

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Ю.С. Прокофьев
М.В. Мелик-Гайказян
Е.Ю. Калмыкова**

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Рекомендовано в качестве учебного пособия
Редакционно-издательским советом
Томского политехнического университета*

Издательство
Томского политехнического университета
2010

УДК 658.5(075.8)
ББК У9(2)298я73

П805 **Прокофьев Ю.С.**

Экономика предприятия (Экономика предприятия и отрасли): учебное пособие / Ю.С. Прокофьев, М.В. Мелик-Гайказян, Е.Ю. Калмыкова; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2010. – 140 с.

Рассматриваются вопросы экономического механизма функционирования предприятия как субъекта предпринимательской деятельности. Излагаются вопросы создания предприятий, их организационно-правовые формы, способы государственного регулирования, слагаемые ресурсного обеспечения, конечные результаты производственно-коммерческой деятельности промышленного предприятия.

Учебное пособие подготовлено на кафедре менеджмента и предназначено для студентов ИДО, обучающихся по специальностям 080502 «Экономика и управление на предприятии» и 080507 «Менеджмент организации».

УДК 658.5(075.8)
ББК У9(2)298я73

Рецензенты

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и учета ТГУ
Н.П. Макашева

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента ТПУ
В.В. Спицын

© ГОУ ВПО «Национальный
исследовательский Томский
политехнический университет», 2010
© Прокофьев Ю.С., Мелик-Гайказян М.В.,
Калмыкова Е.Ю., 2010
© Оформление. Издательство Томского
политехнического университета, 2010

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|------------|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 5 |
| 1. ПРЕДПРИЯТИЕ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ..... | 6 |
| 1.1. Предприятие как форма предпринимательской деятельности | 6 |
| 1.2. Классификация предприятий | 10 |
| 1.3. Имущество предприятия | 32 |
| 2. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ | 37 |
| 2.1. Понятие основных средств | 37 |
| 2.2. Учет и оценка основных средств..... | 41 |
| 2.3. Износ и амортизация основных средств | 44 |
| 2.4. Обновление основных фондов | 52 |
| 2.5. Эффективность использования основных фондов | 55 |
| 2.5.1. Показатели наличия и движения основных фондов | 55 |
| 2.5.2. Показатели эффективности использования основных фондов..... | 56 |
| 3. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ | 64 |
| 4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ | 68 |
| 4.1. Понятие оборотных средств | 68 |
| 4.2. Нормирование оборотных средств..... | 73 |
| 4.3. Эффективность использования оборотных средств предприятия..... | 80 |
| 5. КАДРЫ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ПРЕДПРИЯТИЯ..... | 85 |
| 5.1. Состав и структура кадров предприятия | 85 |
| 5.2. Движение персонала предприятия | 88 |
| 5.3. Производительность труда | 91 |
| 5.4. Сущность заработной платы и ее формирование | 96 |
| 5.5. Системы и формы заработной платы | 98 |
| 6. ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... | 109 |
| 6.1. Понятие издержек предприятия. Классификация затрат..... | 109 |
| 6.2. Калькулирование себестоимости единицы продукции | 117 |
| 6.3. Методы учета затрат..... | 120 |

| | |
|---|------------|
| 7. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ..... | 128 |
| 7.1. Прибыль, показатели рентабельности..... | 128 |
| 7.2. Анализ прибыли | 134 |
| ЛИТЕРАТУРА | 140 |

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночных отношений центр экономической деятельности переместился к основному звену рыночной экономики – предприятию.

Именно на этом уровне создается нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги. Здесь решаются вопросы экономического расходования ресурсов, применения высокопроизводительной техники и технологии. На предприятии организуется производственный процесс, разрабатываются стратегические текущие и оперативные планы, осуществляется эффективное управление – менеджмент. Здесь происходит инновационная и инвестиционная деятельность, осуществляются мероприятия по экономичному использованию финансовых ресурсов.

Любая хозяйственная деятельность требует для ее осуществления определенных ресурсов (материальных, технических, людских, информационных и др.), которые не безграничны.

Ограниченность ресурсов побуждает предпринимателей и менеджеров вести рациональное хозяйство, т. е. принимать решение об их лучшем использовании. В основе экономической деятельности лежит принцип рациональности – требования достижения максимальных результатов при заданных ограниченных ресурсах или при заданном результате минимизировать расход ресурсов. Эффективное управление ресурсами требует специальной подготовки.

Успешное развитие предприятия во многом зависит от качества экономической подготовки специалистов.

Основной целью изучения учебного курса «Экономика предприятия» является усвоение студентами знаний, необходимых для принятия грамотных хозяйственных и управленческих решений, для выбора наиболее эффективных способов их реализации и системной оценки результатов реализуемых решений.

В развитие указанной цели задачами курса являются знакомство и усвоение:

- основных понятий курса «Экономика предприятия»;
- основных экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия;
- простейших методов экономического анализа, позволяющего оценивать деятельность предприятия, выявлять проблемы и выбирать наиболее эффективные способы их решения;

- основных методов экономического обоснования технических, организационных, управленческих и других решений.

1. ПРЕДПРИЯТИЕ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Предприятие как форма предпринимательской деятельности

Предприятие – это форма предпринимательской деятельности. *Предпринимательство* – деятельность граждан и их объединений, принимающих на себя финансовый риск по организации производства и реализации товаров и услуг в целях получения прибыли и социального эффекта.

Предпринимательство в России осуществляется в трех видах:

1. От своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность, без образования юридического лица. В этом случае предприниматель отвечает по своим обязательствам (при внесении платежей, возврате кредитов, уплате штрафов и т. д.) всем своим личным имуществом, за исключением того, на которое по закону не может быть обращено взыскание.

2. От имени и под имущественную ответственность юридического лица. По обязательствам отвечает фирма (за счет своего имущества и дохода), но не ее владельцы.

3. По контракту с собственником имущества или уполномоченным им лицом (органом). Руководитель или администрация в целом, заключив контракт на управление предприятием, отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств (по развитию производства, получению доходов и прибыли, социальному развитию трудового коллектива) своим имуществом по условиям контракта.

Контракт предпринимателя с собственником – разновидность трудового договора, в котором предусматриваются обязательства и ответственность сторон, условия труда и оплаты.

Предприниматель (директор, специалист) по контракту получает полную самостоятельность в решении всех производственно-хозяйственных вопросов, кроме тех, которые отнесены к компетенции общего собрания акционеров-учредителей, собственников предприятия и т. п. Оклад специалиста устанавливается с учетом его деловых качеств и возможностей предприятия и не ограничивается каким-либо потолком.

Контракт может предусматривать также:

- выплату премий, надбавок, дополнительных вознаграждений при выполнении договорных обязательств;
- дополнительные льготы (материальная помощь к ежегодному отпуску, надбавки к пенсии, предоставление служебного транспорта или возмещение личных транспортных расходов, улучшение жилищных условий, погашение банковских ссуд за счет предприятия и т. д.);
- льготную продажу или передачу акций и доли имущества и т. д.

В то же время, предприниматель обязуется обеспечить на вверенном ему участке определенный объем реализации товаров и услуг (выручки), прибыли, обновление производства (продукции, технологии, оборудования), социальные гарантии коллективу (сохранение рабочих мест, уровень оплаты и т. д.).

Предприниматель может вести любую законную хозяйственную деятельность, включая:

- торгово-закупочную;
- научно-техническую;
- консультационную;
- операции с ценными бумагами;
- коммерческое посредничество.

Он организует бизнес за счет собственных, заемных или привлеченных средств и несет материальную и социальную ответственность за результаты производства.

Деятельность предпринимателя регламентируется государством, которое включает следующие основные экономические рычаги:

- контракт или госзаказ на поставки (с оплатой за счет бюджета) в централизованные и резервные фонды сырья, топлива и продовольствия, а также военной техники;
- ставки налогообложения и льготы по налогам и формированию внебюджетных финансовых фондов;
- проценты центрального банка по ссудам и маржу (предельные различия между ставками) по кредитам и вкладам для коммерческих банков;
- субсидии и ассигнования из бюджета на научно-технические и социальные программы, субвенции на конкретные мероприятия общественной значимости;
- валютные курсы, правила обмена валют, перевода валют за рубеж;
- таможенные правила и пошлины;
- нормы (сроки) износа основных и нематериальных активов;

- социальные нормативы – минимальные ставки заработной платы, пенсий, пособий, стипендий, пенсионного, медицинского и социального страхования, страхования занятости, оплаты отпусков, нормативы условий труда и т. д.;

- экологические нормативы, включая соответствующие лимиты и плату за выбросы в окружающую среду, штрафы за сверхнормативные выбросы, льготы при использовании безвредных для окружающей среды технологий и выпуске экологически чистой продукции;

- правила операций с ценными бумагами и кредитами; нормативы деятельности коммерческих банков, инвестиционных фондов и т. д.;

- антимонопольные правила, включая ограничения покупки акций и слияния с конкурентами, лимиты рентабельности в ценах на монопольную продукцию;

- правила патентования изобретений, фирменных и товарных знаков, продажи лицензий на использование интеллектуальной собственности.

Предприятие – хозяйственный субъект, обладающий экономической самостоятельностью, созданный для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг и пользующийся правами юридического лица.

Гражданский кодекс РФ определяет *предприятие* как объект гражданских прав, имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Этот комплекс включает:

- недвижимое имущество (земельные участки, здания, сооружения и т. д.);
- движимое имущество (оборудование, инвентарь, сырье, продукцию);
- права, требования, долги (дебиторская и кредиторская задолженность и т. д.);

- права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания);

- исключительные права на интеллектуальную собственность, если иное не предусмотрено законом или договором.

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

Признаки предприятия:

1. Организационное единство. Предприятие – это коллектив, организованный определенным образом, со своей структурой и порядком управления.

2. Наличие обособленного имущества, которым предприятие пользуется в определенных целях.

3. Оперативно-хозяйственная и экономическая самостоятельность. В рамках, определенных законодательством и уставом, предприятие само:

- определяет конкурентоспособный ассортимент продукции;
- объем производства и реализации продукции;
- выбирает поставщиков и покупателей;
- заключает хозяйственные договоры (контракты);
- устанавливает цены на свои товары;
- набирает и увольняет работников;
- планирует свои доходы и расходы;
- распоряжается прибылью (после уплаты налогов);
- осуществляет инвестиции за счет собственных, заемных и привлеченных ресурсов.

Этим предприятие отличается от своих структурных единиц (филиалов, отделений, производств и т. д.) и подразделений (цехов, участков и т. д.).

4. Имущественная ответственность. Коммерческое предприятие отвечает по своим обязательствам всем имуществом. Государственное предприятие отвечает его движимой частью. А организация, получившая имущество в оперативное управление – денежными средствами, но не материальными ценностями.

5. Регистрация своих учредительских документов. Юридическое лицо подлежит государственной регистрации в уполномоченном государственном органе. Данные государственной регистрации включаются в единый государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления. Юридическое лицо считается созданным со дня внесения соответствующей записи в единый государственный реестр юридических лиц.

6. Наличие самостоятельного баланса или сметы, отражающей стоимость имущества, расчетных и прочих счетов в банках.

