, выполненные силами работников предприятия, предназначенные для реализации на сторону;

– работы и услуги производственного характера, выполняемые вспомогательными подразделениями предприятия (транспортный цех, инструментальный, энергетический и др.), предназначенные для реализации на сторону;

– капитальное строительство для непромышленных хозяйств, находящихся на балансе предприятия;

– работы, связанные с освоением новой техники;

– тара, стоимость которой не входит в оптовую цену изделия.

$$ТП = ГП + ПФ_{СИ}^{PC} + K^{PC} + У_{ПРХ}^{PC} + O_B, \quad (10.1)$$

$$ГП = \sum_{i=1}^n (N_i \cdot Ц_i), \quad (10.2)$$

где ТП – товарная продукция, грн;

ГП – готова продукция, грн.;

N – объем производства продукции, шт.;

Ц – цена единицы продукции, грн.;

n – количество видов продукции;

$ПФ_{СИ}^{PC}$ – стоимость полуфабрикатов собственного изготовления, предназначенных для реализации на сторону, грн.;

K^{PC} – стоимость капитального и текущего ремонта, выполненного силами работников предприятия для реализации на сторону, грн.;

$У_{ПРХ}^{PC}$ – услуги производственного характера, предназначенные для реализации на сторону, грн.;

O_B – стоимость обработки продукции, изготовленной из сырья заказчика, грн.

Показатель **валовой продукции** кроме элементов, которые входят в состав товарной продукции, включает также изменение остатков незавершенного производства на протяжении расчетного периода и некоторые другие элементы в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия.

Валовая продукция – стоимостный показатель объема производства продукции, который характеризует общий результат промышленно-производственной деятельности предприятия (фирмы и т. п.) за определенный период. В ее состав также включается готовая продукция, полуфабрикаты, предназначенные для реализации на сторону (другим предприятиям и организациям), стоимость промышленных работ и услуг; стоимость капитального ремонта, изменение (плюс или минус) остатков незавершенного производства, стоимость инструментов и приспособлений. Это единый оценочный показатель деятельности предприятия, в объем которо-

го включаются не только готовые изделия, но и незавершенное производство (заделы) и изменение остатков полуфабрикатов.

$$ВП = ТП + (ННЗ_к - НЗП_н) + (ПП_к - ПФ_н) + (И_к - И_н) + КР(КС) + Б, \quad (10.3)$$

где ТП – товарная продукция, грн.;

НЗП_н, НЗП_к – стоимость незавершенного производства на начало и конец года соответственно, грн.;

ПФ_н, ПФ_к – стоимость полуфабрикатов собственного производства для собственных потребностей на начало и конец года соответственно, грн.;

И_к, И_н – стоимость инструмента и приспособлений собственного изготовления для собственных потребностей на начало и конец года соответственно, грн.;

КР(КС) – стоимость капитального ремонта, стоимость капитального строительства, выполненного силами работников предприятия для внутренних нужд, грн.;

Б – стоимость брака, грн.

Реализованная продукция (РП) – это продукция, которая отгружена потребителю и за которую поступили денежные средства на расчетный счет предприятия-поставщика или должны поступить в указанный срок. Объем реализованной продукции вычисляется по формуле:

$$РП = ТП + (O_н^{ГП} - O_к^{ГП}), \quad (10.4)$$

где $O_н^{ГП}$, $O_к^{ГП}$ – остатки готовой нереализованной продукции на складе предприятия соответственно на начало и конец планового периода (года), грн.

Реализованная продукция – это один из главных элементов товарно-денежного обращения в основной деятельности предприятия. В соответствии с законами рынка продукция, в зависимости от спроса и израсходованных на ее производство ресурсов, имеет определенную стоимость, которая находит отражение в цене реализации этой продукции на рынке. Поэтому важно определить, какие бывают цены в рыночной системе, каким образом они определяются.

10.2 Ценовая система. Виды цен, их классификация

Ценовая система – это единая, упорядоченная совокупность различных видов цен, которые обслуживают и регулируют экономические отношения между разными участниками национального и мирового рынков (рис. 10.1).



Рисунок 10.1 – Ценовая система

Дифференциация цен по отраслям и сферам обслуживания экономики строится на основе учета особенностей отдельных областей национального хозяйства и включает несколько видов цен.

Оптовые цены на продукцию промышленности – цены, по которым промышленная продукция реализуется всем категориям потребителей, кроме населения, независимо от форм собственности.

Закупочные цены на продукцию сельского хозяйства – это цены, по которым реализуется сельскохозяйственная продукция коллективными хозяйствами, фермами и населением (продукция личных хозяйств).

Цены на строительную продукцию представляют собой или сметную стоимость объекта (предельный размер затрат на строительство каждого объекта), или усредненную сметную стоимость единицы конечной продукции типичного строительного объекта (за 1 м² жилой площади, 1 м² малярных работ и т. д.).

Тарифы грузового и пассажирского транспорта – плата за перемещение грузов и пассажиров, которая взимается транспортными организациями с отправителей грузов и населения.

Цены на потребительские товары используются для реализации товаров в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям.

Тарифы на услуги – система ставок, по которым предприятия сферы услуг реализуют услуги потребителям.

Внешнеторговые цены – это цены, по которым осуществляется экспорт отечественных и импорт зарубежных товаров и услуг. Формирование цен этой группы принципиально отличается от определения национальных цен. Они подразделяются на экспортные и импортные цены.

Экспортные цены – это цены, по которым украинские производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары (услуги) на мировом рынке.

Импортные цены – это цены, по которым украинские фирмы покупают товары (услуги) за границей. Цены на импортированную продукцию устанавливаются на базе таможенной стоимости импортного товара, валютного курса, затрат на реализацию данного товара внутри страны. При этом в структуре импортных цен значительное место занимают косвенные налоги – акциз и налог на добавленную стоимость.

При дифференциации цен по степени участия государства в процессе ценообразования цены подразделяются на рыночные и регулируемые.

Рыночная цена – цена, устанавливаемая в процессе взаимоотношений субъектов ценообразования на рынке под влиянием рыночной конъюнктуры. Рыночные цены по условиям их формирования подразделяются на свободные, монопольные и демпинговые.

Регулируемая цена – цена, которая складывается на рынке в про-

цессе прямого государственного влияния. Регулированные цены по условиям их формирования подразделяются на фиксированные и предельные.

Дифференциация цен по стадиям ценообразования отражает количественную взаимосвязь цен, складывающуюся по мере движения товара от производителя до конечного потребителя. Цена на каждой предыдущей стадии движения товара является составным элементом цены последующей стадии. Они подразделяются на **оптовые цены производителя, отпускные оптовые цены, оптовые цены закупки и розничные цены.**

Рассмотрим схему формирования розничной цены (рис. 10.2).

Себестоимость реализованной продукции	Административные затраты	Затраты на сбыт	Прибыль производителя	Непрямые налоги		Посредническая надбавка			Торговая надбавка		
				Акциз	Налог на добавленную стоимость	Затраты посредника	Прибыль посредника	Налог на добавленную стоимость посредника	Затраты торговой организации	Прибыль торговой организации	Налог на добавленную стоимость торговой организации
Оптовая цена производителя											
Оптовая цена отпускная											
Оптовая цена закупки											
Розничная цена											

Рисунок 10.2 – Формирование цен

Дифференциация цен по транспортной составляющей осуществляется в зависимости от порядка оплаты транспортных затрат. На практике это отображается в системе франкирования цен. «**Франко**» означает, к какому пункту на пути продвижения продукции от изготовителя к потребителю транспортные затраты включены в состав цены (рис. 10.3).

Дифференциация цен по ценовой информации строится на учете специфики этой информации и включает аукционные цены, биржевые цены, договорные цены, справочные цены и ценовые индексы.

Ценовые индексы – это информационные показатели динамики цен за определенный период.

Цена продукции на складе поставщика	Заграты на доставку продукции на станцию отправления	Заграты на загрузку продукции в вагоны на станции отправления	Заграты на транспортировку до станции назначения	Заграты на разгрузку продукции из вагонов на станции назначения	Заграты на доставку от станции назначения до склада потребителя
Франко-склад поставщика					
Франко-станция отправления					
Франко-вагон станция отправления					
Франко-вагон станция назначения					
Франко-станция назначения					
Франко-склад потребителя					

Рисунок 10.3 – Виды транспортных затрат, которые включаются в цену продукции

10.3 Ценообразование. Методы ценообразования: определения, классификация

Методы ценообразования могут быть представлены в виде системы, представленной на рисунке 10.4.

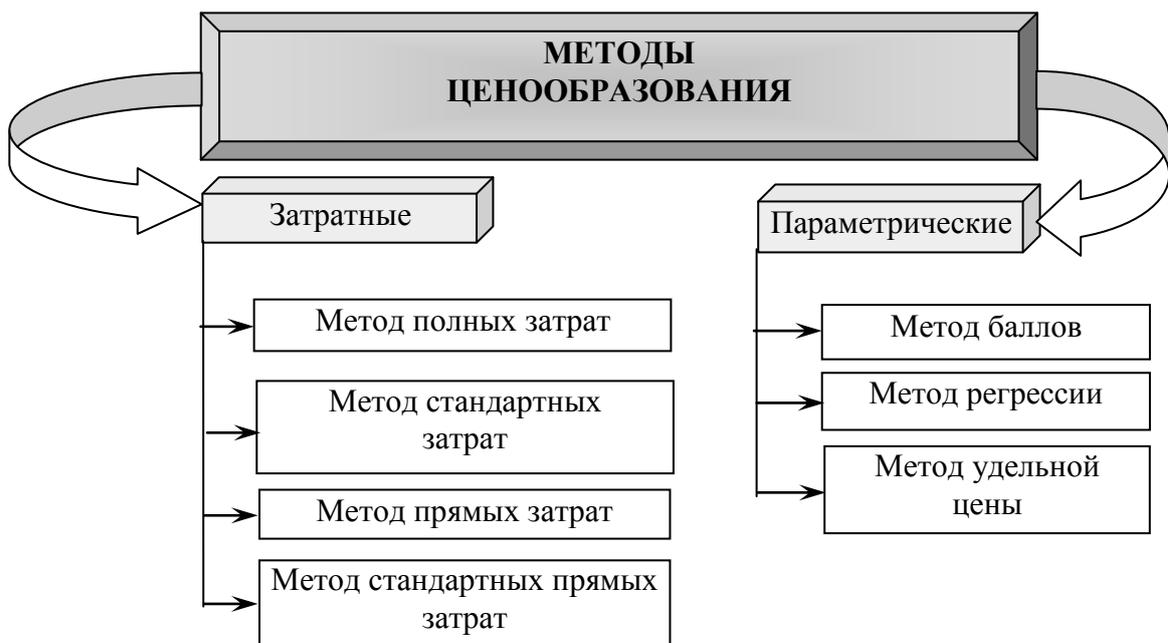


Рисунок 10.4 – Методы ценообразования

Затратные методы ценообразования основаны преимущественно на учете затрат производства и реализации продукции. Параметрические методы ценообразования – на учете технико-экономических параметров товара. Обоснование цен в условиях рынка опирается на использование всей совокупности ценовых методов.

К затратным методам ценообразования относятся метод **полных затрат**, метод **стандартных затрат**, метод **прямых затрат**.

Метод полных затрат – это способ формирования цен на основе общей суммы операционных затрат, которые независимо от своего происхождения списываются на единицу того или иного вида продукции. Основой определения цены являются реальные затраты производителя на единицу продукции, к которым прибавляется необходимая фирме прибыль. Метод применяется предприятиями, положение которых близко к монополю, и сбыт продукции практически гарантирован.

Метод стандартных затрат позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Этот метод, в отличие от простого отображения затрат, дает возможность проведения пофакторного анализа. Его преимущество состоит в возможности управления затратами по отклонениям от норм, а не по их общей величине. Отклонения по каждой статье периодически соотносятся с финансовыми результатами, которые позволяют контролировать не только затраты, но и прибыль. Метод обеспечивает непрерывное сопоставление затрат. Наиболее сложным элементом системы стандартных затрат является определение стандартов затрат. Для формирования экономически обоснованных стандартов необходимо детальное изучение технологии производства, технических характеристик и цен аналогичной продукции конкурентов, требований к данным изделиям, предъявляемым на мировом рынке и т. п.

Метод прямых затрат – это способ формирования цен на основе определения прямых затрат, исходя из конъюнктуры рынка, ожидаемых цен реализации. Практически все условно-переменные затраты зависят от объема производимой продукции. Другие затраты относятся к финансовым результатам. Поэтому данный метод называют также методом формирования цен по сокращенным затратам.

Основное преимущество метода состоит в возможности выявления наиболее выгодных видов продукции. Предполагается, что косвенные затраты практически не изменяются ни при замене одного изделия другим, ни при изменении в определенных границах масштабов производства. Поэтому чем выше разность между ценой изделия и сокращенными затратами, тем больше валовая прибыль (покрытие), а соответственно, и рентабельность. Таким образом, косвенные затраты не распределяются на конкретные изделия, а в целом по предприятию они должны быть покрыты за счет валовой прибыли.

Разновидностью ценового метода прямых затрат является **метод стандартных прямых затрат**, который объединяет преимущества мето-

дов стандартных и прямых затрат. Этот метод позволяет управлять сокращенными затратами по отклонениям и требует проведения анализа сокращенной номенклатуры затрат, на основе которого можно определить «узкие места» производства и принять необходимые меры по повышению его рентабельности.

К параметрическим методам ценообразования относятся метод удельной цены, метод баллов и метод регрессии.

Метод удельной цены основан на формировании цен по одному из главных параметров качества товара. Удельная цена рассчитывается как частное от деления цены на основной параметр качества товара. Этот метод используется лишь для ориентировочной оценки.

Метод баллов состоит в использовании экспертных оценок значимости параметров товаров. Метод баллов целесообразно применять при формировании цен на те товары, параметры которых разнообразны и не поддаются непосредственному количественному сравнению (удобство, дизайн, мощность, цвет, запах, вкус и т. д.).

Метод регрессии состоит в определении эмпирических формул (регрессионных уравнений) зависимости цен от величины нескольких основных параметров качества в рамках параметрического ряда товаров. При этом цена выступает как функция от параметров. Этот метод позволяет моделировать изменение цен товаров в зависимости от совокупности их параметров, строго определять аналитическую форму связи, а также использовать уравнение регрессии для определения цен товаров, которые входят в данный параметрический ряд. В результате формируется взаимозависимая система цен на товары.