7. Наличие собственного имени, включенного в государственный реестр.

Предприятие может вступать в отношения с другими предприятиями от своего имени:

- приобретать и осуществлять имущественные и другие права;
- заключать договоры купли-продажи, поставки, перевозки, займа, аренды, подряда;
- предъявлять иски и выступать в качестве ответчика в суде.

Филиалы или представительства, даже имеющие свой баланс и расчетный счет, могут делать это только по доверенности.

1.2. Классификация предприятий

Существуют классификации предприятий по следующим признакам:

- по целям деятельности;
- формам собственности;
- видам основной деятельности;
- отраслевой принадлежности;
- размерам;
- организационно-правовым формам.

1. По целям деятельности выделяют:

Коммерческие предприятия – это предприятия, у которых целью деятельности является получение прибыли.

Некоммерческие организации не имеют в качестве основной цели извлечение прибыли. К ним относятся общественные и религиозные организации. Доход вместе с субвенциями (целевое финансирование определенного мероприятия) из государственного бюджета и благотворительных фондов обеспечивают их самокупаемость и достижение социального эффекта. В случае превышения доходов над расходами предприятия общественных и религиозных организаций направляют прибыль на социальные и благотворительные цели и не выплачивают дивиденды учредителям и пайщикам. Поэтому они освобождаются от многих налогов.

2. По формам собственности.

Собственность – это отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения материальных благ, и в особенности присвоения средств и результатов производства.

Понятие собственности включает прежде всего следующие права:

- пользования имуществом;
- пользования результатами, приносимыми данным имуществом;
- распоряжения им по своему усмотрению.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ в Российской Федерации признаются:

Частная собственность. Частной собственностью является имущество, принадлежащее гражданам и юридическим лицам.

Государственная собственность. Государственной собственностью в Российской Федерации является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации – республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области и округам (собственность субъекта Российской Федерации).

Муниципальная собственность. Муниципальной собственностью является имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям.

Смешанная собственность. Смешанная собственность возникает в случае сочетания различных форм собственности.

Собственность общественных объединений. Собственность общественных объединений возникает при поступлении в собственность двух или нескольких лиц имущества, которое не может быть разделено без изменения его назначения или не подлежит разделу в силу закона.

3. По видам основной деятельности предприятия делятся:

- на производственные предприятия (выпуск промышленной, сельскохозяйственной, строительной продукции);
- предприятия, занятые оказанием услуг (информационных, коммерческих, социальных, транспортных и т. д.);
- предприятия, занятые посредничеством (торговля, биржевая деятельность и т. д.);
- предприятия, занятые сдачей в пользование (кредит, лизинг, аренду, траст) имущества.

Различия в характере средств и предметов труда, составе кадров, технологии определяют особенности формирования затрат и результатов. При этом предприятие может вести хозяйственную деятельность в любой сфере, где это ему выгодно.

4. По отраслевой принадлежности различают:

- промышленные предприятия;
- сельскохозяйственные предприятия;
- предприятия здравоохранения и т. п.

5. По размерам предприятия различают:

- крупные;
- средние;
- малые.

6. По организационно-правовым формам.

С 1 января 1995 г. организационно-правовую форму предприятия определяет Гражданский кодекс РФ.

Организационно-правовая форма характеризуется следующими признаками:

- порядком формирования и минимальным размером уставного (складочного) капитала;
- ответственностью по обязательствам предприятия;
- перечнем и правами учредителей и участников;
- порядком управления организацией;
- порядком распределения прибыли и т. д.

По организационно-правовой форме предприятия делятся:

- на предприятия-товарищества;
- предприятия-общества;
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные предприятия;
- некоммерческие организации.

Классификация предприятий по организационно-правовым формам представлена на рис. 1.1.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом.

Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Вкладом в имущество хозяйственного товарищества или общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

Денежная оценка вклада участника хозяйственного товарищества или общества производится по соглашению между учредителями (участниками) общества и в случаях, предусмотренных законом; подлежит независимой экспертной проверке.

Участники хозяйственного товарищества или общества вправе:

- участвовать в управлении делами товарищества или общества;
- получать информацию о деятельности товарищества или общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном учредительными документами порядке;
- принимать участие в распределении прибыли;
- получать в случае ликвидации товарищества или общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

Участники хозяйственного товарищества или общества обязаны:

- вносить вклады в порядке, размерах, способами и в сроки, которые предусмотрены учредительными документами;
- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности товарищества или общества.



Рис. 1.1. Классификация предприятий по организационно-правовым формам

Участники хозяйственного товарищества или общества могут нести и другие обязанности, предусмотренные его учредительными документами.

Хозяйственное товарищество – это объединение работников для предпринимательской деятельности. Хозяйственное товарищество может быть:

- полным товариществом;
- товариществом на вере.

Полное товарищество. Полным признается товарищество, участники которого, в соответствии с заключенным между ними договором, занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Кредитор товарищества может предъявить имущественное требование в полном объеме как одновременно ко всем участникам, так и к любому из них.

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора (эта форма не требует Устава). Учредительный договор подписывается всеми его участниками.

Учредительный договор полного товарищества должен содержать условия:

- о размере (минимальный размер складочного капитала 100 МРОТ) и составе складочного капитала товарищества;
- о размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале;
- о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов;
- об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов;
- о порядке и условиях распределения между участниками прибыли;
- о порядке управления деятельностью товарищества;
- о процедуре выхода участников из состава товарищества и т. д.

Управление деятельностью полного товарищества может осуществляться одним из трех способов:

- каждый участник полного товарищества самостоятельно ведет хозяйственную деятельность от имени товарищества,
- участники полного товарищества ведут дела совместно, т. е. для совершения каждой сделки требуется согласие всех участников товарищества;
- ведение дел поручено отдельным участникам.

Участник полного товарищества не вправе без согласия остальных участников совершать от своего имени в своих интересах или в интересах третьих лиц сделки, однородные с теми, которые составляют предмет деятельности товарищества. При нарушении этого правила товарищество вправе по своему выбору потребовать от такого участника возмещения причиненных товариществу убытков либо передачи товариществу всей приобретенной по таким сделкам выгоды.

Каждый участник полного товарищества имеет один голос. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале. Если вследствие понесенных товариществом убытков стоимость его чистых активов станет меньше размера его складочного капитала, полученная товариществом прибыль не распределяется между участниками до тех пор, пока стоимость чистых активов не превысит размер складочного капитала.

Участники полного товарищества солидарно несут *субсидиарную* ответственность (субсидиарная ответственность – право взыскания не полученного долга с другого обязанного лица, если первое лицо не может его внести) своим имуществом по обязательствам товарищества. Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества.

Участник полного товарищества *обязан* внести не менее половины своего вклада в складочный капитал товарищества к моменту его регистрации. Остальная часть должна быть внесена участником в сроки, установленные учредительным договором. При невыполнении указанной обязанности участник обязан уплатить товариществу десять процентов годовых с невнесенной части вклада и возместить причиненные убытки, если иные последствия не установлены учредительным договором.

Участник полного товарищества вправе выйти из него, заявив об отказе от участия в товариществе.

Участнику, выбывшему из полного товарищества, выплачивается стоимость части имущества товарищества, соответствующей доле этого участника в складочном капитале. По соглашению выбывающего участника с остающимися участниками выплата стоимости части имущества может быть заменена выдачей имущества в натуре. Если один из уча-

стников выбыл из товарищества, доли оставшихся участников в складочном капитале товарищества соответственно увеличиваются.

Участник полного товарищества с согласия остальных его участников вправе передать свою долю в складочном капитале или ее часть другому участнику товарищества либо третьему лицу. В случае смерти участника полного товарищества его наследник может вступить в полное товарищество лишь с согласия других участников.

Если в товариществе остается единственный участник, товарищество ликвидируется или такой участник *вправе* в течение шести месяцев с момента, когда он стал единственным участником товарищества, преобразовать такое товарищество в хозяйственное общество.

Товарищество на вере (командитное товарищество) состоит из двух групп участников:

- участники, осуществляющие от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающие по обязательствам товарищества своим имуществом (полные товарищи);
- вкладчики (командитисты), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и получают прибыль пропорционально вкладу.

Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере и оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел товарищества.

Фирменное наименование товарищества на вере должно содержать либо имена (наименования) всех полных товарищей и слова «товарищество на вере» или «командитное товарищество», либо имя (наименование) не менее чем одного полного товарища с добавлением слов «и компания» и слов «товарищество на вере» (или «командитное товарищество»). Если в фирменное наименование товарищества на вере включено имя вкладчика, такой вкладчик становится полным товарищем.

Товарищество на вере создается и действует на основании учредительного договора. Учредительный договор подписывается всеми полными товарищами.

Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами. Порядок управления и ведения дел такого товарищества его полными товарищами устанавливается ими по правилам о полном товариществе.

Вкладчик (командитист) товарищества на вере имеет право:

- получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале, в порядке, предусмотренном учредительным договором;

- знакомиться с годовыми отчетами и балансами товарищества;
- по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, предусмотренном учредительным договором;
- передать свою долю в складочном капитале или ее часть другому вкладчику или третьему лицу.

Вкладчики пользуются преимущественным перед третьими лицами правом покупки доли. Передача всей доли иному лицу вкладчиком прекращает его участие в товариществе.

При ликвидации товарищества на вере, в том числе в случае банкротства, вкладчики имеют преимущественное перед полными товарищами право на получение вкладов из имущества товарищества, оставшегося после удовлетворения требований его кредиторов.

Оставшееся после этого имущество товарищества распределяется между полными товарищами и вкладчиками пропорционально их долям в складочном капитале товарищества, если иной порядок не установлен учредительным договором или соглашением полных товарищей и вкладчиков.

Товарищество на вере ликвидируется при выбытии всех участвовавших в нем вкладчиков. Однако полные товарищи вправе вместо ликвидации преобразовать товарищество на вере в полное товарищество.

Товарищество на вере ликвидируется также по основаниям ликвидации полного товарищества. Однако товарищество на вере сохраняется, если в нем остаются по крайней мере один полный товарищ и один вкладчик.

Хозяйственные общества – это объединение капиталов для предпринимательской деятельности. В числе учредителей здесь выступают как физические, так и юридические лица, а также государственные и муниципальные образования. Члены таких обществ обязаны вносить вклад в уставный капитал, содействовать работе общества в определенных его уставом формах, хранить коммерческую тайну и т. д., но не должны трудиться в штате общества на постоянной основе. Ответственность членов общества по его обязательствам ограничена их вкладом в капитал, но не распространяется на другое их имущество.

Хозяйственные общества могут быть:

- обществами с ограниченной ответственностью;
- обществами с дополнительной ответственностью;
- акционерными обществами (открытыми и закрытыми);
- дочерними и зависимыми хозяйственными обществами.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – организационно-правовая форма малого и среднего бизнеса. Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров.

Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Учредительными документами ООО являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав.

Учредительные документы ООО должны содержать информацию:

- о размере уставного капитала общества;
- о размере долей каждого из участников;
- о составе, сроках и порядке внесения участниками вкладов;
- об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов;
- о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов;
- иные сведения, предусмотренные законом об обществах с ограниченной ответственностью.