10.4 Ценовые стратегии: виды, выбор

Ценовые стратегии – это обоснованная последовательность действий по выбору цены продукции, работ или услуг, направленная на достижение максимальной (нормативной) прибыли для предприятия (фирмы) на рынке в рамках запланированного периода хозяйственной деятельности.

В современной практике ценообразования используется разветвленная система ценовых стратегий, которая в общем виде представлена на рисунке 10.5.

Стратегия конкурентного ценообразования строится на учете конкурентоспособности фирмы под влиянием цен.

Стратегия ассортиментного ценообразования применяется, если фирма имеет набор аналогичных или взаимозаменяемых товаров.

Стратегия дифференцированного ценообразования основана на неоднородности покупателей и возможности продажи одного и того же товара по разным ценам.



Рисунок 10.5 – Системы ценовых стратегий

Ценовая стратегия скидок на рынке основана на особенностях переменных и постоянных затрат по соглашению. Фирме выгодно использовать этот метод. Например, часто новые лекарства сталкиваются с конкуренцией идентичных, но намного более дешевых непатентованных средств. Перед фирмой встает выбор: или сохранить довольно высокую цену на патентованное лекарство и утратить часть рынка, или снизить цену, понести убытки на этой разности, но сохранить или расширить рынок сбыта. Возможная стратегия состоит в дифференцированном ценообразовании на патентованное и непатентованное лекарство.

Ценовая стратегия периодических скидок базируется на особенностях спроса разных категорий покупателей. Эта стратегия широко применяется при временных и периодических снижениях цен на модные товары вне сезона, туристические тарифы, цен на билеты на дневные спектакли, на напитки на протяжении дня, а также при установке цен на коммунальные услуги во время пиковой нагрузки. Стратегия также применяется при снижении цен на устаревшие модели, приоритетном установлении цен на дефицитные товары и в стратегии «снятие сливок», то есть установление высокой цены на новый усовершенствованный товар в расчете на потребителей, готовых купить его по этой цене. Основной принцип стратегии таков: характер снижения цен можно прогнозировать во времени и он известен покупателям.

Ценовая стратегия «случайных» скидок («случайного» снижения цен) опирается на поисковые затраты, которые мотивируют случайную скидку. Таким образом фирма старается одновременно максимизировать количество покупателей, осведомленных о низкой цене, и не осведомленных, которые покупают скорее по высокой, чем по низкой цене. Поэтому данная стратегия называется еще «продажей по переменным ценам».

Ценовая стратегия проникновения на рынок основана на использовании экономии за счет роста масштабов производства. Эта стратегия используется для внедрения новых товаров на рынок.

Ценовая стратегия по «кривой освоения» базируется на преимуществах приобретенного опыта и низких затрат в сравнении с конкурентами. При использовании этой стратегии те, кто покупают товар в начале делового цикла, получают экономию по сравнению с последующими покупателями, так как они покупают товар по цене более низкой, чем готовы были заплатить.

Ценовая географическая стратегия относится к конкурентному ценообразованию для сопряженных частей рынка. Эта стратегия в зарубежной практике называется ФСО (франко-станция отправления).

Ценовая стратегия сигнализации строится на использовании фирмой доверия покупателя к ценовому механизму, созданному конкурирующими фирмами. Сигнализация ценами привлекает новых или неопытных покупателей на рынке, не осведомленных о конкурентных товарах, которые считают качество важным. Хороший пример – успех некоторых дорогих, но низкокачественных товаров.

Ценовая стратегия «набор» применяется в условиях неравномерности спроса на невзаимозаменяемые товары.

Стратегия смешанных наборов создает эффект сопоставимой цены, набор предлагается по цене, которая намного ниже цен его элементов. Примерами данной стратегии служат сезонные билеты, комплексные обеды, наборы стереоаппаратуры и комплектующих деталей для автомобилей.

Ценовая стратегия «комплект» основана на разной оценке покупателями одного или нескольких товаров фирмы.

Ценовая стратегия «выше номинала» применяется фирмой, если она сталкивается с неравномерностью спроса на заменимые товары и может получить дополнительную прибыль за счет роста масштабов производства.

Ценовая стратегия «имидж» используется, если покупатели ориентируются на качество исходя из цен на взаимозаменяемые товары.

Ценовой стратегический выбор – это выбор стратегий ценообразования, основанный на оценке приоритетов деятельности фирмы. Каждая фирма в рыночных условиях имеет большое множество вариантов выбора ценовых стратегий. Цели фирмы и характеристики потребителей обуславливают этот выбор (табл. 10.1).

Таблица 10.1 – Взаимосвязь целей фирмы, характеристик покупателей и стратегий ценообразования

Характеристика покупателей	Изменение цен по группам покупателей	Использование конкурентного положения	Балансировочное ценообразование в зависимости от ассортимента
Часть покупателей имеют высокие поисковые затраты	«Случайная скидка»	Сигнализация ценами	„Имидж” ценообразования
У некоторых покупателей низкая оценка полезности товара	Периодическая скидка	Ценообразование при проникновении на рынок; Ценообразование по «кривой освоения»	Комплектное ценообразование
У покупателей есть особенные затраты по договору	Скидка на другом рынке	Географическое ценообразование	Ценообразование «набор»; Цены «выше номинала»

10.5 Роль цен в руководстве предприятием

К важнейшим экономическим рычагам повышения эффективности производства относят цену, которая оказывает непосредственное влияние на производство, распределение, обмен и потребление. Цена отражает денежное выражение стоимости, это – экономическая категория, которая позволяет косвенно измерить величину израсходованного на производство товара общественно необходимого рабочего времени.

В условиях товарного производства цена выступает связующим звеном между производителем и потребителем, механизмом обеспечения равновесия между спросом и предложением, а таким образом, цены и стоимости.

С помощью цен сравнивают затраты и результаты хозяйственной деятельности предприятия, экономически обосновываются наиболее выгодные варианты капиталовложений, стимулируют производство и потребление, а также качество продукции.

Факторы снижения цен:

- рост производства;
- научно-технический прогресс (НТП);
- рост производительности труда;
- снижение затрат;
- конкуренция;
- снижение налогов;
- развитие прямых связей.

Факторы роста цен:

- спад производства и монополизация предприятий;
- увеличение массы денег в обращении;
- увеличение заработной платы;
- нестабильность экономической ситуации;
- низкая эффективность использования капитала;
- ажиотажный спрос.

Цены выполняют целый ряд функций: с их помощью устанавливают объемы производства и рассчитывают прибыль предприятия; цены выполняют распределительную функцию, то есть регулируют доходы и затраты; с помощью цен оценивают величину так называемого чистого дохода государства; цены используют в ходе планирования и учета материальных затрат; они выступают как инструмент хозяйственной политики предприятия (регулируют спрос и предложение).

Цена – это денежное выражение товарной стоимости продукции (изделий), работ и услуг.

В условиях рыночной экономики значения цены огромно, она определяет структуру и объем производства, движение материальных потоков, распределение товарной массы. Цена оказывает влияние на массу прибыли, рентабельность продукции и производства и, в конце концов, на уровень жизни общества.

Ценовая политика фирмы – важнейшая составная часть маркетинговой политики, которая состоит в установлении (определении) цен, обеспечивающих выживание фирмы в рыночных условиях, и которая содержит выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы предприятия, выбор ценовых рыночных стратегий и т. п.

Существуют **три основные цели ценовой политики: обеспечение выживания, максимизация прибыли и удержание рынка.**

Обеспечение выживания фирмы – главная цель фирмы, которая осуществляет свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, если на рынке много производителей аналогичных товаров. Важными компонентами данной ценовой политики является объем сбыта (продаж) и доля рынка. Для увлечения большей доли рынка и увеличения объема сбыта используются заниженные цены.

К максимизации прибыли стремятся не только компании, которые имеют стойкое положение на рынке, но и не слишком уверенные в своем будущем фирмы, которые стараются максимально использовать выгодную для себя конъюнктуру. В этих условиях фирма делает оценку спроса и затрат относительно разных уровней цен и останавливается на таких ценах, которые обеспечивают в будущем максимальную прибыль.

Удержание рынка состоит в сохранении фирмой существующего положения на рынке или благоприятных условий для своей деятельности. Для достижения этой цели фирма принимает все возможные меры для предотвращения спада сбыта и обострения конкурентной борьбы.

Валовые затраты производства (сумма постоянных и переменных затрат) определяют минимальную величину цены. Значительное влияние на цену оказывает поведение конкурентов и цены на их продукцию.

Важнейшим фактором ценообразования является **государственное регулирование цен**. Существуют прямые и косвенные способы влияния государства на цены. Прямые способы – это установления определенного порядка ценообразования, косвенные – направлены на смену конъюнктуры рынка, достижение определенного статуса в области финансов, валютных, налоговых операций, оплаты труда.

10.6 Финансовые результаты деятельности предприятия, выручка, доход, прибыль, рентабельность

Все производственные решения предпринимательских структур ориентируются на обеспечение максимально возможной прибыли и такого же высокого уровня рентабельности. Стремление получить прибыль заставляет предприятия постоянно разрабатывать новую продукцию, которую можно успешно реализовать на рынке, совершенствовать уже освоенную продукцию и методы производства с тем, чтобы добиться большей разности между доходами и затратами за счет снижения затрат производства.

Устав каждого современного предприятия предусматривает получение прибыли от хозяйственной деятельности, как основную цель функционирования предприятия. Таким образом, можно утверждать, что в общем виде эффективность хозяйствования предприятия может оцениваться положительным финансовым результатом, полученным от всех видов его деятельности.

Финансовый результат – это экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, выраженный в денежной форме. Он может характеризоваться такими показателями как доход, выручка, прибыль (убыток), рентабельность.

Понятие дохода в экономике трактуется по-разному.

В макроэкономическом государственном смысле доход – это разность между выручкой и материальными или приравненными к ним затратами.

Иногда доход неправильно отождествляется с прибылью. На практике, с целью учета и уплаты налога в соответствии с действующим законодательством, показатель дохода отождествляется с выручкой предприятия от хозяйственной деятельности.

В соответствии с действующими государственными нормативными документами общий доход субъекта хозяйствования состоит из дохода от:

- производственной деятельности (выручки от реализации продукции);
- прочей операционной деятельности;
- финансовой деятельности;
- участия в капиталах;

- чрезвычайной деятельности;
- прочей обычной деятельности.

С целью учета результатов хозяйственной деятельности доход определяется как увеличение экономических выгод в виде возрастания активов или уменьшения обязательств, что приводит к увеличению собственного капитала предприятия (кроме увеличения капитала за счет взносов собственников).

Доход от производственной деятельности включает выручку от реализации этих работ, услуг, товаров.

Доход от прочей операционной деятельности содержит: доходы от реализации оборотных активов (кроме финансовых и инвестиционных); доходы от операционной аренды, положительную операционную курсовую разность, полученные штрафы, пени, гранты и т. п.

Доход от финансовой деятельности состоит из доходов, полученных от финансовых операций; а также процентов, дивидендов и т. п.

Доход от участия в капитале включает в свой состав доход от инвестиций в ассоциированные и дочерние предприятия, доходы от совместной деятельности.

Доход от чрезвычайной деятельности – это суммы возмещения убытков от чрезвычайных событий (катастроф, аварий).

Доход от прочей обычной деятельности состоит из доходов от реализации финансовых инвестиций, основных средств и других необоротных активов; дохода от неоперационных курсовых разниц; дохода от бесплатно полученных активов, сумм, полученных от ликвидации необоротных активов.

Прибыль является частью дохода предприятия, полученного от его общей хозяйственной деятельности, которая вычисляется как разность между общим доходом (выручкой) от всех видов деятельности и общими затратами предприятия.

С другой стороны, **прибыль** как экономическая категория может определяться как часть стоимости дополнительного продукта, выраженная в денежных единицах.

Прибыль является не только основным показателем результатов хозяйственной деятельности, а и источником его развития: финансирование инновационных и инвестиционных проектов, удовлетворение других потребностей предприятия, его собственников, работников и общества в целом. Поэтому, главным в системе распределения прибыли должен быть учет интересов субъектов хозяйствования, работников и общества.

При распределении прибыли, предприятие, в первую очередь, нужно исполнить финансовые обязанности перед обществом, уплатить налог на прибыль, а потом использовать ее на свои потребности.

Суммы превышения затрат над полученными доходами называют убытками, а предприятие – убыточным.

Таким образом, финансовым результатом деятельности предприятия может быть прибыль или убыток (рис. 10.6).



Рисунок 10.6 – Схема формирования прибыли предприятия

В соответствии с действующим законодательством и нормативными документами различают:

- чистый доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг). Определяется путем вычитания из дохода от реализации продукции (товаров, работ, услуг) налога на добавленную стоимость и акцизного сбора;

- прибыль (убыток) от основной деятельности (реализации продукции, работ, услуг, товаров). Ее еще называют валовой прибылью (убытком) от реализации. Вычисляется как разность между чистой выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции;

- прибыль (убыток) от операционной деятельности вычисляется путем вычитания из прибыли от основной деятельности административных расходов и расходов на сбыт, прибавлением к этой величине дохода от прочей операционной деятельности и вычитанием затрат от прочей операционной деятельности;

- прибыль (убыток) от обычной деятельности до налогообложения вычисляется путем прибавления к прибыли от операционной деятельности дохода от участия в капитале, дохода от финансовой деятельности и дохода от прочей обычной деятельности за минусом соответствующих затрат.

Отдельно от финансовых результатов от обычной деятельности отражаются непокрытые затраты и доходы от чрезвычайных ситуаций (стихийного бедствия, пожаров, техногенных аварий и т. п.).

- чистую прибыль – вычисляется как алгебраическая сумма между прибылью от обычной деятельности, прибылью (убытками) от чрезвычайной деятельности и суммой налога на прибыль от чрезвычайной деятельности;

- нераспределенную прибыль – это чистая прибыль минус сумма дивидендов и других необходимых платежей, которые выплачиваются из чистой прибыли.

Нераспределенная прибыль остается на предприятии и используется на его усмотрение. Порядок распределения и использования прибыли обуславливается уставом и другими положениями, утвержденными собственниками предприятия.

В соответствии с уставом, нераспределенная прибыль может использоваться на расширение (развитие) производства, на социальные потребности трудового коллектива и на материальное поощрение рабочих путем пополнения соответствующих фондов развития, оплаты труда, инноваций и т. п.

Прибыль отражает абсолютный эффект деятельности предприятия без учета использованных при этом ресурсов, поэтому ее следует дополнять показателем рентабельности. Степень прибыльности предприятия и характеризует рентабельность.

Рентабельность – это качественный, стоимостный показатель, который характеризует уровень отдачи затрат или степень использования ресурсов в процессе производства и реализации продукции.

Фирма рентабельна, если суммы выручки достаточно не только для погашения затрат на производство, но и для получения прибыли. Таким образом, рентабельность характеризует эффективность работы предприятия, дает представление о способности предприятия увеличивать свой капитал. В зависимости от цели анализа деятельности предприятия различают:

1 Рентабельность продукции – характеризует эффективность производства продукции, которая выпускается или реализуется предприятием. Этот показатель используется при внутрихозяйственных аналитических расчетах, при контроле прибыльности, при внедрении новых видов продукции:

$$R_{\text{пр}} = \frac{П_{\text{ВАЛ}}}{C_{\text{р}}} \cdot 100\% , \quad (10.5)$$

где $П_{\text{ВАЛ}}$ – валовая прибыль от реализации единицы продукции, грн;
 $C_{\text{рп}}$ – себестоимость реализованной продукции, грн.

2 Общая рентабельность производства (рентабельность предприятия) – этот показатель характеризует прибыльность предприятия по всем ресурсам, которые есть в распоряжении предприятия:

$$R_{\text{общ}} = \frac{П_{\text{ЧИСТ}}}{C_{\text{ОПС}} + C_{\text{ОС}}} \cdot 100\% , \quad (10.6)$$

где $П_{\text{ЧИСТ}}$ – чистая прибыль, грн.;

$C_{\text{ОПС}}$ – стоимость основных производственных средств, грн.;

$C_{\text{ОС}}$ – стоимость нормированного остатка оборотных средств, грн.

3 Рентабельность совокупных активов (рентабельность совокупного капитала или экономическая рентабельность) характеризует эффективность использования всего имеющегося имущества предприятия:

$$R_{\text{а}} = \frac{П_{\text{ОБ.ДЕЯТ.ДО НАЛОГ}}}{СА} \cdot 100\% , \quad (10.7)$$

где $П_{\text{ОБ.ДЕЯТ.ДО НАЛОГ}}$ – прибыль от обычной деятельности до налогообложения;

$СА$ – совокупные активы предприятия (валюта баланса).

4 Рентабельность собственного капитала (финансовая рентабельность) характеризует уровень прибыльности собственного капитала:

$$R_{\text{ск}} = \frac{П_{\text{ЧИСТ}}}{СК} \cdot 100\% , \quad (10.8)$$

где $СК$ – сумма собственного капитала, грн.

Величину собственного капитала берут по данным баланса. Она равняется сумме активов за вычетом долгосрочных и краткосрочных обязательств. Этот показатель интересует, прежде всего, акционеров, поскольку он определяет верхнюю границу дивидендов.

5 В многономенклатурном производстве наряду с рентабельностью всей продукции определяется также рентабельность отдельных ее видов.
Рентабельность определенного изделия:

$$R_i = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \cdot 100\%, \quad (10.9)$$

где $Ц_i$ – цена i -го изделия, грн.;

C_i – себестоимость i -го изделия, грн.

6 Рентабельность продаж продукции – это отношение валовой прибыли к чистому доходу:

$$R_{\text{ПРОД}} = \frac{П_{\text{ВАЛ}}}{В - НДС - АЗ} \cdot 100\%, \quad (10.10)$$

В процессе анализа финансового состояния могут рассчитываться и другие частные показатели: рентабельность необоротных активов, рентабельность инвестиций и др.

Все показатели рентабельности могут быть плановыми и фактическими. Отличие состоит в том, что для определения плановой рентабельности берут запланированные данные, а для определения фактической – фактические.

Уровень рентабельности всех предприятий, организаций и учреждений зависит от величины прибыли, товарной продукции, затрат производства, величины основных производственных средств и нормированных оборотных средств. Важными факторами, которые обеспечивают рост прибыли и рентабельности предприятия, является повышение производительности труда, фондоотдачи, экономия материальных ресурсов, уровень технического прогресса, а именно, механизации и автоматизации трудоемких технологических процессов, усовершенствование организации производства и др. Учет предприятием вышеперечисленных факторов дает возможность повышать эффективность его деятельности.

10.7 Маржинальный анализ

С начала 90-х гг. на фирмах стали применять понятие «**маржа**» **прибыли**. В мировой практике для факторного анализа прибыли и прогнозирования ее величины используют **маржинальный анализ**, который базируется на распределении затрат на постоянные и переменные. Это есть од-

на из особенностей калькулирования себестоимости продукции в системе «директ-костинг». Она предусматривает многостадийное составление отчета о доходе промышленного предприятия.

Маржинальная прибыль – это разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами. Из нее покрываются общие постоянные затраты (в том числе административные и затраты на сбыт):

$$МП = В - З_{\text{ПЕР}}, \quad (10.11)$$

где В – выручка от реализации продукции, грн.;

$Z_{\text{ПЕР}}$ – переменные затраты, грн.

Маржинальная прибыль отражает степень участия каждого продукта или подразделения предприятия в покрытии постоянных затрат и формировании прибыли предприятия:

$$МП = З_{\text{ПОСТ}} + ОП \quad (10.12)$$

где $Z_{\text{ПОСТ}}$ – постоянные затраты на весь объем производства, грн.;

ОП – операционная прибыль, грн.

Если от маржинальной прибыли отнять постоянные затраты, то получим величину операционной прибыли:

$$ОП = МП - З_{\text{ПОСТ}}. \quad (10.13)$$

Если изготавливается один вид продукции, то:

$$ОП = N \cdot K_{\text{МП}} - З_{\text{ПОСТ}}, \quad (10.14)$$

$$K_{\text{МП}} = \frac{Ц - З_{\text{ПЕР}}}{Ц}, \quad (10.15)$$

де N – количество продукции;

$K_{\text{МП}}$ – ставка МП.

10.8 Управление доходами и затратами на предприятии

Одним из эффективных методов планирования, учета, контроля и управления доходами и затратами на предприятии является система бюджетирования, которая позволяет определить эффективные направления расходования ресурсов предприятия для обеспечения выполнения стратегического прогноза сбыта продукции, увеличения потенциала прибыльности предприятия.

Бюджетирование – это процесс планирования, учета, контроля и управления ресурсами (затратами) предприятия. Он базируется на консолидированном бюджете доходов и затрат предприятия.

Под бюджетом (в этом смысле) понимают сбалансированную (в денежной форме) смету доходов и затрат на определенный промежуток времени (год), совокупность финансовых ресурсов, которые находятся в распоряжении предприятия; баланс израсходованных и полученных средств за год.

Система бюджетирования на предприятии позволяет:

- обеспечить управление и координацию деятельности всех подразделений предприятия относительно выполнения задач, предусмотренных стратегией предприятия;

- выяснить направления эффективного использования ресурсов и минимизации затрат;

- оптимизировать затраты денежных средств;

- обеспечить контроль за выполнением статей бюджета;

- выяснить и оценить уровень эффективности всех видов деятельности: основной (производственной), операционной, инвестиционной, финансовой;

- обеспечить бюджетную оценку эффективности работы производственных подразделов, центров затрат и центров ответственности.

Консолидированный бюджет предприятия состоит из операционных и финансовых бюджетов.

К операционным бюджетам относятся:

- бюджет товарной продукции;

- бюджет валовой продукции;

- бюджет прямых материальных затрат;

- бюджет прямых затрат на оплату труда;

- бюджет общепроизводственных затрат производственных подразделений;

- бюджет общепроизводственных затрат предприятия;

- бюджет административных затрат;

- бюджет затрат от прочей деятельности;

- бюджет затрат от обычной деятельности;

- бюджет остатков готовой продукции;

- бюджет остатков незавершенного производства;

- бюджет остатков товарно-материальных ценностей на складах.

К финансовым бюджетам относятся:

- бюджет движения денежных средств, который позволяет контролировать прибыль;

- бюджет балансового листа, который определяет обязательства и вложения по основным счетам активов и пассивов, позволяет оценить капитал предприятия.

Процесс формирования консолидированного бюджета включает подготовку бюджетов структурных подразделов предприятия. Выполняет эту работу планово-экономический отдел. Контроль за выполнением бюджета осуществляет финансовый отдел, а учет выполнения осуществляет бухгалтерия предприятия.

10.9 Контрольные вопросы

- 1 Раскройте суть понятий: товарная продукция, валовая продукция, реализованная продукция.
- 2 Что такое финансовый результат деятельности предприятия, и что обозначают понятия выручка и доход?
- 3 Какие виды дохода составляют доход от хозяйственной деятельности предприятия?
- 4 Каким образом определяется прибыль от обычной деятельности?
- 5 Каким образом определить прибыль от основной деятельности и от операционной деятельности?
- 6 Что такое чистая и нераспределенная прибыль?
- 7 Каким образом определяется рентабельность продукции, предприятия, использованного капитала?
- 8 В чем состоит сущность ценовой системы и функции цен?
- 9 Какие известны современные методы ценообразования?
- 10 Каким образом выбирают ценовую стратегию?
- 11 Какая цена на продукцию связана с системой хозяйствования на предприятии?

11 НАЛОГИ И УЧЕТ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

11.1 Налоги, их функции.

11.2 Хозяйственный учет, его основные виды.

11.3 Бухгалтерский учет на предприятии.

11.4 Управленческий учет на предприятии.

11.5 Отчетность предприятий.

11.1 Налоги, их функции

Налоги появились с возникновением государства, которому необходимы средства на удержание государственного аппарата, армии, здравоохранения, развития культуры и т. п. В налогах воплощено экономически выраженное существование государства.

Налоги – это обязательные платежи, которые служат основным источником бюджетных средств государства и местных органов управления. Сущность налога заключается в изъятии части валового внутреннего продукта (совокупной стоимости в рыночных ценах конечной продукции и услуг, произведенных в стране) в виде обязательного взноса.

В соответствии с Законом «Об основах налоговой системы в Украине» под налогом, сбором, таможенной пошлиной и другим платежом понимается обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, обусловленных законодательными актами.

Из вышеприведенного определения вытекает, что в настоящее время отсутствует четкое определение термина «налог», поскольку законодательство оперирует расширенным понятием «налог, сбор, таможенная пошлина и другой платеж». Поэтому для понятия «налог» характерна многоплановость:

во-первых, налогом может считаться обязательный бюджетный платеж, в названии которого присутствует слово «налог» (налог на добавленную стоимость – НДС);

во-вторых, налогами являются платежи, которые формируют налоговые доходы бюджета;

в-третьих, это все обязательные плановые и законодательно установленные финансовые изъятия, которые совершает государство.

С помощью налогов государство влияет на разные стороны экономической и общественной жизни. В этой связи целесообразно обозначить основные функции, которые могут выполнять налоги:

- регулирующую;
- стимулирующую;
- распределительную;
- фискальную.

Регулирующая функция направлена на упорядочение рыночных отношений и обнаруживается в сфере экономики в форме бюджетно-финансового, денежно-кредитного и ценового механизма. Налоговое регулирование относится к одному из наиболее эффективных рычагов управления рыночной экономикой и способствует сглаживанию социальных противоречий, выполнению научных, научно-технических, а также значительных производственных программ, которые без участия государства практически не могли бы быть реализованы.

Стимулирующая функция реализуется через систему льгот и направлена на внедрение достижений научно-технического прогресса, развитие производства, продажу товара за границу, ввоз капитала и т. п.

Распределительная функция состоит в перераспределении налогов для социального выравнивания уровня жизни населения.

Фискальная (бюджетная) функция обеспечивает сбор средств для формирования бюджета финансовых ресурсов государства. Она должна быть подчинена денежной политике государства и обеспечивать определенное соответствие между суммой денег, которые находятся в обороте, включая банковские депозиты (денежная масса), и темпами роста валового национального продукта (ВНП).

Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе и одной из основных форм доходов государства. Налоговый механизм используется для экономического влияния государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно-технического прогресса.

Современные принципы налоговой системы:

– экономическая эффективность. Налоговая система должна носить поощрительный характер, не препятствовать эффективному использованию ресурсов, развитию предпринимательства;

– дешевизна налогообложения. Законы о налогах должны содержать простые формулировки, а процедура изъятия налогов должна быть относительно дешевой. Административные затраты по управлению налогами и соблюдению налогового законодательства должны быть минимальными;

– гибкость. Налоговая система должна уметь реагировать на изменения экономической ситуации;

– определенность налогообложения. Налоговая система должна иметь такую структуру, при которой каждый налогоплательщик точно знает, сколько он платит;

– справедливость. Налоговая система должна обеспечивать справедливый подход ко всем физическим и юридическим субъектам хозяйственной деятельности и гражданам государства. Каждый налогоплательщик должен вносить свою справедливую часть в бюджет государства.

Налоги и сборы (обязательные платежи), которые существуют на территории Украины, в соответствии с законом, делятся на две группы:

– общегосударственные налоги и сборы (обязательные платежи) (которых более двадцати). Важнейшие из них: налог на добавленную стоимость, акцизный сбор, налог на прибыль предприятий, налог на доходы физических лиц, таможенная пошлина, государственная пошлина, налоги на имущество, землю, сборы на обязательное социальное и государственное пенсионное страхование и прочие.

– местные налоги и сборы (которых насчитывается около пятнадцати). К ним, в первую очередь, относятся: коммунальный налог, налог на рекламу; гостиничные, рыночные сборы и прочие.

Классификация налогов

По методу установления налоги могут быть **прямыми** и **косвенными**, что обуславливает возможность их перенесения на потребителя.

Прямые налоги, в свою очередь, подразделяются на **реальные** и **личные**.

Реальные налоги включают налоги на землю, промысел и т. п.

К **личным налогам** относятся: подоходный налог, налог на прибыль, налог на доходы от денежного капитала, ресурсные платежи, налог на имущество.

Подоходный налог – основной вид прямого налога, который изымается с дохода или прибыли предприятия, организации, юридических лиц и поступает в доходную часть бюджета.

Налог на прибыль предприятий – составная часть налоговой системы. Он устанавливается в процентах (ставка налога), является частью прибыли от обычной деятельности и служит источником перераспределения национального дохода.