Уставный капитал (минимальный размер уставного капитала 100 МРОТ) общества с ограниченной ответственностью составляется из стоимости вкладов его участников. Уставный капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Не допускается освобождение участника общества с ограниченной ответственностью от обязанности внесения вклада в уставный капитал общества.

Уставный капитал ООО должен быть на момент регистрации общества оплачен его участниками не менее чем наполовину. Оставшаяся непоплаченной часть уставного капитала общества подлежит оплате его участниками в течение первого года деятельности общества. При нарушении этой обязанности общество должно либо объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке, либо прекратить свою деятельность путем ликвидации.

Если по окончании финансового года стоимость чистых активов ООО окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации.

Уменьшение уставного капитала общества с ограниченной ответственностью допускается после уведомления всех его кредиторов. Последние вправе в этом случае потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств общества и возмещения им убытков.

Увеличение уставного капитала общества допускается после внесения всеми его участниками вкладов в полном объеме.

Высшим органом ООО является общее собрание его участников.

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

К исключительной компетенции общего собрания участников ООО относятся:

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

Вопросы, отнесенные к исключительной компетенции общего собрания участников общества, не могут быть переданы им на решение исполнительного органа общества.

Для проверки и подтверждения правильности годовой финансовой отчетности общества с ограниченной ответственностью оно вправе ежегодно привлекать профессионального аудитора, не связанного имущественными интересами с обществом или его участниками (внешний аудит). Аудиторская проверка годовой финансовой отчетности общества может быть также проведена по требованию любого из его участников.

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

участников. Общество с ограниченной ответственностью вправе преобразоваться в акционерное общество или в производственный кооператив.

Участник ООО вправе продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале общества или ее часть одному или нескольким участникам данного общества. Участники общества пользуются преимущественным правом покупки доли участника (ее части) пропорционально размерам своих долей, доля участника может быть отчуждена третьему лицу.

Участник общества с ограниченной ответственностью вправе в любое время выйти из общества, независимо от согласия других его участников. При этом ему должна быть выплачена стоимость части имущества, соответствующей его доле в уставном капитале общества.

Обществом с дополнительной ответственностью (ОДО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами.

Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества.

К обществу с дополнительной ответственностью применяются правила об обществе с ограниченной ответственностью.

Акционерным обществом (АО) признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций.

Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным.

Правовое положение акционерного общества и права и обязанности акционеров определяются в соответствии с Гражданским кодексом и законом «Об акционерных обществах».

Открытое акционерное общество. Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом (ОАО).

Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу с учетом требований законодательства об АО и ценных бумагах. Это дает неограниченные возможности привлечения капитала, но создает опасность скупки акций конкурирующими фирмами. Все акции являются именными обыкновенными (одинаковыми по номинальной стоимости) либо привилегированными.

Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Закрытое акционерное общество. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом (ЗАО).

Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Его акционеры или само ЗАО (в соответствии с уставом) имеет преимущественное право покупки акций других членов общества. Это гарантирует ЗАО от поглощения другими структурами, но не позволяет привлечь дополнительный капитал путем открытой эмиссии акций и их котировки на бирже.

Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать 50, в противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока – ликвидации в судебном порядке, если их число не уменьшится до установленного законом предела.

Учредительным документом акционерного общества является его устав, утвержденный учредителями. Устав акционерного общества помимо сведений должен содержать условия:

- о категориях выпускаемых обществом акций, их номинальной стоимости и количестве;
- размере уставного капитала общества; о правах акционеров;
- составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов.

В уставе акционерного общества должны также содержаться иные сведения, предусмотренные законом об акционерных обществах.

Акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества. Сведения об этом должны содержаться в уставе обще-

ства, быть зарегистрированы и опубликованы для всеобщего сведения. Акционерное общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Уставный капитал (минимальный размер уставного капитала для ЗАО – 100 МРОТ, для ОАО – 1000 МРОТ) акционерного общества составляет из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами.

Уставный капитал общества определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Если по окончании финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного капитала.

Акционерное общество вправе по решению общего собрания акционеров увеличить уставный капитал путем увеличения номинальной стоимости акций или выпуска дополнительных акций, а также уменьшить уставный капитал путем уменьшения номинальной стоимости акций либо путем покупки части акций в целях сокращения их общего количества. Уменьшение уставного капитала общества допускается после уведомления всех его кредиторов. При этом кредиторы общества вправе потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств общества и возмещения им убытков.

Доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала акционерного общества не должна превышать двадцати пяти процентов.

Не допускается освобождение акционера от обязанности оплаты акций общества, в том числе освобождение его от этой обязанности путем зачета требований к обществу. Открытая подписка на акции акционерного общества не допускается до полной оплаты уставного капитала. При учреждении акционерного общества все его акции должны быть распределены среди учредителей.

Акционерное общество не вправе объявлять и выплачивать дивиденды до полной оплаты всего уставного капитала.

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

- изменение устава общества, в том числе изменение размера его уставного капитала;
- избрание членов совета директоров (наблюдательного совета) и ревизионной комиссии (ревизора) общества и досрочное прекращение их полномочий;

- образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета);

- утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, счетов прибылей и убытков общества и распределение его прибылей и убытков;

- решение о реорганизации или ликвидации общества.

Вопросы, отнесенные законом к исключительной компетенции общего собрания акционеров, не могут быть переданы им на решение исполнительных органов общества.

В обществе с числом акционеров более пятидесяти создается совет директоров (наблюдательный совет) и определяется его исключительная компетенция.

Исполнительный орган общества может быть коллегиальным (правление, дирекция) и (или) единоличным (директор, генеральный директор). Он осуществляет текущее руководство деятельностью общества и подотчетен совету директоров (наблюдательному совету) и общему собранию акционеров.

Акционерное общество может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по решению общего собрания акционеров.

Акционерное общество вправе преобразоваться в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив, а также в некоммерческую организацию в соответствии с законом.

Дочерние и зависимые общества. Хозяйственное общество признается *дочерним*, если другое (основное) хозяйственное общество имеет возможность определять решения в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом.

Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества).

Основное общество, которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний.

В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного общества последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам.

Участники (акционеры) дочернего общества вправе требовать возмещения основным обществом убытков, причиненных по его вине дочернему обществу, если иное не установлено законами о хозяйственных обществах.

Хозяйственное общество признается *зависимым*, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Хозяйственное общество, которое приобрело более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью, обязано незамедлительно публиковать сведения об этом в порядке, предусмотренном законами о хозяйственных обществах.

Пределы взаимного участия хозяйственных обществ в уставных капиталах друг друга и число голосов, которыми одно из таких обществ может пользоваться на общем собрании участников или акционеров другого общества, определяются законом.

Производственный кооператив

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

Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является коммерческой организацией.

Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность.

Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель».

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утверждаемый общим собранием его членов. Устав кооператива должен содержать условия:

- о размере паевых взносов членов кооператива;
- составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов;
- характере и порядке трудового участия его членов в деятельности кооператива и их ответственности за нарушение обязательства по личному трудовому участию;

- порядке распределения прибыли и убытков кооператива;
- размере и условиях субсидиарной ответственности его членов по долгам кооператива;
- составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов.

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Уставом кооператива может быть установлено, что определенная часть принадлежащего кооперативу имущества составляет неделимые фонды, используемые на цели, определяемые уставом. Член кооператива обязан внести к моменту регистрации кооператива не менее десяти процентов паевого взноса, а остальную часть – в течение года с момента регистрации. Кооператив не вправе выпускать акции.

Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

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

К исключительной компетенции общего собрания членов кооператива относятся:

- изменение устава кооператива;
- образование наблюдательного совета и прекращение полномочий его членов, а также образование и прекращение полномочий исполнительных органов кооператива, если это право по уставу кооператива не передано его наблюдательному совету;
- прием и исключение членов кооператива;
- утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов кооператива и распределение его прибыли и убытков;

- решение о реорганизации и ликвидации кооператива и др.

Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием. Член кооператива вправе по своему усмотрению выйти из кооператива. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или выдано имущество, соответствующее его паю, а также осуществлены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива.

Член кооператива может быть исключен из кооператива по решению общего собрания в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей, возложенных на него уставом кооператива, а также в других случаях, предусмотренных законом и уставом кооператива. Член наблюдательного совета или исполнительного органа может быть исключен из кооператива по решению общего собрания в связи с его членством в аналогичном кооперативе.

Член кооператива вправе передать свой пай или его часть другому члену кооператива, если иное не предусмотрено уставом кооператива. Передача пая (его части) гражданину, не являющемуся членом кооператива, допускается лишь с согласия кооператива. В этом случае другие члены кооператива пользуются преимущественным правом покупки такого пая (его части).

Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован или ликвидирован по решению общего собрания его членов. Производственный кооператив по единогласному решению его членов может преобразоваться в хозяйственное товарищество или общество.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия

К таким предприятиям относятся:

- унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения;
- унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (казенное предприятие).

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Устав унитарного предприятия должен содержать сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования, за исключением казенных предприятий.

В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества.

Органом унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным собственником органом и им подотчетен.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Унитарное предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления.

Учредительным документом предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, является его устав, утверждаемый уполномоченным на то государственным органом или органом местного самоуправления.

Порядок формирования уставного фонда предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, определяется законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях.

Если по окончании финансового года стоимость чистых активов предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, окажется меньше размера уставного фонда, орган, уполномоченный создавать такие предприятия, обязан произвести в установленном порядке уменьшение уставного фонда.

Если стоимость чистых активов становится меньше размера, определенного законом, предприятие может быть ликвидировано по решению суда. В случае принятия решения об уменьшении уставного фонда предприятие обязано письменно уведомить об этом своих кредиторов. Кредитор предприятия вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательства, должником по которому является это предприятие, и возмещения убытков.

Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия.

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (казенное предприятие). Учредительным документом казенного предприятия является его устав, утверждаемый уполномо-

ным на то государственным органом или органом местного самоуправления.

Фирменное наименование унитарного предприятия, основанного на праве оперативного управления, должно содержать указание на то, что такое предприятие является казенным.

Собственник имущества казенного предприятия несет субсидиарную ответственность по обязательствам такого предприятия при недостаточности его имущества. Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано в соответствии с законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях.

Некоммерческие организации

К таким организациям относятся:

- потребительский кооператив;
- общественные и религиозные организации (объединения);
- фонд;
- объединения юридических лиц.

Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Устав потребительского кооператива должен содержать условия:

- о размере паевых взносов членов кооператива;
- составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и об их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов;
- составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов;
- порядке покрытия членами кооператива понесенных ими убытков.

Наименование потребительского кооператива должно содержать указание на основную цель его деятельности, а также или слово «кооператив», или слова «потребительский союз» либо «потребительское общество».

Члены потребительского кооператива обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса покрыть образовавшиеся убытки путем дополнительных взносов. В случае невыполнения этой обязанности кооператив может быть ликвидирован в судебном порядке по требованию кредиторов.