Налог на имущество предприятия, которое находится на балансе, – это совокупность основного капитала, нематериальных активов, производственных запасов и затрат. Налог на имущество не может превышать 20% от стоимости налогооблагаемого имущества.

В зависимости от **характера ставок** различают налоги:

- пропорциональные;
- прогрессивные;
- регрессивные.

Пропорциональный налог не зависит от размера дохода, то есть применяются одинаковые ставки.

При **прогрессивном налоге** отчисления в бюджет возрастают по мере увеличения дохода.

Регрессивные – ставки уменьшаются по мере роста дохода.

Косвенные налоги – это налоги на товары и услуги, которые платятся в виде надбавок к цене и тарифам.

К ним относятся:

- акцизы;
- налог на добавленную стоимость;

- таможенные пошлины;
- налоги на операции с ценными бумагами.

Акцизные налоги применяются в основном для товаров массового потребления и услуг предпринимателей и организаций. Их включают в цену на товар или тариф. Абсолютная величина акцизного налога устанавливается как надбавка к свободной отпускной цене товара.

По способу изъятия акцизные налоги подразделяются на **индивидуальные** и **универсальные**.

Индивидуальный налог изымается из стоимости валовой продукции предприятия, а **универсальный** – из единицы стоимости товара.

По времени оплаты налоги классифицируются на **одноразовые** и **многократные**.

Одноразовые налоги выплачиваются один раз на какой-нибудь стадии производства, **многократные** – на каждой стадии производственного цикла.

Налог на добавленную стоимость наиболее приемлем для условий рыночных отношений, рассчитывается на основе дохода, полученного предприятием на всех стадиях производственного процесса и оборота. Таким образом, НДС представляет в бюджете часть добавленной стоимости, созданной на всех стадиях производственного процесса и реализации товаров (работ, услуг). В свою очередь, установленная ставка НДС в соответствии с действующим законодательством применяется к налогооблагаемому обороту. Итак, для определения абсолютной величины НДС, предназначенной для внесения в бюджет, следует из НДС, полученного от реализации, исключить налог, уплаченный поставщикам и подрядчикам. Другими словами, добавленная стоимость предприятия, налогооблагаемая налогом, представляет собой разность между стоимостью реализованной продукции и стоимостью материальных ресурсов, использованных в процессе производства и реализации продукции.

Таможенные налоги – это инструмент государственной политики, которая уравнивает цены на импортные товары и аналогичную продукцию внутреннего рынка. Другими словами, таможенные пошлины взимаются при импорте и экспорте разных товаров.

Предприятие платит все виды налогов, сборов и платежей, предусмотренных действующим в государстве законодательством.

Объектами налогообложения, при этом, выступают прибыль (или доход) предприятия, добавленная стоимость продукции (работ и услуг), стоимость (в т. ч. таможенная), имущество, земля, доход работников и т. п.

Перечень действующих налогов и сборов, их ставки и порядок начисления и уплаты, устанавливается соответствующим налоговым законодательством (кодексом).

В соответствии с ним предприятия, как плательщики налогов и сборов обязаны:

- вести хозяйственный (бухгалтерский и налоговый учет), составлять отчетность об экономико-финансовой деятельности;

– подавать в налоговые и другие государственные органы в соответствии с законами декларации, бухгалтерскую, налоговую и другую отчетность в установленный срок;

– платить надлежащие суммы налогов и сборов (обязательных платежей) в установленный для этого срок.

Вычислением налогов и сборов, подготовкой необходимых отчетных документов и уплатой налогов занимается на предприятии специальная бухгалтерская группа – группа налогового учета.

11.2 Хозяйственный учет, его основные виды

Учет хозяйственный – это система наблюдения, регистрации и контроля за производством, распределением и использованием ресурсов (материальных, трудовых, финансовых).

Его данные позволяют определить объемы, качество и себестоимость продукции (работ, услуг), уровень производительности труда и рентабельности, использование производственной мощности, рабочей силы и других ресурсов предприятия.

Основные виды учета: оперативный, статистический и бухгалтерский, которые в совокупности обеспечивают информацией для принятия управленческих решений (рис. 11.1).



Рисунок 11.1 – Классификация хозяйственного учета

Для успешного выполнения задач, которые ставятся перед хозяйственным учетом, необходимо, чтобы он отвечал определенным требованиям:

– охват всех сторон производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия и его подразделений;

– сравнимость показателей учета (плановых, отчетных), унификация методов их расчета, необходимая для сведения данных как в рамках участка, цеха, предприятия, так и в отрасли и в народном хозяйстве в целом;

– своевременность, точность, ясность, объективность, полнота и экономичность.

Все показатели учета должны правильно отображать действительность, быть сравнимыми для изучения динамики, сравнения и обобщения в отраслевом и территориальном разрезе. Они должны охватывать все стороны работы предприятия и быть достаточными для осуществления руководства, обеспечения сохранности материальных и финансовых ресурсов, обеспечения контроля. Распоряжаясь данными, полученными своевременно, можно оперативно принять необходимые управленческие решения для улучшения хозяйственной деятельности и повышения эффективности производства. Показатели хозяйственного учета должны быть простыми, чтобы по ним без лишних затрат труда и времени можно было судить о результатах работы, понятными для широкого круга работников, которые принимают участие в управлении.

Учет оперативный – вид хозяйственного учета, который является системой наблюдения и регистрирования хозяйственных операций в то время и в том месте, где они реализуются. Он обеспечивает текущей информацией о состоянии и результатах работы как предприятия, так и его подразделений (цехов, участков и т. п.), позволяет реализовать контроль за выполнением производственных процессов и плановых задач, а также обнаружить недостатки и принять соответствующие мероприятия по их устранению. На основе оперативного учета осуществляется ежедневный учет и контроль за выполнением планов производства и реализации продукции, соблюдением норм выработки, поступлением и затратами материальных ресурсов, использованием оборудования, выполнением графиков технического обслуживания и ремонта и т.п.

Оперативный учет внедряется на участках, в цехах, отделах и службах предприятия. Его преимущество в том, что он позволяет своевременно получать необходимые данные, которые в то же самое время могут быть использованы в оперативном планировании и управлении.

Этот вид учета является наиболее гибким, не требует специальных научных методов обработки информации, обеспечивает выполнение диспетчерских функций в управлении производством. Оперативный учет имеет тесную связь с бухгалтерским учетом, поэтому и выполняется на его методологических принципах.

Статистический учет – это система регистрации, обработки и изучения массовых, качественно однородных социально-экономических явлений. Основываясь на статистической систематизации и обработке данных оперативного и бухгалтерского учета, полных и выборочных наблюдений, он дает количественную и качественную характеристику различных сторон производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Используя подходы и методы статистики, он осуществляет соответствующие группировки показателей, расчеты индексов и коэффициентов относительных и средних величин, динамических рядов, на основе анализа которых находят закономерности, соответствующие изучаемым явлениям.

Учет бухгалтерский – законченная система хозяйственного учета, которая включает получение первичных данных, их проверку и обработку, систематизацию, отражение операций в соответствующих учетных регистрах (карточках, книгах, журналах).

Позволяет производить оценку всех средств предприятия и осуществляемых хозяйственных операций, учет движения товарно-материальных ценностей и денежных средств на всех стадиях производственного процесса, калькулирование фактической себестоимости продукции (работ, услуг), обобщение финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия (с выявлением прибыли и убытков), составление отчетности предприятия.

Для предприятий (фирм, компаний и т. п.), которые являются юридическими лицами, независимо от их подчиненности и форм собственности, включая предприятия с иностранными инвестициями, а также те, которые финансируются за счет средств бюджета, установлены единые методологические основы бухгалтерского учета и отчетности. Все они должны вести учет своего имущества, обязательств и хозяйственных операций на основе натуральных измерителей в денежном выражении путем полного, непрерывного, документального и взаимозависимого их отображения.

Финансовый учет – является в определенной мере частью бухгалтерского учета. Он осуществляет комплексный системный учет хозяйственной деятельности предприятия через сплошное, полное и непрерывное отражение всех хозяйственных операций за отчетный период. Его проводят в соответствии с требованиями международных и национальных законодательных актов и стандартов бухгалтерского учета.

К объектам финансового учета относятся активы, источники собственных средств, обязательства, затраты по их элементам, доходы по их видам, финансовые результаты деятельности предприятия и их распределение, хозяйственные операции, связанные с процессами производства и реализации продукции. Финансовый учет готовит информацию для внешнего использования.

Налоговый учет – это комплексная система хозяйственных операций налогоплательщика, отображающая появление и изменение объекта налогообложения. Объектами налогового учета являются операции, связанные с возникновением валовых доходов, затрат и амортизационных отчислений или операции, корректирующие прибыль предприятий от разных видов деятельности. Налоговый учет также формирует отчетную информацию для внешнего пользования.

Управленческий учет – это система внутреннего учета хозяйственной деятельности, процесс выявления, накопления, анализа подготовки, интерпретации и передачи информации для использования управленческим аппаратом с целью планирования, оценки и контроля деятельности предприятия.

Объектами управленческого учета являются затраты предприятия по их целевому назначению (видам продукции, заказам, процессам, стадиям производства, центрам ответственности, сферам деятельности, регионам

реализации). В рамках управленческого учета осуществляется учет затрат и калькулирование себестоимости продукции, а также прогнозирование затрат и доходов предприятия.

11.3 Бухгалтерский учет на предприятии

Основными задачами бухгалтерского учета являются:

– формирование полной и достоверной информации о хозяйственных операциях (процессах) и результатах деятельности предприятия, необходимой для оперативного руководства и управления, для использования инвесторами, покупателями (потребителями), кредиторами, налоговыми, финансовыми, банковскими и другими организациями и лицами;

– обеспечение контроля за наличием и движением имущества, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами; своевременное предотвращение негативных явлений в хозяйственно-финансовой деятельности; выявление и мобилизация внутрихозяйственных резервов.

Предприятия, которые осуществляют организацию бухгалтерского учета, самостоятельно устанавливают организационную форму бухгалтерской работы, исходя из вида предприятия и конкретных условий хозяйствования; определяют форму и методы учета, контроля и экономического анализа; вводят внутренние правила документирования хозяйственных операций, документооборота, ведения регистров учета, проведения инвентаризации.

Особенность бухгалтерского учета – учет имущества, обязательств и хозяйственных операций осуществляется способом двойной записи. Основанием для записи данных в регистрах бухгалтерского учета являются первичные документы, которые фиксируют факт осуществления хозяйственной операции или сведенные документы, составленные на основе первичных.

Такие документы, в том числе напечатанные с помощью технических средств, должны содержать следующие обязательные реквизиты: наименование, номер документа, дату и место его составления, содержание и основание для осуществления хозяйственной операции, ее показатели (количественные и стоимостные); наименование должностей лиц, ответственных за осуществление и правильность оформления хозяйственной операции, подпись этих лиц и их расшифровку. Первичные документы должны быть составлены в момент осуществления хозяйственной операции, а если это не является возможным – непосредственно после ее окончания. Ответственность за своевременное и качественное оформления документов, передачу их в установленные сроки для отражения в бухгалтерском учете, за достоверность данных, которые помещаются в них, несут лица, которые их подготовили. Информация, которая помещается в учетных документах, накапливается и систематизируется в учетных регистрах

и потом переносится в сгруппированном виде. Такие регистры могут быть оформлены вручную, напечатаны на компьютере, записаны на дискеты, магнитные ленты и другие носители информации.

В первичных документах и учетных регистрах стирание записей и неоговоренные исправления не допускаются. Исправление ошибки должны быть подтверждены подписью лиц, которые подписали документ или составили учетный регистр, с указанием даты. В кассовых и банковских документах исправления не допускаются. С целью проверки достоверности данных предприятие проводит инвентаризацию имущества и финансовых обязательств, ревизии.

Будучи сплошным, систематическим и непрерывным, бухгалтерский учет является важным средством обеспечения сохранности имущества предприятия. Его неперемные условия: полнота, точность, достоверность и своевременность, простота и ясность.

Обязательным для него является подтверждение каждой хозяйственной операции документально: платежными требованиями, накладными, ордерами и другими документами. Данные об операциях группируются и обобщаются в счетах бухгалтерского учета, в которых любая из них записывается дважды (двойная запись) – в дебете одного и кредите другого, что обусловлено взаимозависимыми изменениями в составе средств и их источников. Хозяйственные операции, которые регистрируются в документах бухгалтерского учета, в обобщенном виде заносятся в баланс бухгалтерский. Ответственность за организацию бухгалтерского учета на предприятии несет его руководитель. Он обязан создать необходимые условия для правильного ведения учета, выполнения требований главного бухгалтера в части порядка оформления и предоставления документов и сведений. Главному бухгалтеру запрещается принимать к выполнению и оформлению документы по операциям, которые противоречат законодательству и нарушают договорную и финансовую дисциплину. О таких документах он письменно сообщает руководителям предприятия, а при получении от него письменного распоряжения – выполняет. В этом случае всю полноту ответственности за незаконность выполненных операций несет руководитель.

Принципы организации бухгалтерского учета – это основные положения, правила организации бухгалтерского учета.

Организация на предприятиях современного бухгалтерского учета отвечает общепринятой практике, которая сложилась в странах с развитой рыночной экономикой и базируется на девяти основных принципах:

– двусторонности, которая означает, что средства предприятия равняются сумме, полученной им от его кредиторов и инвесторов, а также нераспределенной прибыли, достигнутой в результате эффективной деятельности, то есть части капитала, накопленного с момента создания предприятия, а не за последний год работы;

– денежного измерения – бухгалтерский учет оперирует данными (показателями, ресурсами, средствами), которые имеют денежное выражение;

– автономности – на предприятиях счета бухгалтерского учета автономны от счетов его собственников и работников независимо от форм собственности или организационно-правовой формы предприятия;

– непрерывности, которая состоит в том, что предприятие будет функционировать неопределенное время, если только отсутствуют факты, которые подтверждают противоположное (например, собственники не намерены его продать);

– себестоимости – учет оперирует с себестоимостью средств (или ценой их приобретения), а не с рыночной стоимостью;

– консерватизма – увеличение суммы капитала может быть зафиксировано только тогда, когда это событие становится целиком возможным, то есть увеличение средств не фиксируется до тех пор, пока соглашение не стало целиком свершенным событием, например, если продукция поставлена потребителю;

– материальности, который позволяет пренебрегать незначительными событиями и принимать во внимание только значительные, то есть учет должен оперировать важными факторами (хотя нет формальных правил, что относить к важным, а что к несущественным факторам, но вряд ли можно признать целесообразным учет, например, количества карандашей или бумаги и скрепок, которые расходуются предприятием каждый день);

– реализации – доходы учитываются тогда, когда продукция доставлена, а услуги предоставлены потребителю.