Члены потребительского кооператива солидарно несут *субсидиарную* ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива. Доходы, полученные потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, осуществляемой кооперативом в соответствии с законом и уставом, распределяются между его членами.

Общественными и религиозными организациями (объединениями) признаются добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившиеся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

Общественные и религиозные организации являются некоммерческими организациями. Они вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Участники (члены) общественных и религиозных организаций не сохраняют прав на переданное ими этим организациям в собственность имущество, в том числе на членские взносы. Они не отвечают по обязательствам общественных и религиозных организаций, в которых участвуют в качестве их членов, а указанные организации не отвечают по обязательствам своих членов.

Фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели.

Имущество, переданное фонду его учредителями (учредителем), является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей.

Фонд использует имущество для целей, определенных в его уставе. Фонд вправе заниматься предпринимательской деятельностью, необходимой для достижения общественно полезных целей, ради которых создан фонд, и соответствующей этим целям. Для осуществления предпринимательской деятельности фонды вправе создавать хозяйственные общества или участвовать в них. Фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества.

Устав фонда должен содержать следующую информацию:

- наименование фонда, включающее слово «фонд»;
- сведения о цели фонда;
- указания об органах фонда, в том числе о попечительском совете, осуществляющем надзор за деятельностью фонда;

- порядок назначения должностных лиц фонда и их освобождения;
- место нахождения фонда;
- сведения о судьбе имущества фонда в случае его ликвидации.

Устав фонда может быть изменен органами фонда, если уставом предусмотрена возможность его изменения в таком порядке. Решение о ликвидации фонда может принять только суд по заявлению заинтересованных лиц.

Фонд может быть ликвидирован:

- если имущества фонда недостаточно для осуществления его целей и вероятность получения необходимого имущества нереальна;
- если цели фонда не могут быть достигнуты, а необходимые изменения целей фонда не могут быть произведены;
- в случае уклонения деятельности фонда от целей, предусмотренных уставом;
- в других случаях, предусмотренных законом.

В случае ликвидации фонда его имущество, оставшееся после удовлетворения требований кредиторов, направляется на цели, указанные в уставе фонда.

Учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично.

Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы). Коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями.

Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организаций.

Ассоциация (союз) некоммерческих организаций является некоммерческой организацией. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Ассоциация (союз) не отвечает по обязательствам своих членов. Члены ассоциации (союза) несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и в порядке, предусмотренном учредительными документами ассоциации.

Наименование ассоциации (союза) должно содержать указание на основной предмет деятельности ее членов с включением слова «ассоциация» или «союз».

Учредительными документами ассоциации (союза) являются учредительный договор, подписанный ее членами, и утвержденный ими устав. Учредительные документы ассоциации (союза) должны содержать условия о составе и компетенции органов управления ассоциацией (союзом) и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов членов ассоциации (союза), и о порядке распределения имущества, остающегося после ликвидации ассоциации (союза).

Члены ассоциации (союза) вправе безвозмездно пользоваться ее услугами. Член ассоциации (союза) вправе по своему усмотрению выйти из ассоциации (союза) по окончании финансового года. В этом случае он несет субсидиарную ответственность по обязательствам ассоциации (союза) пропорционально своему взносу в течение двух лет с момента выхода. Член ассоциации (союза) может быть исключен из нее по решению остающихся участников в случаях и в порядке, установленных учредительными документами ассоциации (союза). В отношении ответственности исключенного члена ассоциации (союза) применяются правила, относящиеся к выходу из ассоциации (союза).

1.3. Имущество предприятия

Для осуществления своей деятельности любое предприятие должно располагать определенными ресурсами, т. е. предприятие должно иметь имущество.

Под *имуществом* предприятия понимаются все материальные, нематериальные и денежные средства, находящиеся в пользовании, владении и распоряжении предприятия.

Правовое положение имущества предприятия регламентируется Гражданским кодексом России. В соответствии с действующим законодательством имущество может находиться в частной, государственной, муниципальной собственности, а также собственности общественных организаций.

Общую информацию о составе и величине имущества предприятия можно получить из анализа бухгалтерского баланса (табл. 1.1) предприятия, дающего общую стоимостную характеристику хозяйственных средств предприятия (актив баланса) и источников их образования (пассив баланса).

Таблица 1.1

Баланс предприятия

| АКТИВ | ПАССИВ |
|--|-------------------------------------|
| 1. Внеоборотные активы | 3. Капитал и резервы |
| 1.1. Нематериальные активы | 3.1. Уставной (акционерный капитал) |
| 1.2. Основные активы (средства) | 3.2. Нераспределенная прибыль |
| 1.3. Незавершенное строительство | |
| 1.4. Долгосрочные финансовые вложения | 4. Долгосрочные пассивы |
| | |
| 2. Оборотные активы (средства) | 5. Краткосрочные пассивы |
| 2.1. Запасы сырья и материалов | 5.1. Кредиты банка |
| 2.2. Незавершенное производство | 5.2. Кредиторская задолженность |
| 2.3. Запасы готовой продукции | |
| 2.4. Дебиторская задолженность | |
| 2.5. Денежные средства | |
| 2.6. Краткосрочные финансовые вложения | |
| БАЛАНС | БАЛАНС |

В соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации все имущество предприятия подразделяется на следующие виды:

- внеоборотные активы (нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы);
- оборотные активы (запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы).

Приведем краткую характеристику отдельных составляющих имущества предприятия.

Основные средства – это здания, машины, оборудование, транспортные средства и др. Основные средства функционируют и используются в хозяйственной деятельности длительное время, изнашиваются постепенно, не меняя при этом своей натурально-вещественной формы, что и позволяет предприятию включать их стоимость в себестоимость продукции, работ и услуг частями в течение нормативного срока их службы путем начисления (амортизации) по установленным нормативам.

Нематериальные активы – объекты долгосрочного вложения, имеющие стоимостную оценку, но не являющиеся вещественными ценностями (право на пользование землей, водой и другими природными ресурсами; патенты, изобретения, а также иные имущественные права, в том числе на промышленную и интеллектуальную собственность). Нематериальные активы, как и основные средства, переносят свою первоначальную стоимость на затраты по частям путем начисления амортизации по установленным нормам.

Долгосрочные финансовые вложения – это инвестиции в дочерние, зависимые общества и другие организации, займы, предоставляемые предприятием различным организациям, и прочие финансовые вложения. Долгосрочные вложения в имущество предприятия называются инвестициями, а юридические и физические лица, осуществляющие такие вложения, – инвесторами.

Оборотные активы – это часть капитала предприятия, вложенная в его текущие активы. По материально-вещественному признаку в состав оборотных средств включаются предметы труда (сырье, материалы, топливо и т. п.), незавершенная продукция, готовая продукция на складах предприятия, денежные средства и средства в расчетах.

Источником формирования имущества предприятия являются прежде всего его собственные средства (уставный капитал, прибыль, фонды специального назначения). Помимо этого имущество предприятия может быть создано за счет заемных средств (кредиты, привлеченные средства).

Уставный капитал предприятия – это выраженная в денежном измерении совокупность вкладов учредителей (собственников) в имущество при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных в учредительных документах. Уставный капитал формируется при создании предприятия за счет взносов (паев) для обществ с ограниченной ответственностью или путем обмена взносов на акции. Учредители и акционеры могут осуществлять свои взносы в разнообразной форме. Это могут быть:

- денежные средства;
- различные виды основных средств;

- права пользования природными ресурсами;
- интеллектуальная собственность.

Изменение уставного капитала может быть осуществлено по решению общего собрания учредителей (акционеров) в случае:

- расширения деятельности общества путем дополнительного выпуска акций или дополнительных взносов;
- выкупа или аннулирования части акций и др.

В силу своей устойчивости уставный фонд, как правило, покрывает недвижимую часть имущества (здания, сооружения, оборудование и т. д.).

Прибыль – сумма превышения доходов над расходами предприятия, полученных с начала года до конца отчетного периода от реализации продукции, работ, услуг, имущества предприятия.

Из прибыли формируются специальные фонды, которые имеют строго целевое назначение и включают в себя фонды, необходимые для функционирования предприятия.

Фонд накопления. Средства фонда предназначены для финансирования развития производства, модернизации оборудования, реконструкции и расширения производства и т. д.

Фонд потребления. Средства фонда предназначены для выплаты дивидендов, финансирования мероприятий по дополнительному стимулированию работников предприятия и т. п.

Резервный фонд создается для покрытия возможных убытков, возникающих в процессе работы предприятия.

Фонды социальной сферы предназначены для финансирования мероприятий по улучшению медицинского, культурно-бытового уровня трудящихся и т. п.

Долгосрочные пассивы – это заемные средства (кредиты банков и прочие займы) и прочие долгосрочные пассивы.

Краткосрочные пассивы – это кредиторская задолженность предприятия, т. е. его задолженность поставщикам за товары и услуги, по выданным векселям, бюджету, по оплате труда и т. д.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Что представляет собой предпринимательская деятельность?
2. В чем проявляется государственное регулирование предпринимательства?
3. Дайте понятие юридического лица.
4. Перечислите основные факторы производства.
5. Перечислите основные признаки классификаций предприятий.
6. Перечислите основные формы собственности в России.

7. Перечислите основные организационно-правовые формы предприятия.
8. В чем состоят особенности функционирования хозяйственных обществ и товариществ?
9. Поясните основные отличия открытых и закрытых акционерных обществ.
10. Укажите источники формирования уставного капитала.
11. В каком порядке распределяется прибыль кооператива и имущество, оставшееся после его ликвидации и удовлетворения требований кредиторов?
12. Раскройте содержание баланса предприятия.
13. Назовите основные составляющие имущества предприятия.
14. Назовите основные источники финансирования имущества предприятия.

2. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Понятие основных средств

Основные средства (фонды) предприятия составляют основу его материально-технической базы. Их рост и развитие являются важнейшим условием повышения качества и конкурентоспособности продукции.

Активы могут быть приняты в качестве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия:

- объект должен быть предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд организации;
- актив предполагается использовать в течение длительного времени, продолжительностью свыше 12 месяцев;
- стоимость основных средств составляет более 20 000 р.

В зависимости от *функционального назначения* основные фонды делятся на производственные и непроизводственные.

Основные производственные фонды (основные средства) – это средства труда, которые вовлечены в производственный процесс, многократно участвуют в нем, сохраняя свою натуральную форму, и постепенно, по мере износа, частями переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Основные непроизводственные фонды – это объекты социальной сферы (жилищное хозяйство, объекты здравоохранения, детские учреждения, спортивные сооружения), а также принадлежащие предприятию объекты, с помощью которых осуществляется бытовое обслуживание персонала.

По натурально-вещественному составу основные средства неоднородны и включают в себя средства труда, выполняющие различные функции в производственном процессе. Это вызывает необходимость их классификации на ряд групп, каждая из которых объединяет родственные по тем или иным свойствам фонды (табл. 2.1).

Классификация необходима для планирования воспроизводства, учета, определения структуры и динамики основных средств и других целей.

Таблица 2.1

Видовая классификация основных производственных фондов

| Наименование групп и подгрупп | Назначение и краткая характеристика | Состав групп и подгрупп |
|--|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Здания | Строительные объекты производственного назначения, создающие необходимые условия для труда и для хранения материальных ценностей. В их стоимость включается стоимость систем жизнеобеспечения зданий (отопление, водопровод, электросеть, вентиляция и пр.) | Корпуса цехов, административные здания, склады, гаражи и т. д. |
| 2. Сооружения | Инженерно-технические объекты, выполняющие технические функции по обслуживанию процесса производства, не связанные с изменениями предмета труда | Мосты, тоннели, эстакады, резервуары, железные дороги внутризаводского транспорта, водостоки и др. |
| 3. Передаточные устройства | Устройства, с помощью которых передаются электрическая, тепловая и механическая энергия, а также жидкие и газообразные вещества | Электро- и теплосети, линии связи, газовые сети, паропроводы и другие устройства, не являющиеся составной частью зданий |
| 4. Машины и оборудование, в том числе: | | |
| 4.1. Силовые машины и оборудование | Объекты предназначены для выработки, преобразования и распределения энергии | Генераторы, электродвигатели, паровые машины и турбины, силовые трансформаторы, распределительные щиты и т. д. |
| 4.2. Рабочие машины и оборудование | Объекты непосредственно участвуют в технологическом процессе, воздействуя на предметы труда | Металло- и деревообрабатывающие станки, прессы, молоты, термическое оборудование и др. |
| 4.3. Измерительные и регулирующие приборы и устройства | Объекты служат для регулирования производственных процессов ручным и автоматическим способом, измерения и контроля параметров, режимов технологических процессов, проведения лабораторных испытаний и исследований | Приборы для измерения времени, давления, температуры, линейных размеров и др. |

Окончание табл. 2.1

| 1 | 2 | 3 |
|--|--|--|
| 4.4. Вычислительная техника | Совокупность средств для ускорения и автоматизации процессов решения задач управления предприятием, производством и технологическими процессами | Персональные компьютеры, электронно-вычислительные машины и устройства и др. |
| 4.5. Прочие машины и оборудование | Машины и оборудование, не вошедшие в перечисленные группы, выполняющие определенные технические функции | Средства сигнализации, оборудование автоматических телефонных станций, пожарные лестницы, пожарные машины и др. |
| 5. Транспортные средства | Средства для перемещения людей и грузов по территории предприятия | Подвижной состав железных дорог, водный и автомобильный транспорт, а также внутризаводские транспортные средства: электрокары, вагонетки и др. |
| 6. Инструмент | Средства, участвующие в осуществлении производственного процесса в качестве непосредственного формообразующего элемента | Все виды инструментов, штампы, приспособления стоимостью свыше 10000 р. |
| 7. Производственный инвентарь и принадлежности | Объекты служат для облегчения выполнения производственных операций, создания условий безопасной работы, хранения предметов труда, жидких и сыпучих тел | Рабочие столы, верстаки, ограждения, вентиляторы, баки, стеллажи, ограждения и др. |
| 8. Хозяйственный инвентарь | Объекты выполняют функции по обслуживанию производства и обеспечению условий для работы | Сейфы, множительные и копировальные аппараты, столы, шкафы, пишущие машинки, принтеры и др. |

В составе основных средств учитываются также:

- рабочий, продуктивный и племенной скот;
- многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты;
- капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы);
- земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

В зависимости от степени воздействия на предметы труда основные производственные фонды разделяются на активную и пассивную части.

К *активной* части относятся такие основные фонды, которые непосредственно участвуют в превращении предметов труда в готовую продукцию; они влияют на уровень технической вооруженности труда на промышленном предприятии. От их качества, степени использования зависят объем производства и его эффективность. Это – рабочие машины и оборудование, инструмент и приспособления, измерительные и регулирующие приборы и др.

К *пассивной* части, как правило, относятся такие основные фонды, которые создают необходимые условия для нормального течения производственного процесса и тем самым способствуют превращению предметов труда в продукцию. Это – здания, сооружения, передаточные устройства и др.

Соотношение активной и пассивной частей основных производственных фондов служит определенной характеристикой возможностей предприятия. Как правило, чем выше доля активной части, тем больше продукции (в натуральном выражении) может быть произведено при одной и той же суммарной величине основных производственных фондов. Отнесение тех или иных видов основных фондов к активной или пассивной части зависит от отраслевых особенностей. Так, например, для машиностроения активной частью являются машины и оборудование, для нефтедобывающей промышленности – нефтедобывающее оборудование и скважины.

Один и тот же вид основных фондов может быть отнесен как к активной, так и к пассивной части, в зависимости от роли, которую он играет на предприятии. Так, например, если транспортер служит составляющей технологического процесса и/или для межоперационного перемещения деталей, то его можно отнести к активной части основных фондов. В случае же использования его для перегрузки поступающих на предприятие сырья и материалов – его роль пассивна. Если компьютер находится в составе автоматизированной системы управления технологическим процессом, он играет активную роль, в случае же выполнения чисто расчетных функций, непосредственно не связанных с производством (например, в бухгалтерии), – пассивную.

Соотношение стоимости отдельных групп основных производственных фондов к их общей стоимости определяет *структуру основных фондов*. Различают следующие виды структур:

- производственная (видовая);
- технологическая;

- возрастная;
- отраслевая.

Производственная структура отражает соотношение между отдельными видами основных средств, *технологическая* – между количеством специального, специализированного и универсального оборудования. *Возрастная структура* показывает соотношение между сроками ввода и эксплуатации оборудования, а *отраслевая* – соотношение между количеством оборудования различных отраслей.

Структура основных средств отражает уровень технической оснащенности, экономический (производственный) потенциал и эффективность направляемых на ее развитие инвестиций. Прогрессивной тенденцией изменения структуры основных средств является увеличение доли активной части.

Структура основных фондов зависит от многих факторов. Наиболее важными из них являются:

- характер и объем выпускаемой продукции;
- научно-технический прогресс;
- отраслевые особенности;
- формы воспроизводства основных фондов;
- уровень специализации, кооперации и концентрации производства;
- географическое расположение предприятия и т. д.

Известно, что эффективность производства непосредственно зависит от возрастных характеристик основных производственных фондов, и прежде всего их активной части – машин и оборудования. Анализ возрастных характеристик парка оборудования промышленности показывает, что за 30 лет доля нового оборудования (до 5 лет) снизилась в десять раз, средний возраст оборудования возрос более чем вдвое.

2.2. Учет и оценка основных средств

Основные фонды оцениваются и учитываются в натуральном и стоимостном выражении.

Учет и оценка в *натуральном выражении* служат для определения производственной мощности предприятия, технического состава, определения потребности в средствах труда, организации ремонта, составления баланса машин и оборудования. На каждую единицу основных фондов составляется паспорт, отражающий время постройки или приобретения, техническую характеристику, произведенные ремонты, степень износа и использования.

Для проверки технического состояния основных фондов в конце года специально создается инвентаризационная комиссия. Поэтому учет

и оценка основных фондов в натуральном выражении дает представление об их техническом состоянии.

Учет в *стоимостном выражении* позволяет определить структуру, динамику, стоимость основных фондов на конкретный момент, размер амортизационных отчислений, налога на имущество и других показателей.

Основные фонды в стоимостном выражении оцениваются по первоначальной, восстановительной, остаточной и ликвидационной стоимости. Использование различных видов оценок основных средств обусловлено тем, что они эксплуатируются длительное время, в течение которого происходит их постепенный износ и изменение условий воспроизводства.

Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление.

Этот метод оценки не позволяет иметь точных и сопоставимых данных о динамике основных фондов ввиду того, что цены на них и стоимость капитального строительства меняются и общая оценка фондов на каждый конкретный момент представлена в «смешанных ценах». Кроме того, первоначальная стоимость не показывает степень изношенности основных средств.

Одинаковые виды основных фондов, построенных или приобретенных в разные периоды времени, могут иметь различную первоначальную стоимость. Это зависит прежде всего от изменения цен на машины и оборудование и стоимости строительно-монтажных работ вследствие технического прогресса, что удешевляет процесс изготовления аналогичных средств труда. Напротив, в условиях инфляции первоначальная стоимость производимых аналогичных средств труда может увеличиваться. В любом случае необходимо устранить искажающее влияние ценового фактора. Для этого основные производственные фонды оценивают по восстановительной стоимости.

Восстановительная стоимость – это стоимость воспроизводства основных фондов на данный момент времени. Она показывает, во сколько обошлось бы предприятию приобретение действующих основных фондов в современных условиях.

Другими словами, восстановительная стоимость показывает, какие средства надо было бы затратить по ценам и расценкам, существующим на данный момент, чтобы приобрести или построить основные производственные фонды, аналогичные имеющимся.

Для определения восстановительной стоимости основных производственных фондов производятся их переоценки. Коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) пе-

реоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Переоценка основных фондов, т. е. изменение величины основного капитала предприятия, оказывает разнонаправленное воздействие на его финансовые результаты.

С одной стороны, увеличение стоимости основных фондов является объективным процессом, позволяющим привести величину амортизационных отчислений в соответствие с потребностями предприятия по модернизации, техническому перевооружению, обновлению основных фондов. Одновременно увеличивается себестоимость продукции предприятия и уменьшается (при неизменных ценах на продукцию предприятия) величина налогооблагаемой прибыли. В этом случае финансовые поступления на предприятие остаются неизменными, но предприятие выигрывает за счет уменьшения величины налога на прибыль.

С другой стороны, увеличение стоимости основных фондов предприятия за счет переоценки приводит к увеличению массы налога на имущество юридического лица.

На балансе предприятия основные фонды числятся по первоначальной стоимости до их переоценки, а после переоценки – по восстановительной. Поэтому первоначальную (восстановительную) стоимость называют *балансовой*.

Остаточная стоимость представляет собой разность между первоначальной или восстановительной стоимостью основных фондов и суммой их износа. Остаточная стоимость характеризует неамортизированную часть стоимости основных фондов, т. е. стоимость, еще не перенесенную на себестоимость изготовленной продукции.

При капитальном ремонте основных фондов сумма износа уменьшается на величину затрат на капитальный ремонт.

Например, за определенный период 30 % стоимости машин и оборудования было перенесено на произведенную продукцию, и, в то же время, на капитальный ремонт этих машин затрачено 10 % от их стоимости. Значит, остаточная стоимость составит 80 %.

Этот метод оценки применяется при реализации бывших в эксплуатации фондов, а также при экономическом обосновании целесообразности замены старой техники на новую, т. е. определении и учете ущерба от преждевременного выхода средств труда из эксплуатации.

Ликвидационная стоимость – это стоимость реализации демонтированных и списанных основных фондов. Она регламентируется только состоянием основных производственных фондов и дальнейшей возможностью их использования. Она может варьировать (для оборудования)

от полной восстановительной стоимости до продажи оборудования по цене металлолома за вычетом затрат на реализацию.

2.3. Износ и амортизация основных средств

В процессе эксплуатации или бездействия основные фонды подвергаются износу. Различают физический и моральный износ.