Формы ведения бухгалтерского учета – комплекс взаимозависимых носителей бухгалтерской информации и правил пользования ею.

Различают формы: **мемориально-ордерную, журнально-ордерную и упрощенную.**

При **мемориально-ордерной** главными учетными регистрами являются мемориальные ордера, в которых указываются суммы операций; из их содержания вытекает корреспонденция счетов (или наименование шифров счетов, суммы по каждому из них, ссылка на оправдательный документ). Мемориальные ордера регистрируются в порядке их составления в регистрационном журнале (хронологически-учетном регистре), который имеет три графы: порядковый номер, дата ордера и сумма. Систематическими регистрами являются счета главной книги, картотеки и книги с аналитическими счетами. В главной книге каждый синтетический счет размещают на одном развернутом письме, разделенном вертикалью надвое. Его левая сторона отводится для дебетовых записей, правая – для кредитовых. Хозяйственные операции отражаются на основании соответствующих мемориальных ордеров способом двойной записи. Аналитический учет кассовых операций ведется в кассовой книге. В конце месяца для сверки записей по видам учета составляются так называемые оборотные ведомости.

Недостаток этой формы бухгалтерского учета состоит в многократности записей одних и тех же учетных данных в разных регистрах – хронологических, систематических, в т. ч. аналитических (раздельно за дебетом и

кредитом счетов) и синтетических (тоже за дебетом и кредитом). Цифровой материал для отчетности приходится выбирать, группировать и рассчитывать заново, так как построение учетных регистров часто не обеспечивает получения отчетных показателей из данных бухгалтерского учета.

Журнально-ордерная форма предполагает главными учетными регистрами журналы-ордера, построенные по кредитовому принципу, то есть все записи по каждой операции создаются из кредита основного счета, для которого открыт журнал-ордер, в корреспонденции со счетами, которые дебетуются, наименование которых указывается в журнале-ордере. Таким образом, в них соединяются функции хронологических и синтетических регистров и, как правило, синтетический и аналитический учет.

Журнал-ордер – это учетная таблица, построенная по шахматной форме, где можно одним приемом (одной записью) отразить операцию, которая учитывается, или их однородную группу сразу в двух счетах – которые дебетуются и которые кредитуются. Общая сумма дебетовых оборотов каждого счета обнаруживается в журналах-ордерах, которые ведутся по кредитам корреспондирующих с ним счетов, и в подытоженном виде записываются в главную книгу. В журналах-ордерах и приложениях к ним помещаются готовые данные для бухгалтерской отчетности. Главная книга открывается на один год и ведется из синтетических счетов по дебетовым признакам хозяйственных операций. В ней из каждого счета приводится первоначальное сальдо, дебетовые обороты за месяц, которые учитываются в разрезе корреспондирующих счетов, кредитовые обороты – одной записью (общей суммой). По этой книге вырабатывается взаимная сверка записей в счетах. Сумма дебетовых и кредитовых сальдо (первоначальных и конечных), а также суммы дебетовых и кредитовых оборотов по счетам главной книги должны быть равными.

Упрощенная форма бухгалтерского учета применяется для малых предприятий с использованием рабочего Плана счетов с сокращенным их числом и состоит в ведении всех операций в Книге учета хозяйственных операций и Ведомости учета заработной платы. При использовании регистров учета имущества используют такие сведения: учет основных средств и начисленных амортизационных отчислений, учет производственных запасов и готовой продукции, учет расчетов, учет реализации, учет расчетов с поставщиками, учет денежных средств, учет затрат производства и учет заработной платы. Ежемесячно итоги деятельности обобщаются в так называемой «шахматке», и на ее основании составляется оборотная ведомость, которая служит основой для составления бухгалтерского баланса.

11.4 Управленческий учет на предприятии

Управленческий учет – это область знаний, которая необходима любому, кто занимается предпринимательством. Менеджеры несут ответственность за выполнение целей, поставленных перед ними администрацией или

основателями предприятия. Результаты деятельности менеджера во многом зависят от информации, которую он использует для планирования, контроля и регулирования управленческой деятельности и принятия решений.

Значение управленческого учета состоит в том, что он позволяет системно рассмотреть внутри предприятия вопросы оперативного планирования, контроля и учета отдельных видов деятельности. Основным критерием действенности системы является эффективное управление финансовыми и людскими ресурсами, а управленческий учет обеспечивает для этого необходимый механизм.

Содержание управленческого учета определяется целями управления. Оно может быть изменено по решению администрации в зависимости от интересов и целей, поставленных перед руководителями внутренних подразделений.

Управленческий учет – представляет собой интегрированную систему учета затрат и доходов, нормирования, планирования, контроля и анализа, который систематизирует информацию для оперативных управленческих решений и координации проблем будущего развития предприятия, в этом заключается его основная экономическая сущность.

Предметом управления является процесс влияния на объект или процесс управления в целях организации и координирования деятельности людей для достижения максимальной эффективности производства.

Управление влияет на предмет управления с помощью планирования, организации, координирования, стимулирования и контроля. Именно эти функции выполняет управленческий учет, образуя свою систему, которая отвечает целям и задачам управления.

Наука об управлении формирует концепцию и предмет управленческого учета.

Предметом управленческого учета, в общем виде, выступает совокупность объектов в процессе всего цикла управления производством.

Содержание предмета раскрывают его многочисленные **объекты**, которые можно объединить в две группы:

- производственные ресурсы, которые обеспечивают целесообразную работу людей в процессе хозяйственной деятельности предприятия;
- хозяйственные процессы и их результаты, которые составляют в совокупности производственную деятельность предприятия.

Задачи управленческого учета:

- рациональное калькулирование себестоимости продукции;
- анализ функционирования хозяйственного механизма предприятия с подразделением его на центры деятельности;
- разработка планов (прогнозов) на короткий и продолжительный периоды в зависимости от уровня организации производства;
- выбор оптимальной базы и методологии калькулирования, которое приближает прогнозы к фактическим результатам в целях выработки необходимой политики управления;

- учет движения материальных ресурсов и готовой продукции;
- сравнение общего финансового результата с данными управленческого учета для арифметического контроля.

К принципам управленческого учета относят:

- непрерывность деятельности предприятия;
- использование единых для планирования и учета (планово-учетных) единиц измерения;
- оценка результатов деятельности подразделений предприятия;
- последовательность и многократное использование первичной и промежуточной информации в целях управления;
- формирование показателей внутренней отчетности как основы коммуникационных связей между уровнями управления;
- применение бюджетного (сметного) метода управления затратами, финансами, коммерческой деятельностью;
- полнота и аналитичность, которые обеспечивают исчерпывающую информацию об объектах учета;
- периодичность, которая отражает производственный и коммерческий циклы предприятия, установленные учетной политикой.

Совокупность перечисленных принципов обеспечивает действенность системы управленческого учета, но не унифицирует учетный процесс.

Функции управленческого учета. Понятие сущности управленческого учета позволяет обнаружить зависимость функций, которые выполняются этим видом учета, от функций управления. Функции управления обычно состоят из планирования, контроля, оценки, непосредственно организационной работы, внутренних информационных связей и стимулирования.

Функции управленческого учета:

- обеспечение руководителей всех уровней управления информацией, необходимой для текущего планирования, контроля и принятия оперативных управленческих решений;
- формирование информации, которая является средством внутренней коммуникационной связи между уровнями;
- управление различными структурными подразделениями одного уровня;
- оперативный контроль и оценка результатов деятельности внутренних подразделений и предприятия в достижении цели;
- перспективное планирование и координация развития предприятия в будущем на основе анализа и оценки фактических результатов деятельности.

Системы управленческого учета. Производственные мощности предприятий и фактические объемы производства определяют применение систем управленческого учета.

Система управленческого учета характеризуется объемом информации, поставленными перед ней целями, критериями и средствами достижения целей, составом элементов и их взаимодействием.

Классификация систем управленческого учета представлена на рисунке 11.2.

Признаками классификации являются: широта охвата информацией, степень взаимосвязи финансового и управленческого учета, оперативность затрат на производство, полнота включения затрат в себестоимость продукции.

По широте охвата информацией о видах деятельности предприятия различают полные системы, которые состоят из совокупности систематического и проблемного учета, и системы с целевым набором их составных частей.

Систематический учет затрат – финансовый учет затрат на производство с его регламентацией по составу затрат, способам регистрации, идентификации и группировке, представлению в отчетности.

Проблемный учет формирует информацию об экономической, технологической, конструкторской и организационной подготовке производства; о ценах и реализации продукции; об управлении производственными запасами и рационализации затрат производственных ресурсов. Задачи проблемного учета рассчитываются с помощью методов программирования, нормирования, планирования, прогноза, системного экономического анализа, контроля и регулирования на основе фактических данных производственного учета и статистики. Содержание понятия «проблемный учет» показывает, что данные этого учета используются для решения будущих экономических и производственных проблем предприятия.

По степени взаимосвязи между финансовым (систематический учет затрат и доходов) и управленческим учетом в практике зарубежных стран различают две системы: монистическую и автономную.

Монистическая система – это интегрированная система, которая объединяет систематический и проблемный учет на основе прямой и обратной связи на счетах бухгалтерского учета. Систематический учет путем отражения на счетах бухгалтерского учета производственных затрат, готовой продукции и ее реализации дает возможность оценить деятельность предприятия, его финансовое положение. Дополняя финансовую информацию данными внутренней отчетности, администрация может оценить рациональность организации производства на любом его участке. Из оперативных сведений и отчетности материально-ответственных лиц определяются положительные и отрицательные отклонения от действующих стандартов. Тем самым создаются предпосылки организации действующей системы контроля за затратами и доходами. Считается, что предприятия, небольшие по объему производства или размерам выпуска однородной по своему составу продукции, будут применять интегрированную систему учета.

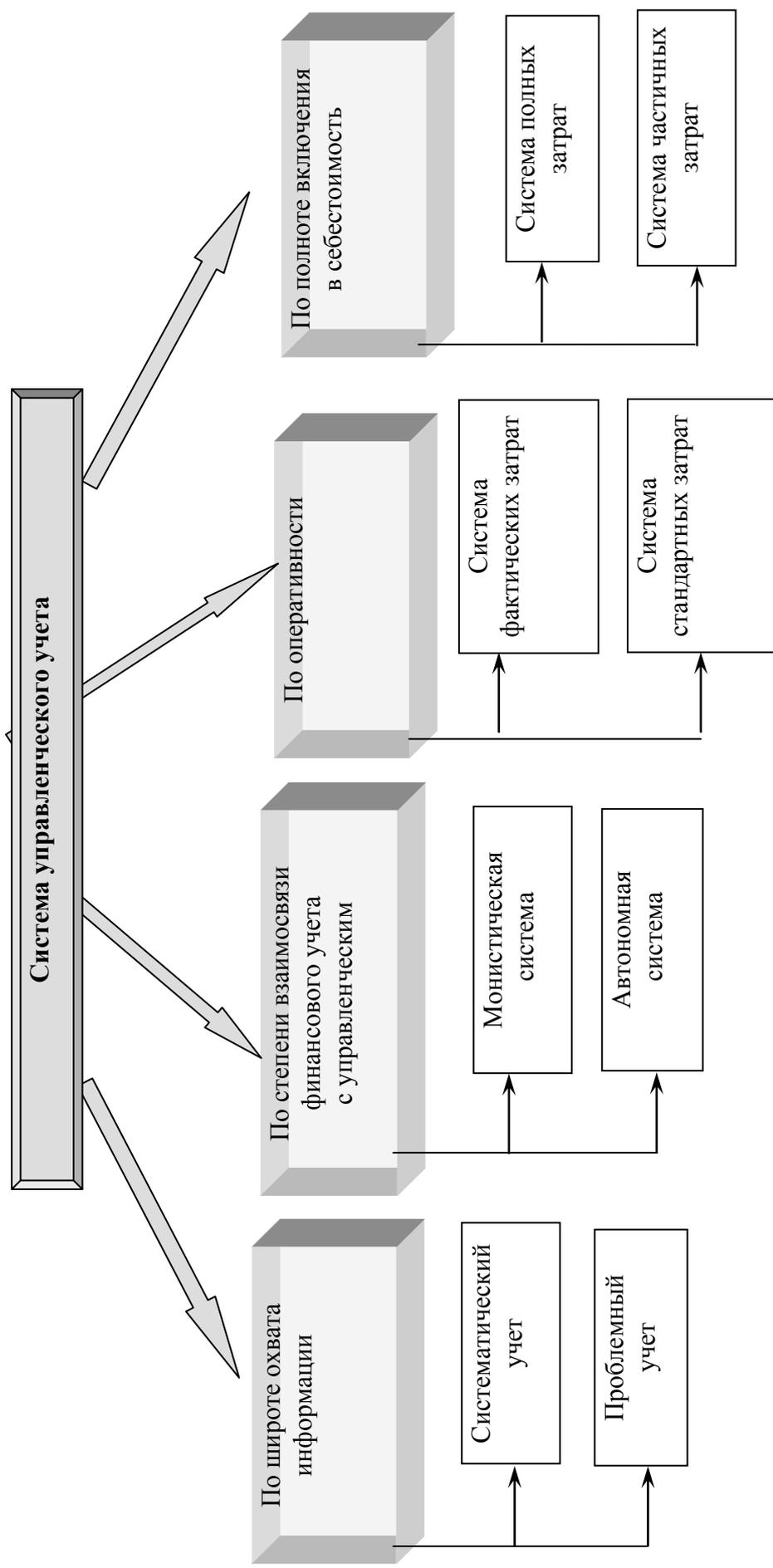


Рисунок 11.2 – Классификация систем управленческого учета

Автономная система – обособленное создание систематического и проблемного учета. Связь между финансовым и управленческим учетом осуществляется с помощью так называемых парных контрольных счетов одного и того же наименования.

По оперативности затрат системы делятся на: систему учета фактических (прошлых) затрат и систему учета стандартных (нормированных) затрат. Оперативность затрат – один из критериев действенности системы, ориентированной на увеличение эффективности.

Система учета фактических (прошлых) затрат состоит в формировании информации для расчета себестоимости реализованной продукции и прибыли, для определения фактической себестоимости и дохода от реализации единицы готовой продукции конкретного наименования.

Система учета стандартных затрат включает: разработку стандартов на затраты по приобретению и использованию материалов; основных фондов; на затраты труда, накладные затраты; составление калькуляций себестоимости из нормативных затрат и учет фактических затрат с выделением отклонений от нормативов и смет.

В мировой практике такая система называется системой «стандарт-кост». Она ориентирована на оперативность контроля за ходом формирования себестоимости и в случае необходимости – регулирования ее процесса.

Полнота включения затрат в себестоимость – один из признаков классификации систем учета, применяемых в практике. Существует система учета полных затрат и система учета частичных затрат – две системы, которые соответствуют в управленческом учете разным целям.

Система учета полных затрат представлена традиционным учетом затрат на производство и калькулированием себестоимости. Основой группировки затрат является их распределение на прямые (которые относятся прямо на объект калькулирования) и косвенные (которые распределяются между объектами калькулирования пропорционально какой-нибудь базе).

Под **системой частичных затрат** понимается подход, когда осуществляется подбор отдельных элементов затрат, которые носят прямой характер и включаются в себестоимость отдельных видов продукции. Затраты при этой системе зависят от объемов производства и поэтому их называют переменными. Калькуляция ограниченных затрат включает только производственные затраты, связанные с выпуском продукта, который калькулируется. Часть затрат, которые носят косвенный характер, относятся ко всей продукции. Такого рода затраты возмещаются из общей суммы выручки. В зарубежной практике этот вариант учета называется «директ-костинг».

11.5 Отчетность предприятий

В соответствии с видами учета отчетность предприятия также может быть разделена на следующие группы:

- статистическая отчетность;
- хозяйственная (экономическая) отчетность;
- оперативная и производственно-управленческая отчетность;
- финансовая отчетность (бухгалтерская);
- налоговая отчетность (бухгалтерская);

Статистическая отчетность предприятия – это перечень документов, которые содержат информацию статистической отчетности предприятия, утвержденную государственными органами. Статистическая информация предприятия предусматривает данные о результатах различных видов деятельности предприятия за отчетный период; производственной (основной), прочей операционной (в том числе коммерческой), финансовой, инвестиционной, трудовой, социальной.

Хозяйственная, оперативная и производственно-управленческая отчетность может отражать все аспекты основной производственной и прочей деятельности предприятия. К ней относятся:

- показатели производства и реализации продукции (объем, ассортимент, структура, качество продукции, ритмичность производства, отгрузка и т. п.);
- показатели использования трудовых ресурсов (обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, их использование, производительность труда, трудоемкость, фонд заработной платы и т. п.);
- показатели использования основных производственных средств (технический уровень развития предприятия, эффективность использования основных средств, использования оборудования и производственных мощностей и т. п.);
- показатели использования материальных ресурсов и себестоимость продукции (обеспечение материальными ресурсами, использование материалов, топлива, энергии, затраты на гривну товарной продукции, себестоимость важнейших изделий и т. п.);
- результаты деятельности предприятия (цены, реализация, рентабельность продукции, производства, капитала и т. п.);
- показатели, которые свидетельствуют о результатах прочей хозяйственной деятельности.

Финансовая отчетность (бухгалтерская) – эта отчетность содержит информацию о финансовых результатах деятельности, финансовом состоянии и движении средств предприятия.

Главными отчетными финансовыми документами являются:

- баланс (баланс активов и пассивов);
- отчет о финансовых результатах;

- отчет о движении денежных средств;
- отчет о собственном капитале;
- примечания к отчетам.

Наиболее важным из них является баланс активов и пассивов предприятия.

Баланс бухгалтерский – основная форма бухгалтерской отчетности, которая отражает в денежной форме наличие, размещение и источники финансирования хозяйственных средств предприятия (фирмы, организации, учреждения) на определенную дату.

Представляет собой двустороннюю таблицу (приложение А), ее левая сторона – **актив** – показывает состав и размещение средств, правая сторона – **пассив** – указывает на источники их формирования и целевое назначение. Итоги актива и пассива всегда равны между собой. Это равенство обусловлено тем, что в нем отражается один и тот же размер средств, только в разных группировках: в активе – по видам средств, в пассиве – по их источникам.

Актив и пассив баланса делятся на три раздела, а каждый из них – на соответствующие статьи (счета, показатели). **Разделы актива:** основные средства и вложения; запасы и затраты; средства, расчеты и прочие активы. **Разделы пассива:** источники собственных средств; кредиты и другие заемные средства; расчеты и прочие пассивы.

Средства предприятия, принимая участие в процессе производства, находятся в постоянном движении, которое вызовет изменение как в их составе и размещении (активы), так и в источниках финансирования (пассивы). Если статья одной стороны баланса будет увеличиваться (уменьшаться) за счет другой статьи этой же стороны баланса, изменения могут быть только в активе или пассиве, поэтому в этом случае, итоговая сумма актива (пассива) останется неизменной. Могут изменяться актив и пассив одновременно. Если предприятие получает средства или они выбывают, соответственно увеличиваются или уменьшаются на одну и ту же сумму обе стороны баланса, например, при увеличении основных средств предприятия (дебет активного счета «Основные средства») увеличивается и его уставный фонд (кредит пассивного счета «Уставный фонд»). Таким образом, запись каждой хозяйственной операции осуществляется дважды, что сохраняет всегда равенство сторон баланса (актива и пассива).

Данные баланса применяют для оценки финансового состояния и платежеспособности предприятия, анализа обеспеченности собственными средствами и производственными запасами, использования банковских кредитов, выяснения причин просрочки платежей и ссуд, а также для анализа всей хозяйственной деятельности, составления планов (прогнозов) на очередной период и в других случаях.

Отчет о финансовых результатах предоставляет информацию о величине прибылей или убытков от всех видов деятельности (основной, операционной, обычной, чрезвычайной). Определяет валовую и чистую при-

быль, характеризует величину операционных затрат по элементам, показатели доходности акций (приложение Б).

Отчет о движении денежных средств приводит данные об изменениях в денежных средствах в результате операционной, инновационной и финансовой деятельности.

Отчет о собственном капитале предоставляет информацию об изменениях в составе активов, чистой прибыли и их распределении по видам капитала (уставной, паевой, дополнительный, резервный, неуплаченный, изъятый и т. п.).

В примечаниях к отчету предприятия раскрывают назначение и использование каждого элемента собственного капитала (кроме уставного).

Налоговая отчетность – это отчетность, которая содержит информацию об уплате предприятием всех видов налогов и платежей (налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, акциз, платежи во внебюджетные фонды и т. п.).

Отчетность предприятия в первую очередь используется для проведения анализа его хозяйственной (обычной) деятельности и принятия на его основе эффективных управленческих решений. Кроме того, эта информация может быть использована в своих целях государственными учреждениями, инвесторами, заказчиками, кредиторами.

Законодательно в Украине определен перечень отчетной информации предприятия, которая имеет конфиденциальный (закрытый) характер, и может быть предоставлена для пользования только с согласия руководства предприятия.

11.6 Контрольные вопросы

- 1 В чем состоит экономическая сущность налогов и сборов?
- 2 Какие налоги платит предприятие, каким образом?
- 3 Из каких элементов состоит система учета хозяйственной деятельности на предприятии?
- 4 В чем состоит сущность бухгалтерского, финансового и налогового учета?
- 5 В чем состоит сущность оперативного и управленческого учета?
- 6 В чем состоят особенность и принципы бухгалтерского учета на предприятии?
- 7 Каким образом составляется отчетность предприятия?
- 8 Какие документы составляют финансовую отчетность предприятия?

12 ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

12.1 Сущность оценки финансово-экономического состояния предприятия.

12.2 Оценка активов и пассивов предприятия.

12.3 Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия.

12.4 Оценка финансовой устойчивости предприятия.

12.5 Оценка прибыльности и деловой активности предприятия.

12.1 Сущность оценки финансово-экономического состояния предприятия

Анализ хозяйственной деятельности базируется на разнообразных подходах к оценке деятельности предприятия. Например, эффективность хозяйственной деятельности может быть проанализирована с помощью таких показателей, как производство продукции в натуральном и стоимостном выражении, темпы роста производительности труда, фондоотдача, материалоемкость, прибыль, а также многих других. Анализ этих показателей имеет важное значение при оценке результатов деятельности предприятия. Однако современное предприятие, функционируя в рыночной экономике как субъект предпринимательской деятельности, должно обеспечивать такое состояние своих финансовых ресурсов, при котором оно стабильно сохраняло бы способность бесперебойно выполнять свои финансовые обязательства перед деловыми партнерами, государством, собственниками, наемными работниками.

Финансово-экономическое состояние предприятия – это сложная, интегрированная по многим показателям характеристика качества его деятельности. Финансово-экономическое состояние предприятия можно определить как меру обеспеченности предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и степень рациональности их размещения для осуществления эффективной хозяйственной деятельности и своевременного проведения денежных расчетов по своим обязательствам.

Для анализа финансово-экономического состояния предприятия необходимы следующие источники информации: форма № 1 – «Баланс предприятия», форма № 2 – «Отчет о финансовых результатах», форма № 3 – «Отчет о движении денежного средства», форма № 4 – «Отчет о собственном капитале».

Перечень наиболее важных показателей деятельности предприятий приведен на рисунке 12.1.

На основании этих показателей формируются задачи анализа финансово-экономического состояния предприятия:

- оценка динамики, состава и структуры активов и пассивов предприятия;
- выявления динамики негативных статей баланса;

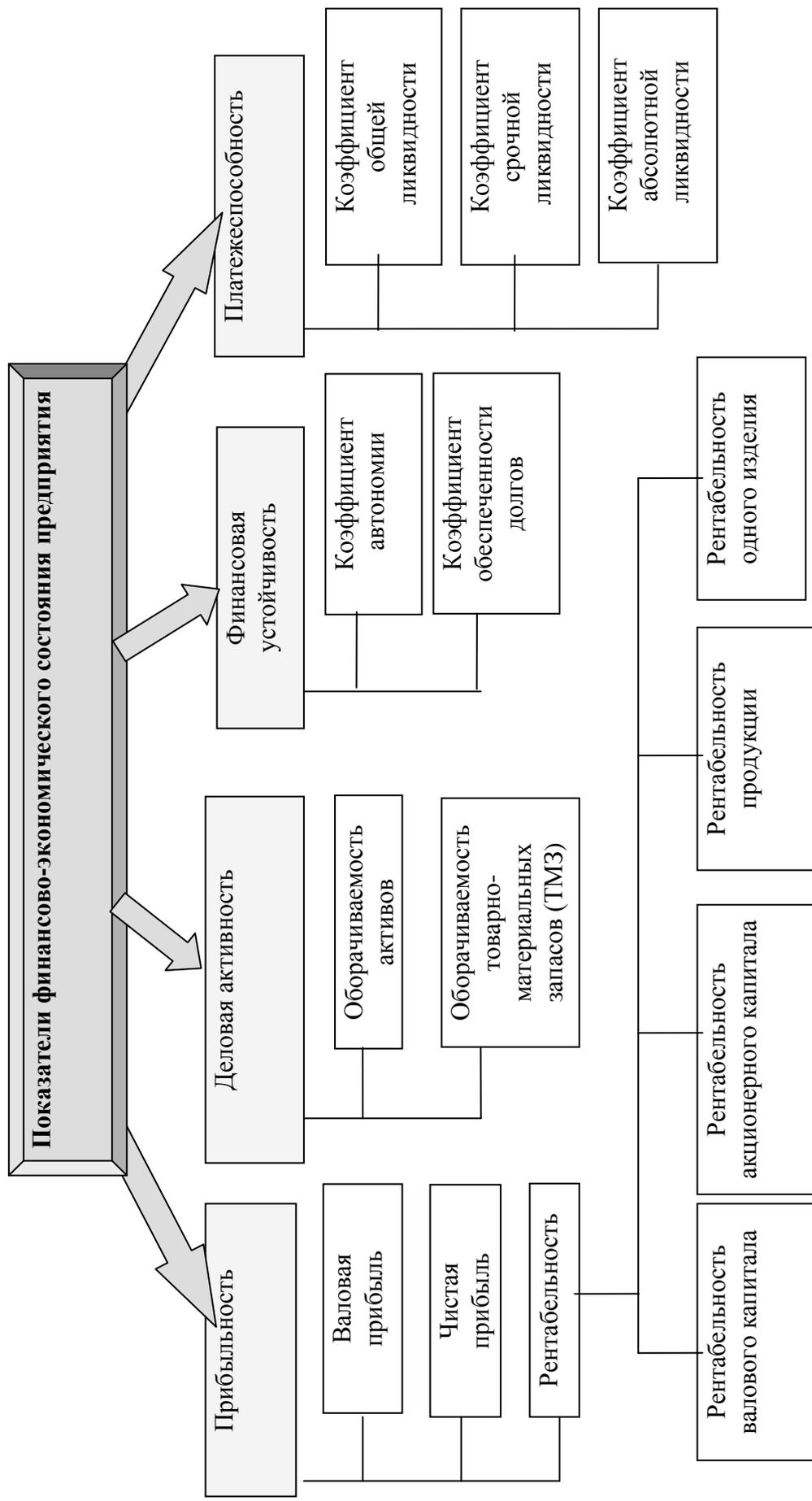


Рисунок 12.1 – Показатели финансово-экономического состояния

- анализ ликвидности и платежеспособности предприятия;
- оценка финансовой устойчивости предприятия;
- анализ прибыльности (рентабельности) деятельности предприятия;
- анализ деловой активности;
- поиск направлений улучшения и стабилизации финансово-экономического состояния предприятия.

12.2 Оценка активов и пассивов предприятия

Этот анализ проводится на основании формирования сравнительного аналитического баланса в виде объединения нескольких однородных элементов статей баланса, т. е. выделяются итоги разделов актива и пассива. В процессе анализа оценивают динамику валюты баланса и выявляют изменения в составе имущества и источников его формирования. Как исследовательский прием используют вертикальный и горизонтальный анализ.

Вертикальный анализ – это определение удельного веса отдельных статей актива и пассива баланса в общей сумме (валюте) баланса и расчет отклонений в структуре отчетного и базисного периодов.