Физический износ определяется тем, что, участвуя в производственном процессе, основные фонды постепенно утрачивают свою потребительскую стоимость, теряются их первоначальные механические и другие свойства, снижаются производственно-технические характеристики: точность, скорость, производительность, грузоподъемность.

Величина физического износа основных средств зависит:

- от интенсивности и характера их эксплуатации;
- времени фактического использования;
- квалификации работающих;
- конструктивных особенностей и условий работы оборудования;
- качества материалов;
- порядка содержания и ухода за средствами труда;
- своевременности и качества ремонтов;
- условий хранения и т. д.

Чем выше нагрузка на них, тем быстрее они изнашиваются. Например, стационарные машины и оборудование имеют меньший износ в сравнении с передвижными или переносными. Значительно меньший износ тех машин и оборудования, на которых работают рабочие высокой квалификации.

Для оценки степени физического износа основных фондов применяются экспертный метод и метод анализа срока службы.

Экспертный метод основан на обследовании фактического технического состояния объекта.

Анализ срока службы базируется на сравнении фактического и нормативного сроков эксплуатации соответствующих объектов.

Степень физического износа ($K_{\text{физ.изн}}$) может быть определена по формуле

$$K_{\text{физ.изн}} = \frac{T_{\text{факт}}}{T_{\text{норм}}} 100 \%, \quad (2.1)$$

где $T_{\text{факт}}$ – фактический срок службы объекта основных средств, лет;

$T_{\text{норм}}$ – нормативный срок службы объекта основных средств, лет.

Если фактический срок службы превысил нормативный, то степень физического износа можно определить как

$$K_{\text{физ.изн}} = \frac{T_{\text{факт}}}{T_{\text{норм}} + T_{\text{возм}}} 100 \%, \quad (2.2)$$

где $T_{\text{возм}}$ – возможный (остаточный) срок службы объекта основных средств до выхода из строя, лет; определяется экспертно.

Степень физического износа может быть определена также по формуле

$$K_{\text{физ.изн}} = \frac{\sum A}{\text{ОФ}} 100 \%, \quad (2.3)$$

где $\sum A$ – сумма накопленного износа, р.;

ОФ – стоимость (первоначальная или восстановительная) объекта основных фондов, р.

Под *моральным износом* понимается преждевременное (до окончания срока службы) обесценение основных фондов, вызванное:

1) *удешевлением воспроизводства основных фондов*. Износ обусловлен повышением производительности труда в отраслях, производящих средства труда. В этом случае машины той же конструкции производятся дешевле (так как требуют меньше трудозатрат) и переносят меньшую стоимость на готовый продукт;

2) *появлением технически более совершенных средств труда*, применение которых дает больший экономический эффект. Износ обусловлен повышением производительности труда в отраслях, использующих средства труда. В этом случае машины аналогичного назначения производят больше продукции в единицу времени и переносят свою стоимость на больший объем продукции. Поэтому применение морально устаревших машин и оборудования становится экономически невыгодным в результате их низкой производительности и высокой стоимости.

Две причины морального износа обусловили его две формы.

Определяющим фактором морального износа выступает научно-технический прогресс. Моральному износу подвергаются почти все основные фонды, но в наибольшей степени – рабочие машины. Замена конструктивно устаревших, но еще годных машин новыми должна основываться на детальном, всестороннем экономическом расчете, так как преждевременное отнесение оборудования к морально устаревшему влечет за собой ничем не оправданные материальные потери.

Степень износа основных фондов определяется следующими показателями:

Моральный износ первой формы ($K_{\text{мор.изн}}$) определяется как

$$K_{\text{мор.изн}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{перв}} - \text{ОФ}_{\text{восст}}}{\text{ОФ}_{\text{перв}}} 100 \% , \quad (2.4)$$

где $\text{ОФ}_{\text{перв}}$ – первоначальная стоимость объекта основных фондов, р.

$\text{ОФ}_{\text{восст}}$ – восстановительная стоимость объекта основных фондов, р.

Моральный износ второй формы определяется, как правило, на основе сравнения основного параметра оборудования, чаще всего производительности:

$$K_{\text{мор.изн.}} = \frac{\Pi_{\text{нов}} - \Pi_{\text{ст}}}{\Pi_{\text{нов}}} 100 \% , \quad (2.5)$$

где $\Pi_{\text{нов}}$, $\Pi_{\text{ст}}$ – производительность новой и старой машины соответственно.

Время наступления морального износа и его степень обусловлены целым рядом различных факторов, и прежде всего особенностями и масштабами производства. Машины и оборудование, применение которых становится невыгодным в одних условиях производства, могут с успехом применяться в других. В этом случае можно говорить о частичном моральном износе оборудования. Таким образом, моральный износ основных фондов бывает *полным* и *частичным*. Потери от полного морального износа устраняются только заменой устаревших машин и оборудования новыми, более совершенными и экономически выгодными. Потери от частичного морального износа могут быть устранены в результате модернизации и реконструкции устаревших видов основных фондов, т. е. технического обновления, а также использования частично морально устаревшего оборудования для выполнения тех работ, для которых оно остается экономически эффективным.

Потери от морального износа могут быть значительно сокращены в результате максимально ускоренного использования имеющейся техники.

Постепенное изнашивание средств труда приводит к необходимости накопления средств на возмещение износа основных фондов и их воспроизводство. Это осуществляется посредством амортизации. Амортизация наряду с прибылью является важнейшим источником воспроизводства основного капитала

Амортизация основных средств представляет собой процесс постепенного переноса стоимости фондов на выпускаемую с их помощью продукцию; осуществляется для накопления денежных средств с целью их полного восстановления (реновации).

Отчисления, предназначенные для возмещения стоимости изношенной части основных фондов, называются *амортизационными*.

Следует отметить, что основные фонды после каждого производственного цикла не требуют возмещения износа в натуральной форме, поэтому амортизационные отчисления накапливаются, образуя амортизационный фонд. Амортизационные отчисления используются для возобновления основных фондов лишь по окончании их функционирования. Поэтому в течение этого периода времени указанные отчисления являются как бы резервным фондом до того момента, когда полностью изношенные средства труда не потребуют своего воспроизводства в натуральной форме. До наступления этого момента воспроизводства стоимость машин постепенно накапливается в форме резервного денежного фонда. Следовательно, амортизационный фонд сам является источником накопления.

Амортизация начисляется на так называемое амортизируемое имущество – это основные средства и нематериальные активы.

Не подлежат амортизации:

- земля и иные объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы);
- материально-производственные запасы и товары;
- объекты незавершенного капитального строительства;
- ценные бумаги, финансовые инструменты срочных сделок;
- имущество бюджетных организаций, за исключением имущества, используемого для осуществления такой деятельности;
- имущество некоммерческих организаций, полученное в качестве целевых поступлений или приобретенное за счет средств целевых поступлений и используемое для осуществления некоммерческой деятельности;
- имущество, приобретенное (созданное) с использованием бюджетных средств целевого финансирования;
- объекты внешнего благоустройства (объекты лесного хозяйства, объекты дорожного хозяйства, сооружение которых осуществлялось с привлечением источников бюджетного или иного аналогичного целевого финансирования);
- продуктивный скот (буйволы, волы, яки, олени, другие одомашненные дикие животные, за исключением рабочего скота);
- приобретенные издания (книги, брошюры и иные подобные объекты);
- произведения искусства.

Амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования.

Сроком полезного использования признается период, в течение которого объект основных средств или объект нематериальных активов служит для выполнения целей деятельности предприятия.

Срок полезного использования определяется предприятием самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта амортизируемого имущества в соответствии с «Классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 01.01.2002 № 1. Согласно этой Классификации все амортизируемое имущество объединено в следующие амортизационные группы (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Срок полезного использования по группам основных средств

| Амортизационные группы | Срок полезного использования |
|------------------------|-------------------------------------|
| первая группа | от 1 года до 2 лет включительно |
| вторая группа | свыше 2 лет до 3 лет включительно |
| третья группа | свыше 3 лет до 5 лет включительно |
| четвертая группа | свыше 5 лет до 7 лет включительно |
| пятая группа | свыше 7 лет до 10 лет включительно |
| шестая группа | свыше 10 лет до 15 лет включительно |
| седьмая группа | свыше 15 лет до 20 лет включительно |
| восьмая группа | свыше 20 лет до 25 лет включительно |
| девятая группа | свыше 25 лет до 30 лет включительно |
| десятая группа | свыше 30 лет |

Определение срока полезного использования объекта основных средств производится, исходя:

- из нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта (например: срок аренды, срок действия лицензии);
- ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;
- ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта.

Амортизационные отчисления производятся на основе норм амортизации. *Норма амортизации* – это годовой процент погашения стоимости основных фондов; показывает долю стоимости основных средств, которая в течение периода (года, месяца) переносится на стоимость готовой продукции.

Величина нормы амортизации обратно пропорциональна сроку полезного использования объекта основных фондов. *Срок полезного использования* устанавливается при приобретении объекта в пределах сроков, определенных для амортизационной группы. При этом наибольший срок полезного использования устанавливается при освоении рынка, ухудшении возможности реализации продукции по причине ценовой неконкурентоспособности, а также по другим причинам с учетом особенностей отдельных видов производств. Наименьший срок полезного использования применяется в случаях высокой конкурентоспособности производимой продукции, нарастания объемов продаж, благоприятной конъюнктуры рынка, а также с учетом особенностей производства.

Важнейшим экономическим элементом в системе амортизации являются методы ее начисления. Методы начисления амортизации непосредственно влияют на объем амортизационного фонда, интенсивность концентрации финансовых ресурсов в различные периоды функционирования основных фондов, на размеры отчислений, включаемых в себестоимость продукции.

Под *методом начисления амортизации* обычно понимается способ возмещения стоимости основных фондов. Однако он включает в себя не только способ или комплекс способов расчета амортизационных отчислений в различных отраслях промышленности, но и порядок возмещения стоимости основных фондов в процессе всего срока службы. Таким образом, при определении норм амортизации следует учитывать принцип возмещения стоимости основных фондов и продолжительность применения норм.

Согласно *бухгалтерскому учету* в РФ начисление амортизации объектов основных средств производится в настоящее время одним из следующих способов:

- линейным способом;
- способом уменьшаемого остатка (нелинейный способ);
- способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Согласно *налоговому учету* предприятия начисляют амортизацию одним из следующих методов с учетом особенностей, предусмотренных Налоговым кодексом:

- линейным методом;
- нелинейным методом.

Сумма амортизации определяется предприятием *ежемесячно*. Амортизация начисляется отдельно по каждому объекту амортизируемого имущества.

Начисление амортизации по объекту амортизируемого имущества начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию.

1. При применении *линейного* метода сумма начисленной за один месяц амортизации определяется как произведение первоначальной (восстановительной) стоимости основного средства и нормы амортизации, определенной для данного объекта:

$$C_a = \frac{ОФ_{перв} \cdot a_n}{100}, \quad (2.6)$$

где C_a – сумма начисленной амортизации;

$ОФ_{перв}$ – первоначальная (восстановительная) стоимость основного средства;

a_n – норма амортизации.