Горизонтальный анализ – это анализ динамики изменения статей баланса за несколько периодов анализа (2–5 лет).

Показателями «нормальной валюты» баланса являются:

- возрастание валюты баланса в конце отчетного периода по сравнению с началом;
- темпы прироста оборотных активов должны быть выше темпов прироста необоротных активов;
- собственный капитал предприятия должен превышать заемный и темпы его роста должны быть выше, чем темпы роста заемного капитала;
- темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности уравновешивают друг друга.

12.3 Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия

Ликвидность и платежеспособность – это способность предприятия своевременно и в полном объеме рассчитаться по краткосрочным обязательствам.

Ликвидность – это способность предприятия превратить свои активы в денежные средства для покрытия всех необходимых краткосрочных обязательств. Говоря о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств перед всеми контрагентами и государством.

Для характеристики финансовой устойчивости предприятия важно определить его готовность постоянно (ежедневно) выполнять свои финан-

совые обязательства по платежам, срок уплаты которых настал. Мера такой готовности называется платежеспособностью.

Платежеспособность – это возможность предприятия своевременно погасить платежные обязательства. Главными признаками платежеспособности являются: наличие в достаточном объеме денежных средств на расчетном счете и отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

В финансово-экономическом анализе показатели платежеспособности имеют иную аналитическую нагрузку, чем показатель ликвидности: если ликвидность характеризует предприятие с точки зрения возможности рассчитаться по своим обязательствам за определенное время с помощью преобразования своих активов в денежные средства, то под платежеспособностью понимают способность предприятия рассчитаться с кредиторами немедленно, в день наступления срока платежей, то есть речь идет о постоянном наличии у предприятия в необходимом объеме платежных средств или активов, которые могут немедленно быть превращены в платежные средства (например, ликвидные ценные бумаги).

В отечественной и зарубежной литературе, которая освещает вопрос финансового анализа деятельности предприятий, и в аналитической практике ликвидность рассматривается как в широком значении этого термина, так и в более узком. Первый из этих подходов к определению ликвидности предусматривает анализ способности предприятия выполнить все без исключения взятые на себя обязательства, которые вытекают из устава и других учредительских документов, включая, в частности, защиту имущественных интересов всех собственников. Второй подход (а именно он наиболее распространен, более того, многие авторы считают его единственно правильным подходом к определению и анализу ликвидности) трактует ликвидность лишь как способность предприятия рассчитаться по своим текущим финансовым обязательствам путем преобразования активов в деньги. В данном случае речь идет о так называемых «ликвидных» активах, то есть таких, которые могут быть превращены в деньги на протяжении сравнительно короткого времени, которое соответствует сроку погашения финансовых обязательств. При этом активы предприятий, которые не могут быть быстро реализованы, остаются за пределами самого понятия «ликвидные активы».

Существует подход, предусматривающий дифференциацию всех активов предприятия по степени ликвидности, то есть по скорости их возможного преобразования в деньги. В этом случае все активы предприятия можно разделить на группы:

- наиболее ликвидные активы (А1) – денежные средства предприятия на расчетном, валютном и других счетах, в кассе, финансовые вложения в краткосрочные ценные бумаги (С. 220...С. 240 (Ф. 1));
- быстро реализуемые активы (А2) – дебиторская задолженность, которая будет погашена по условиям договоров (С. 150...С. 210 (Ф.1));
- медленно реализуемые активы (А3) – производственные запасы и прочие материальные ценности, незавершенное производство, готовая

продукция, товары, другие оборотные активы, в частности дебиторская задолженность, срок оплаты которой истек (С. 100...С. 140, С. 250 (Ф.1));

– трудно реализуемые активы (А4) – необоротные активы, стоимость которых отражена в I разделе бухгалтерского баланса (срок эксплуатации которых превышает 1 год) (С. 080 (Ф.1));

– неликвидные активы — материальные ценности, которые не могут быть проданы и превращены в деньги, а также безнадежные долги.

В свою очередь, весь капитал предприятия также подразделяется на группы, дифференцируемые по срокам, на которые соответствующие финансовые ресурсы поступили в распоряжение предприятия, то есть по срокам выполнения предприятием своих финансовых обязательств:

– наиболее срочные пассивы (П1) – кредиторская задолженность за товары, работы, услуги, текущие обязательства по счетам (С. 530...С. 610 (Ф.1));

– краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные кредиты и заемные средства (С. 500...С. 520 (Ф.1));

– долгосрочные пассивы (П3) – долгосрочные обязательства (С.480 (Ф.1));

– постоянные (устойчивые) пассивы (П4) – обязательства перед собственниками по формированию собственного капитала (С. 380, С. 430 (Ф.1)).

Если все активы предприятия и все его обязательства (пассивы) сгруппированные таким образом, то о возможности предприятия полностью рассчитаться по своим обязательствам за счет имеющихся активов можно судить, сопоставив между собою группы активов и пассивов. Сопоставления групп активов и пассивов по степени их ликвидности и срочности называется анализом ликвидности баланса в абсолютных показателях.

Баланс считается абсолютно ликвидным при выполнении следующих соотношений:

$$A1 \geq П1, \quad A2 \geq П2, \quad A3 \geq П3, \quad П4 \geq A4.$$

Если хотя бы одно из неравенств не выполняется, баланс предприятия считается неликвидным.

В практике финансово-экономического анализа деятельности предприятия, кроме абсолютных показателей, для оценки ликвидности и платежеспособности используют относительные показатели. К относительным показателям оценки ликвидности предприятия относятся.

Коэффициент общей ликвидности (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент покрытия текущих обязательств) – характеризует способность оборотных средств покрыть краткосрочные обязательства (долги).

$$K_{\text{ло}} = \frac{OA}{KO}, \quad (12.1)$$

где ОА – оборотные активы предприятия;
КО – краткосрочные обязательства предприятия.

$$Кло = С. 260 / С. 620 (Ф.1);$$

$$Кло = (А1 + А2 + А3) / (П1 + П2).$$

Показатель ликвидности, рассчитанный по вышеприведенной формуле, отвечает на вопрос, способно ли предприятие рассчитаться по своим текущим обязательствам перед всеми кредиторами имеющимися ликвидными оборотными активами. Состояние текущей ликвидности предприятия считается целиком удовлетворительным, если показатель Кло достигает или приближается к 2. Смысл именно такого подхода вытекает из необходимости сохранения предприятием финансовой автономии: оно не должно создавать активы лишь за счет заемного капитала, часть активов обязательно должна формироваться за счет собственного капитала. С другой стороны, превращение любых активов в деньги для покрытия обязательств всегда носит вероятностный характер, поэтому предприятие должно обеспечиваться такой суммой активов, которая больше, чем сумма обязательств. Также считается, что если показатель Кло < 1, предприятие находится в кризисном состоянии относительно своей текущей ликвидности.

Коэффициент срочной ликвидности (коэффициент быстрой ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия) – показывает, какая часть краткосрочных (текущих) обязательств может быть погашена не только за счет денежных средств, но и за счет ожидаемых финансовых поступлений, в частности дебиторской задолженности.

$$К_{лс} = \frac{АЛ + ДЗ}{КО} = \frac{(ОА - З)}{КО}, \quad (12.2)$$

где АЛ – абсолютно ликвидные активы предприятия, к которым относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
ДЗ – дебиторская задолженность;
З – запасы.

$$К_{лс} = (С. 260 - (С. 100 + ... + С. 140)) / С. 620 (Ф.1);$$

$$К_{лс} = (А1 + А2) / (П1 + П2).$$

Предприятие для поддержания своей платежеспособности должно так строить свои платежные отношения с кредиторами и свои платежные календари, чтобы этот показатель постоянно находился на уровне 0,7–0,8.

Если показатель $K_{лс} < 0,5$, это означает, что платежеспособность предприятия очень низкая.

Коэффициент абсолютной ликвидности – характеризует способность предприятия немедленно погасить краткосрочные обязательства.

$$K_{ЛА} = \frac{АЛ}{КО}, \quad (12.3)$$

$$K_{ЛА} = (С. 220 + \dots + С. 240) / С. 620 (\Phi.1);$$

$$K_{ЛА} = А1 / (П1 + П2).$$

Рекомендуемая нижняя граница показателя – 0,2–0,3. Некоторые экономисты считают, что слишком высокое значение коэффициента абсолютной ликвидности свидетельствует о том, что предприятие неэффективно использует свои средства.

Из методики расчета коэффициентов вытекает, что улучшение их значений в динамике может быть достигнуто как за счет сокращения кредиторской задолженности, так и за счет опережающего возрастания текущих активов (оборотных средств). Но само по себе уменьшение кредиторской задолженности невозможно, поскольку оно всегда сопровождается пропорциональным сокращением оборотных средств. Поэтому реальным способом восстановления платежеспособности является увеличение оборотных средств предприятия с одновременным увеличением статьи «Нераспределенная прибыль» в пассиве баланса. Таким образом, критерием восстановления платежеспособности является получение в будущем периоде прибыли такого размера, который необходим для обеспечения двукратного превышения текущих активов над текущими обязательствами.

12.4 Оценка финансовой устойчивости предприятия

Экономической сущностью финансовой устойчивости предприятия является обеспеченность его запасов и затрат источниками их формирования.

Финансовая устойчивость оценивается соотношением собственного и заемного капитала. Устойчивость финансового состояния предприятия характеризуется системой финансовых коэффициентов.

Одним из наиболее важных показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, его независимость от заемного капитала является коэффициент автономии.

Коэффициент автономии (коэффициент концентрации собственного капитала) характеризует долю средств, вложенных собственниками предприятия в общую стоимость имущества:

$$K_A = \frac{СК}{В}, \quad (12.4)$$

где СК – собственный капитал предприятия;
В – общий итог (валюта) баланса (общая сумма финансирования).

$$K_A = С. 380 / С. 640 \text{ (Ф.1)}$$

Считается, что чем больше часть собственных средств (капитала), тем больше шансов у предприятия преодолеть непредвиденные обстоятельства, возникающие во внешней среде функционирования предприятия.

Минимальное предельное значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5. Такое значение показателя дает основания предполагать, что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными средствами. Уровень автономии интересует не только само предприятие, но и его кредиторов. Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости, повышении гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширяет возможность привлечения средств у внешних инвесторов.

Взаимодополняющим показателем является **коэффициент концентрации заемного капитала** (коэффициент задолженности), который представляет собой долю заемных средств в валюте баланса.

$$K_3 = \frac{ЗК}{В}, \quad (12.5)$$

$$K_3 = (С. 480 + С. 620) / С. 640 \text{ (Ф.1)}$$

Рекомендуемое значение $K_3 < 0,5$.

Показателем, обратным коэффициенту автономии, является **коэффициент финансовой зависимости**. Рост этого показателя означает увеличение доли заемного капитала и утрату финансовой независимости.

Коэффициентом соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансирования) – показывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на одну денежную единицу собственных средств, вложенных в активы.

$$K_{3/С} = \frac{ЗК}{СК}, \quad (12.6)$$

где ЗК – заемный капитал.

$$K_{3/С} = (С. 480 + С. 620) / С. 380 \text{ (Ф.1)}$$

Нормальной считается величина $K_{з/с} < 1$, то есть соотношение заемных и собственных средств соотносится, как 1:2. Если полученное соотношение превышает нормальное, то оно считается высоким (например, 3:1). А если данное соотношение окажется ниже предельного, то оно считается низким (1:3).

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств – наиболее нестабильный из всех показателей финансовой устойчивости. Расчет его по состоянию на определенную дату недостаточен для оценки финансовой независимости предприятия. Необходимо дополнительно к расчету коэффициента определить скорость оборота материальных оборотных средств и дебиторской задолженности за анализируемый период. При высокой оборачиваемости материальных оборотных средств и еще более высокой оборачиваемости дебиторской задолженности коэффициент соотношения заемных и собственных средств может значительно превышать единицу.

Важной характеристикой устойчивости финансового состояния является **коэффициент маневренности** – показывает долю собственных средств, вложенных в оборотные средства предприятия. Величина собственных оборотных средств (СОС) рассчитывается как разность между суммой собственного капитала и стоимостью необоротных активов и показывает часть собственного капитала, которая направлена на формирование оборотных активов.

$$K_m = \frac{СОС}{СК}, \quad (12.7)$$

где СОС – собственные оборотные средства.

$$K_m = (С. 380 + С. 430 - С. 080) / С. 380 \text{ (Ф1)}$$

Коэффициент показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, что позволяет более менее свободно маневрировать этими средствами. Низкое значение этого показателя означает, что значительная часть собственных средств предприятия закреплена в ценностях иммобильного характера, которые являются менее ликвидными, то есть не могут достаточно быстро быть превращены в деньги.

С финансовой точки зрения повышение коэффициента маневренности и его высокий уровень всегда положительно характеризуют предприятие: собственные средства при этом мобильны, большая часть их вложена не в основные средства и другие необоротные активы, а в оборотные средства.

Как оптимальная величина коэффициент маневренности может быть принят на уровне $\geq 0,2$.

12.5 Оценка прибыльности и деловой активности предприятия

Прибыльность предприятия измеряется двумя показателями – прибылью и рентабельностью. Прибыль выражает абсолютный эффект без учета использованных ресурсов. Поэтому для анализа его дополняют показателем рентабельности.

Деловая активность предприятия является довольно широким понятием и включает практически все аспекты его работы. Специфическими показателями здесь выступают оборачиваемость активов и товарно-материальных запасов, величины дебиторской и кредиторской задолженности.

Безубыточность работы предприятия зависит от многих факторов, в том числе от выбора оптимального объема производства и целесообразных темпов развития предприятия. Для анализа безубыточности необходимо уметь определять точку безубыточности (самоокупаемости) предприятия.

Точка безубыточности (критический объем производства (продаж)) – это такой объем реализации, при котором полученный доход обеспечивает возмещение всех затрат, но не дает возможности получать прибыль, иначе говоря, это нижний предельный объем выпуска продукции, при котором прибыль равняется нулю.

Точка безубыточности характеризуется следующими показателями:

1 Критический (граничный) объем реализации (штук):

$$N_{\text{кр}} = \frac{Z_{\text{пост}}}{\text{Ц}' - Z'_{\text{пер}}}, \quad (12.8)$$

где $Z_{\text{пост}}$ – постоянные затраты на объем реализации, грн.;

$\text{Ц}'$ – цена на единицу продукции, грн.;

$Z'_{\text{пер}}$ – средние переменные затраты на единицу продукции, грн.