При применении линейного метода норма амортизации определяется по формуле

$$a_n = \frac{1}{n} \cdot 100 \%, \quad (2.7)$$

где a_n – норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости основного средства;

n – срок полезного использования данного объекта, выраженный в годах или месяцах.

Пример. Первоначальная стоимость объекта составляет 1000 тыс. р., срок полезного использования 5 лет. Способ начисления амортизационных отчислений – линейный.

Определить годовую норму амортизации, годовые амортизационные отчисления, суммарный износ, остаточную стоимость объекта по окончании каждого года эксплуатации объекта.

$$\text{Норма амортизации} - a_n = \frac{1}{5} \cdot 100 \% = 20 \%$$

Решение можно представить в виде таблицы (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Расчет годовых амортизационных отчислений, суммарного износа и остаточной стоимости объекта

| Годы | Сумма начисленной амортизации, тыс. р./год | Остаточная стоимость, тыс. р. | Суммарный износ, тыс. р. |
|------|--|-------------------------------|--------------------------|
| 1 | 200 | 800 | 200 |
| 2 | 200 | 600 | 400 |
| 3 | 200 | 400 | 600 |
| 4 | 200 | 200 | 800 |
| 5 | 200 | 0 | 1000 |

2. При применении *нелинейного* метода сумма начисленной за один месяц амортизации определяется как произведение остаточной стоимости объекта и нормы амортизации, определенной для данного объекта.

При применении нелинейного метода сумма начисленной амортизации объекта определяется по формуле

$$C_a = \frac{ОФ_{ост} \cdot a_n}{100}, \quad (2.8)$$

где C_a – сумма начисленной амортизации;

$ОФ_{ост}$ – остаточная стоимость объекта основных средств;

a_n – норма амортизации.

При применении нелинейного метода норма амортизации определяется по данным табл. 2.4.

Таблица 2.4

Нормы амортизации при нелинейном методе

| Амортизационные группы | Норма амортизации, % в месяц |
|------------------------|------------------------------|
| первая группа | 14,3 |
| вторая группа | 8,8 |
| третья группа | 5,6 |
| четвертая группа | 3,8 |
| пятая группа | 2,7 |
| шестая группа | 1,8 |
| седьмая группа | 1,3 |
| восьмая группа | 1,0 |
| девятая группа | 0,8 |
| десятая группа | 0,7 |

При этом с месяца, следующего за месяцем, в котором остаточная стоимость основного средства достигнет 20 тыс. р. от первоначальной (восстановительной) стоимости, предприятие вправе прекратить начислять амортизацию и отнести неамортизированную стоимость на внереализационные расходы.

Пример. Первоначальная стоимость объекта 1000 тыс. р., амортизационная группа – первая. Способ начисления амортизации – нелинейный. Норма амортизации по амортизационной группе, к которой относится объект, составляет 14,3 % в месяц.

Определить амортизационные отчисления, суммарный износ, остаточную стоимость объекта по окончании каждого месяца эксплуатации объекта.

Таблица 2.5

Расчет годовых амортизационных отчислений,
суммарного износа и остаточной стоимости объекта

| Месяцы | Остаточная стоимость на начало года, тыс. р. | Сумма начисленной амортизации, тыс. р./мес. | Остаточная стоимость на конец года, тыс. р. | Суммарный износ, тыс. р. |
|--------|---|---|---|--------------------------|
| 1 | 1 000 | 143,0 | 857,0 | 143,0 |
| 2 | 857,0 | 122,6 | 734,4 | 256,6 |
| 3 | 734,4 | 105,0 | 629,4 | 370,6 |
| 4 | 629,4 | 90,0 | 539,4 | 460,6 |
| 5 | 539,4 | 77,1 | 462,3 | 537,7 |
| | И т. д. После того как остаточная стоимость объекта станет менее 20 тыс. р., предприятие вправе списать эту сумму на внереализационные расходы | | | |

2.4. Обновление основных фондов

Обновление или воспроизводство основных фондов означает процесс замены устаревших средств труда новыми, более совершенными. Схема воспроизводства основных средств представлена на рис. 2.1.

Различают частичное и полное обновление. При *частичном* заменяются отдельные узлы и детали орудий труда, восстанавливаются разрушенные конструкции зданий, сооружений и т. д. С организационно-технической стороны частичное обновление выражается в капитальном ремонте.

Капитальный ремонт требует, как правило, полной разборки агрегатов, замены или восстановления износившихся деталей и узлов, сборки, регулирования и испытания агрегата.

Капитальный ремонт обычно сочетается с *модернизацией* – внесением в конструкцию изделий изменений, обеспечивающих повышение их технического уровня. Благодаря модернизации полностью или частично устраняется моральный износ второй формы.

Модернизация экономически отличается от капитального ремонта, который призван восстанавливать производительность оборудования, базируется на старой технологии и является формой простого воспроизводства основных фондов. Модернизация производится с применением новейших технических достижений, повышает производительность труда и выступает одной из форм расширенного воспроизводства.

Полное обновление основных фондов осуществляется в форме технического перевооружения, реконструкции, расширения, нового строительства. В результате происходит полное обновление отдельных станков, машин и агрегатов путем вывода из производства устаревших основных фондов и замены их новыми орудиями труда.



Рис. 2.1. Схема воспроизводства основных средств

Новое строительство – это возведение объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения вновь возводимых предприятий и отдельных производств с целью создания новых производственных мощностей на новых площадках.

Расширение действующих предприятий – это создание дополнительных производств на действующем предприятии, а также сооружение новых и расширение существующих отдельных цехов и объектов

основного, подсобного и обслуживающего назначения на территории предприятий или примыкающих к ним площадках в целях создания дополнительных или новых производственных мощностей.

К *реконструкции* действующих предприятий относится переустройство цехов и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения (без увеличения площадей, зданий и сооружений основного назначения), связанное с совершенствованием производства и повышением его технического и экономического уровней для увеличения производственной мощности и повышения качества и изменения номенклатуры продукции.

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

Каждая из рассмотренных форм расширенного воспроизводства основных фондов имеет свои преимущества и недостатки.

Преимущество нового строительства состоит в том, что создаются объекты с высоким техническим уровнем производства, так как используются прогрессивная технология и техника, новое сырье и материалы и др. Но новое строительство требует больших финансовых ресурсов и характеризуется длительным сроком возведения объектов. По сравнению с новым строительством реконструкция и техническое перевооружение требуют меньших капитальных вложений, так как экономия обеспечивается за счет пассивной части (здания, сооружения и др.). Эти формы воспроизводства основных фондов характеризуются более короткими сроками проведения работ. Наличие сложившегося квалифицированного персонала, производственных связей и опыта обуславливает сокращение периода освоения проектных показателей.

Экономический эффект обновления основных фондов выражается в росте производительности труда, снижении затрат, повышении культуры производства, улучшении условий труда.

В настоящее время в промышленности используется большой объем устаревших основных фондов. На балансе предприятий числится значительное число практически изношенных средств труда. Для их обновления необходимы инвестиции в реальный сектор экономики, что требует проведения определенной инвестиционной и инновационной политики. В то же время, наличие устаревшей техники приводит к увеличению затрат на ремонт, замедлению обновления ассортимента выпускаемой продукции и снижению ее качества, уменьшению прибыли.

В условиях рыночной экономики наличие значительного объема устаревшей техники приводит к потере рынка сбыта и банкротству предприятия.

2.5. Эффективность использования основных фондов

2.5.1. Показатели наличия и движения основных фондов

В зависимости от характера решаемых задач стоимость основных средств устанавливается на определенную дату или за определенный период. Например, в случае приватизации предприятия и определения стоимости его имущества величина основных фондов рассчитывается на определенную дату, а при исчислении налога на имущество юридических лиц рассчитывается среднегодовая стоимость ОПФ.

Стоимость основных производственных фондов на конец периода ($ОФ_{к.г}$) рассчитывается как

$$ОФ_{к.г} = ОФ_{н.г} + ОФ_{вв} - ОФ_{выб}, \quad (2.9)$$

где $ОФ_{н.г}$ – стоимость основных средств на начало периода;

$ОФ_{вв}$ – стоимость введенных в течение периода основных средств;

$ОФ_{выб}$ – стоимость выбывших в течение периода основных средств.

Среднегодовая стоимость ОПФ ($ОФ_{сг}$) может быть рассчитана несколькими способами:

- по упрощенному способу

$$ОФ_{сг} = \frac{ОФ_{н.г} + ОФ_{к.г}}{2}; \quad (2.10)$$

- по формуле среднехронологической

$$ОФ_{сг} = \frac{ОФ_{н.г} + ОФ_{1.02} + ОФ_{1.03} + \dots + ОФ_{1.11} + ОФ_{1.12} + ОФ_{к.г}}{13}, \quad (2.11)$$

где $ОФ_{сг}$ – среднегодовая стоимость основных средств (основных фондов);

$ОФ_{1.02}$, $ОФ_{1.03}$ – стоимость основных средств соответственно на 1 февраля, на 1 марта.

Движение основных фондов предприятия может быть описано системой следующих показателей:

- коэффициентом ввода основных средств

$$K_{\text{ВВ}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{ВВ}}}{\text{ОФ}_{\text{к.г}}}; \quad (2.12)$$

- коэффициентом выбытия основных средств

$$K_{\text{ВЫБ}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{ВЫБ}}}{\text{ОФ}_{\text{н.г}}}; \quad (2.13)$$

- коэффициентом прироста основных средств

$$K_{\text{ПР}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{ВВ}} - \text{ОФ}_{\text{ВЫБ}}}{\text{ОФ}_{\text{сг}}}. \quad (2.14)$$

Состояние основных фондов предприятия может быть описано показателями износа и годности основных средств:

- коэффициентом годности основных средств

$$K_{\text{ГОД}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{ост}}}{\text{ОФ}_{\text{бал}}}; \quad (2.15)$$

- коэффициентом износа основных средств

$$K_{\text{Физ.изн}} = \frac{\sum A}{\text{ОФ}_{\text{бал}}} = 1 - K_{\text{ГОД}}. \quad (2.16)$$

2.5.2. Показатели эффективности использования основных фондов

Эффективное использование основного капитала – важнейшее условие увеличения прибыли, получаемой предприятием.

Более полное использование основных средств приводит также к уменьшению потребности ввода новых производственных мощностей при увеличении объема производства, а следовательно, к лучшему использованию прибыли предприятия (увеличение доли отчислений от прибыли в фонд потребления, направление большей части фонда накопления на механизацию и автоматизацию производства и управления и т. п.).

Состояние и степень использования основных фондов определяют технический уровень производства, темпы и масштабы его развития, его эффективность.

Эффективность основных фондов характеризуется объемом продукции, производимой за определенный период времени, или отдачей основных фондов.

Эффективность использования основных фондов на производстве зависит от ряда факторов:

- во-первых, от удельного веса активной части (машин, оборудования и др.) в общей стоимости основных фондов предприятия, по-

сколькx именно активная часть непосредственно определяет выпуск продукции;

- во-вторых, от первоначальных качественных характеристик основных средств (надежности, долговечности, степени автоматизации, ремонтпригодности, конструктивного совершенствования, габаритов, единичной мощности), которые предопределяют целесообразность установления тех или иных видов машин, оборудования;

- в-третьих, от состояния основных фондов предприятия на данный момент (возраст оборудования; степень износа; масштабы обновляемости, выбытия, прироста);

- в-четвертых, от уровня использования основных фондов на предприятии (насколько полно используется парк оборудования, его мощность, время его работы в течение года).