2 Порог рентабельности – это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не получает и прибыли (гривен):

$$R_{\text{порог}} = N_{\text{кр}} \times \text{Ц}'. \quad (12.9)$$

3 Запас финансовой прочности – это сумма, на которую предприятие может себе позволить снизить выручку, не выходя из зоны прибыли (гривен):

$$Z_{\text{фп}} = B - R_{\text{порог}}, \quad (12.10)$$

где B – выручка от реализации, грн.

4 Маржа безопасности (штук):

$$MB = N - N_{кр}, \quad (12.11)$$

где N – объем реализации, шт.

5 Валовая маржа:

$$MB = ОП + З_{пост}, \quad (12.12)$$

где ОП – операционная прибыль.

Последние два показателя оценивают, как далеко предприятие находится от точки безубыточности. Это влияет на приоритет управленческих решений. Если предприятие приближается к точке безубыточности, то возрастает проблема управления постоянными затратами, так как их часть в стоимости увеличивается. Условно-постоянные затраты – это амортизационные отчисления, управленческие и ремонтные затраты, арендная плата, проценты за кредит, налоги, которые относят на себестоимость продукции.

Приведем расчет точки безубыточности на примере данных таблицы 12.1 и отобразим его на рисунке 12.2.

Таблица 12.1 – Данные для расчета точки безубыточности

Показатели	Сума
Выручка от реализации, млн. грн.	386
Переменные затраты на единицу, тыс. грн.	251
Постоянные затраты, млн. грн.	100
Прибыль, млн. грн.	35
Цена за штуку, тыс. грн.	386
Объем реализации, шт.	1000

Критический объем реализации = $100\,000 / (386 - 251) / \text{шт.} = 740 \text{ шт.}$

Порог рентабельности = $740 \cdot 386 = 285,7 \text{ млн. грн.}$

Запас финансовой прочности = $386 - 285,7 = 100,3 \text{ млн. грн.}$

Маржа безопасности = $1000 - 740 = 260 \text{ шт.}$

Таким образом, при объеме реализации (продажи) 740 шт. и выручке от реализации 285,7 млн. грн. предприятие возмещает все затраты, при этом прибыль предприятия равна нулю. Запас финансовой прочности при этом составляет 100,3 млн. грн. Чем больше разность между фактическим объемом производства и критическим, тем выше «финансовая прочность» предприятия, а так же и его финансовая устойчивость.

На величину критического объема реализации и порога рентабельности влияют изменение суммы постоянных затрат, величина средних переменных затрат и уровень цены. Так, предприятие с незначительной частью

постоянных затрат может изготавливать меньше продукции, чем предприятие с большей частью постоянных затрат, чтобы обеспечить безубыточность и безопасность своего производства.

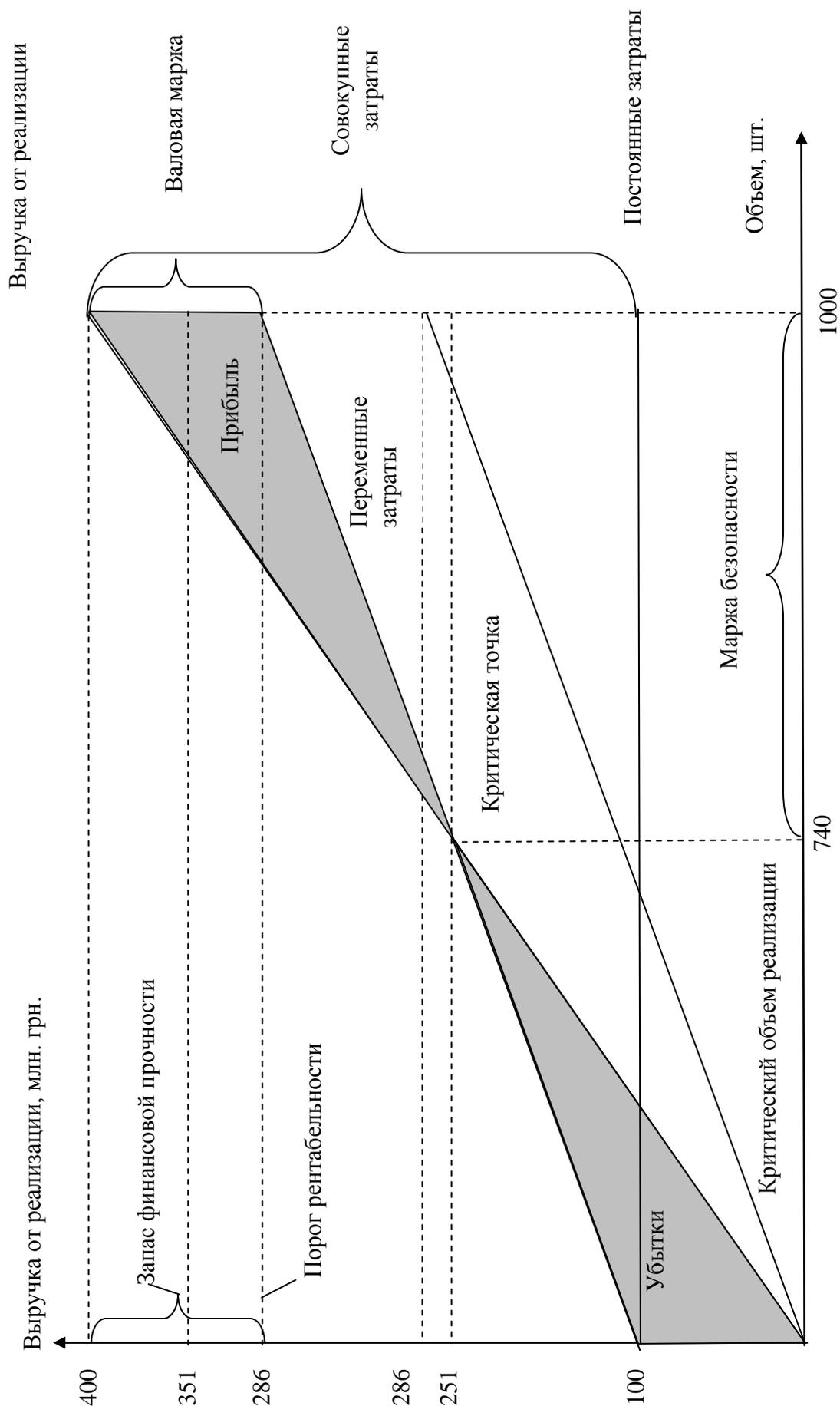


Рисунок 12.2 – Графический метод определения безубыточности производства

Запас финансовой прочности у такого предприятия выше, чем у предприятия с большей частью постоянных затрат.

Финансовые результаты предприятия с низким уровнем постоянных затрат в меньшей степени зависят от изменения физического объема производства. Предприятию с высокой частью постоянных затрат надо в значительной мере опасаться снижения объема производства.

Оборачиваемость активов – это показатель количества оборотов активов предприятия за определенный период (преимущественно за год).

$$O_A = \frac{BP}{A}, \quad (12.13)$$

где BP – выручка от всех видов деятельности предприятия за определенный период времени;

A – средняя величина активов за один и тот же период.

При этих условиях средняя продолжительность одного оборота будет составлять:

$$T_A = \frac{D_K}{O_A}, \quad (12.14)$$

где D_K – количество календарных дней в периоде.

12.6 Контрольные вопросы

1 Какие показатели характеризуют финансово-экономическое состояние предприятия?

2 Каким образом определяются показатели прибыльности и деловой активности?

3 Как оценить финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия?

4 Каким образом определяются: порог рентабельности, запас финансовой прочности, маржа безопасности?

ПРИЛОЖЕНИЕ А
БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ

Таблица А.1 – Баланс предприятия (актив)

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
знос	012		
Незавершене будівництво	020		
Основні засоби:			
залишкова вартість	030		
первісна вартість	031		
знос	032		
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
Усього	080		
II Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100		
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110		
незавершене виробництво	120		
готова продукція	130		
товари	140		
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160		
первісна вартість	161		
резерв сумнівних боргів	162		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230		
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250		
Усього	260		
ІІІ Витрати майбутніх періодів	270		
Баланс	280		

Таблиця А.2 – Баланс підприємства (пасив)

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
І Власний капітал			
Статутний капітал	300		
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350		
Неоплачений капітал	360		
Вилучений капітал	370		
Усього	380		
ІІ Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Усього	430		
ІІІ Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього	480		
ІV Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроко-	510		

вими зобов'язаннями			
---------------------	--	--	--

Продолжение таблицы А.2

1	2	3	4
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530		
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610		
Усього	620		
V Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс	640		

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Таблица Б.1 – Финансовые результаты

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010		
Податок на додану вартість	015		
Акцизний збір	020		
Інші вирахування з доходу	030		
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040		
Валовий:			
прибуток	050		
збиток	055		
Інші операційні доходи	060		
Адміністративні витрати	070		
Витрати на збут	080		
Інші операційні витрати	090		
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	100		
збиток	105		
Дохід від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140		
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160		
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170		
збиток	175		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180		
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток	190		
збиток	195		
Надзвичайні:			
доходи	200		
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий:			
прибуток	220		
збиток	225		

Таблица Б.2 – Элементы операционных затрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	230		
Витрати на оплату праці	240		
Відрахування на соціальні заходи	250		
Амортизація	260		
Інші операційні витрати	270		
Разом	280		

Таблица Б.3 – Расчет показателей прибыльности акций

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	300		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310		
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	320		
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	330		
Дивіденди на одну просту акцію	340		

ЛИТЕРАТУРА

1 Экономика предприятия: Учеб. для вузов / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2000. – 742 с.

2 Экономика предприятия и отрасли промышленности / Под ред. проф. А. С. Пелих. – 3-е изд., перераб. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 1999. – 608 с.

3 Зайцев Н. Л. Экономика организации. – М.: Экзамен, 2000. – 768 с.

4 Економіка підприємства: Підруч. / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с., іл.

5 Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия: Учеб. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 358с. – (Серия «Высшее образование»)

6 Экономический справочник руководителя предприятия / Сост.: С. В. Рыжиков, В. Г. Золотогоров, В. С. Рыжиков. – Ростов н/Д: Феникс, 2000. – 320с.

7 Приймак Т. О. Економіка підприємств: Навч. посіб. – К.:МАУП, 1999. – 108с.: іл.

8 Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия. Практикум: Учеб. пособ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 192 с.

9 Экономика предприятия: Учеб. пособ. / Под. ред. проф. М. Г. Лапусты. – М.:ИНФРА-М, 2000. – 264 с.

10 Економіка підприємства: Навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / Г. О. Швиданенко, С. Ф. Покропивний, С. М. Клименко та ін. – К.:КНЕУ, 200. – 248 с.

11 Економіка підприємства. Збірник практичних задач і конкретних ситуацій: Навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, Г. О. Швиданенко, О. С. Федонін та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного. – К.:КНЕУ, 2000. – 328 с.

12 Экономика предприятия: Задачи. Ситуации. Решения: Учеб. пособ. / С. Ф. Покропивный, Г. А. Швиданенко, А. С. Федонин и др.; Под ред. С. Ф. Покропивного. – К.:Знання-Прес, 2001. – 343 с.

13 Економіка підприємства: Навч. посіб. для студентів економічних спеціальностей ВНЗ I-IV рівнів акредитації. – 2-е вид., випр. і доп. / І. М. Бойчик, М. І. Харів, М. І. Хопчан та ін. – К.: Каравела; Львів: Новий світ – 2000, 2001. – 298 с.

14 Экономика предприятия: тесты, задачи, ситуации: Учеб. пособ. для вузов / Под ред. В. А. Швандара. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 254 с.

15 Шапілова Н. В. Збірник задач і ділових ігор з дисципліни «Економіка підприємств». – Харків: Консул, 1999. – 100 с.

16 Карпова Т. П. Управленческий учет: Учеб. для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 350 с.

- 17 Управленческий учет: Учеб. пособ. / Под ред. А. Д.Шарамета. – М.: Изд. дом ФБК-ПРЕСС, 2000. – 512 с.
- 18 Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: Навч. посіб. / Л. В. Чижевський, Н. В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
- 19 Ткаченко А. И. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины. – К.: А.С.К, 2001. – 864 с.
- 20 Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятия / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 386 с.
- 21 Закон України «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 р. // Відомості Верховної ради України. – 1991. - № 49. – С. 682.
- 22 Закон України «Про підприємства України» від 27 березня 1991 р. // Відомості Верховної ради України. – 1991. – № 24. – С. 272.
- 23 Закон України «Про оподаткування прибутку» від 22 травня 1997 р. (Зі змінами, внесеними згідно із Законом України від 8 червня 2000 року №1805-III) // Відомості Верховної ради України. – 1991. – № 49. – С. 682.
- 24 Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 р. // Урядовий кур'єр. – 1995. – 18 травня. – С. 35.
- 25 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 31.03.1999р. – № 87.
- 26 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 27.04.2000р. – № 92.
- 27 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 29.11.1999р. – № 290 (З 14.06.2000 року до цього стандарту внесені зміни).
- 28 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 31.12.1999р. – № 318.
- 29 Типове положення з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості Затв. Каб. Мін. України від 26.04.96 // Бухгалтерський облік і аудит. – 1996. – №7. – С. 70.
- 30 Закон України «Про банкрутство» від 14 травня 1992 р. // Відомості Верховної ради України. – 1992. – № 31. –С. 110.

Навчальне видання

**РИЖИКОВ Вячеслав Сергійович,
ПАНКОВ Віктор Андрійович,
РОВЕНСЬКА Вікторія Вячеславівна,
ПІДГОРА Єлизавета Олександрівна**

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

**Навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів**

(Російською мовою)

Редактор Я. О. Бершацька
Комп'ютерна верстка О. П. Ордіна

Вз. 74/2006. Підп. до друку . Формат 60 x 84/16.
Папір офсетний. Ум. друк. арк. . Обл.-вид. арк. .
Тираж прим. Зам. № .

Видавець і виготівник
«Донбаська державна машинобудівна академія»
84313, м. Краматорськ, вул. Шкадінова, 72.
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру
серія ДК №1633 від 24.12.03.