Объективную картину использования основных фондов, как и других видов производственных ресурсов, можно получить при помощи обоснованной системы общих и частных показателей. Так, все показатели использования основных производственных фондов могут быть объединены в три группы:

- обобщающие показатели использования основных средств (выражают использование основных средств в целом);

- показатели использования производственного оборудования;

- показатели использования производственных площадей.

Основными *обобщающими* показателями эффективности использования основных фондов являются фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность труда и рентабельность фондов.

Фондоотдача – важнейший обобщающий показатель эффективности использования основных фондов. Фондоотдача определяется отношением количества произведенной за определенный период времени продукции в денежном выражении к средней за тот же период стоимости основных фондов, участвующих в производстве этой продукции. Она показывает количество выпускаемой продукции, приходящееся на каждый рубль основных средств:

$$\Phi_{\text{отд}} = \frac{Q_{\text{рл}}}{\text{ОФ}_{\text{сг}}}, \quad (2.17)$$

где $\Phi_{\text{отд}}$ – фондоотдача р./р.;

$Q_{\text{рл}}$ – годовой объем производства продукции, р.;

$\text{ОФ}_{\text{сг}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, р.

Фондоемкость продукции – величина, обратная фондоотдаче. Она показывает долю фондов, приходящихся на каждый рубль выпускаемой продукции, т. е. потребность в основном капитале на единицу произведенной продукции:

$$\Phi_{\text{емк}} = \frac{1}{\Phi_{\text{отд}}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{сг}}}{Q_{\text{рл}}}. \quad (2.18)$$

Если фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, то фондоемкость – к снижению. Показатель фондоемкости характеризует в определенной степени средний размер связывания основного капитала в производстве, поэтому иногда его называют коэффициентом закрепления основных средств.

Изменение фондоотдачи и фондоемкости подвержено влиянию целого ряда факторов, основные из которых:

- характер технического прогресса;
- качество использования предметов и средств труда;
- вещественная структура средств труда;
- отраслевая структура национального хозяйства;
- географическое размещение производительных сил;
- природные условия и т. д.

Большое значение в деле повышения фондоотдачи имеет технический прогресс. Технический прогресс создает новые виды средств труда, совершенствует действующие, т. е. расширяет возможности основных фондов и обуславливает увеличение количества продукции в среднем на каждый рубль основных фондов. Технический прогресс характеризуется также механизацией труда.

Эффективность работы предприятия во многом определяется уровнем *фондовооруженности труда*, определяемой стоимостью основных производственных фондов к числу работников, промышленно-производственного персонала предприятия:

$$\Phi_{\text{воор}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{сг}}}{\text{ССЧ}}, \quad (2.19)$$

где ССЧ – среднее число работников промышленно-производственного персонала предприятия.

Рентабельность фондов ($\rho_{\text{ф}}$) определяется отношением балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных фондов, участвующих в производстве этой продукции:

$$\rho_{\text{ф}} = \frac{\text{Пр}}{\text{ОФ}_{\text{ст}}}, \quad (2.20)$$

где Пр – балансовая прибыль, р.

Таким образом, эффективность использования основных средств определяется, прежде всего, соотношением их стоимости и объемом произведенной с их помощью продукции или полученной прибыли. Но объем производства и прибыль зависят от большого количества факторов (имеющих и не имеющих отношения к использованию основных фондов).

Для более глубокой проработки использования основных производственных фондов необходимо использовать систему частных показателей, которые решают конкретные локальные задачи: использование отдельных видов основных фондов, использование основных фондов на отдельных этапах, стадиях производственного процесса.

К показателям, характеризующим использование производственного оборудования, относятся:

- удельный вес работающего оборудования;
- коэффициенты загрузки оборудования.

Удельный вес работающего оборудования определяется:

- в наличном;
- в установленном оборудовании.

Увеличение этого показателя возможно при ускорении монтажа и реализации излишнего оборудования.

Степень загрузки оборудования характеризуют коэффициент сменности, коэффициент экстенсивной и коэффициент интенсивной загрузки оборудования. Эти показатели определяются по каждой группе однотипного оборудования.

Коэффициент сменности работы оборудования ($k_{\text{см}}$) показывает, сколько смен в среднем в течение суток работает установленное оборудование. Этот коэффициент можно определить как

$$k_{\text{см}} = \frac{L}{N_{\text{уст}} \cdot D_{\text{р}}}, \quad (2.21)$$

где L – общее количество станкосмен, отработанных оборудованием данного вида в течение определенного периода;

$N_{\text{уст}}$ – количество установленного оборудования в цехе, на предприятии;

$D_{\text{р}}$ – количество рабочих дней в периоде.

Коэффициент экстенсивного использования основных производственных фондов отражает уровень использования их по времени. Коэффициент экстенсивной загрузки оборудования ($k_{\text{ЭКСТ}}$) определяется отношением фактического количества часов работы оборудования к количеству часов работы по плану:

$$k_{\text{ЭКСТ}} = \frac{F_{\text{ФАКТ}}}{F_{\text{ПЛ}}}, \quad (2.22)$$

где $F_{\text{ФАКТ}}$ – фактическое время работы оборудования, ч;

$F_{\text{ПЛ}}$ – плановое время работы оборудования (устанавливается в соответствии с режимом работы предприятия и с учетом минимально необходимого времени для проведения планово-предупредительного ремонта), ч.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования рассчитывается по видам однотипного оборудования и позволяет выявить слабо загруженные и «узкие» рабочие места.

Факторы увеличения коэффициента экстенсивной загрузки оборудования:

- повышение коэффициента сменности;
- сокращение плановых и внеплановых простоев, в том числе связанных с низким качеством ремонта, перебоями в снабжении необходимыми ресурсами, отсутствием работника на рабочем месте;
- увеличение межремонтного периода за счет улучшения эксплуатации оборудования, повышения качества ремонта и запчастей;
- сокращение сроков ремонта на основе его индустриализации и автоматизации контроля за состоянием оборудования;
- устранение диспропорций в мощности сопряженных групп оборудования с помощью перспективного планирования его загрузки, модернизации и введения трехсменной работы на узком участке, кооперирования с другими предпринимателями;
- вовлечение в работу бездействующего оборудования;
- совершенствование организации труда и производства и т. д.

Однако процесс использования оборудования имеет и другую сторону. Помимо внутрисменных и целодневных простоев важно знать, насколько эффективно используется оборудование в часы его фактической загрузки. В ряде случаев оборудование может быть загружено не полностью, работать в неоптимальных режимах и т. п. Поэтому необходимо применять также показатели интенсивного использования основных фондов.

Коэффициент интенсивного использования основных производственных фондов отражает уровень использования их по мощности (производительности). Коэффициент интенсивной загрузки оборудования ($k_{\text{инт}}$) можно рассчитать по формуле

$$k_{\text{инт}} = \frac{M_{\text{треб}}}{M_{\text{уст}}}, \quad (2.23)$$

или

$$k_{\text{инт}} = \frac{t_{\text{тон}}}{t_{\text{факт}}}, \quad (2.24)$$

где $M_{\text{треб}}$, $M_{\text{уст}}$ – соответственно требуемая и установленная мощность оборудования;

$t_{\text{тон}}$ – технически обоснованная норма времени на единицу продукции;

$t_{\text{факт}}$ – фактические затраты времени на единицу продукции.

Факторы увеличения коэффициента интенсивной загрузки оборудования:

- совершенствование техники, технологий, модернизация оборудования – увеличение рабочих скоростей и мощности оборудования в рациональных пределах, а также снижение трудоемкости обработки изделий;

- автоматизация вспомогательных операций (установка, съем изделий, контрольные замеры и т. д.) с целью сокращения перерывов в технологическом цикле и переналадок оборудования.

- специализация оборудования, встраивание его в гибкие производственные системы;

- повышение квалификации кадров;

- улучшение качества сырья и материалов;

- увеличение выхода годных изделий (сокращения брака).

Коэффициент интегрального использования основных фондов, учитывающий совокупное влияние всех факторов – как интенсивных, так и экстенсивных ($k_{\text{интегр}}$), определяется как произведение коэффициентов интенсивного и экстенсивного использования оборудования и характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности) в совокупности:

$$k_{\text{интегр}} = k_{\text{экт}} \cdot k_{\text{инт}}. \quad (2.25)$$

Одним из важнейших элементов основных производственных фондов являются производственные и административные здания, площади,

на которых располагается предприятие. В процессе оценки использования площадей применяются следующие определения:

- располагаемая площадь – площадь, которую имеет предприятие ($\Pi_{расп}$);
- производственная площадь – площадь, на которой непосредственно осуществляется производственный процесс ($\Pi_{пр}$);
- занятая оборудованием – часть производственной площади, непосредственно занятая оборудованием ($\Pi_{об}$).

Для анализа используются:

- коэффициент занятости производственной площади

$$k_{з.п.п} = \frac{\Pi_{об}}{\Pi_{пр}}; \quad (2.26)$$

- коэффициент занятости располагаемой площади

$$k_{з.р.п} = \frac{\Pi_{пр}}{\Pi_{расп}}. \quad (2.27)$$

Произведение этих двух коэффициентов представляет собой долю площади, занятой оборудованием.

Использование площадей предприятия характеризуется следующими основными показателями:

- съем продукции с 1 м² площади, занятой оборудованием ($Q:\Pi_{об}$);
- съем продукции с 1 м² производственной площади ($Q:\Pi_{пр}$);
- съем продукции с 1 м² располагаемой площади ($Q:\Pi_{расп}$).

Вопросы и задания для самопроверки

1. Раскройте сущность основных фондов.
2. Укажите признаки классификации основных фондов.
3. Дайте определение понятиям «основные фонды» и «оборотные средства».
4. Расскажите о классификации основных фондов по технологическому признаку.
5. Что включается в понятие «активная часть основных фондов»?
6. Назовите методы оценки основных фондов.
7. Что включает в себя первоначальная стоимость основных средств?
8. Дайте определение восстановительной стоимости основных фондов.
9. Как определяется остаточная стоимость основных фондов?

10. Что такое физический износ основных фондов и как он оценивается?
11. Какие виды морального износа основных фондов существуют?
12. Раскройте сущность и цель процесса амортизации основных средств.
13. Как рассчитывается норма амортизации?
14. Что такое срок полезного использования основных средств и как он влияет на годовую величину амортизационных отчислений?
15. Какие основные способы начисления амортизации вы знаете?
16. С чем связано использование ускоренной амортизации в промышленности?
17. Назовите основные показатели использования основных фондов и приведите формулы их расчета.
18. Что характеризует коэффициент обновления основных фондов?
19. Какие показатели используются при оценке степени использования оборудования?
20. Какими показателями характеризуется использование площадей предприятия?

3. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Активы предприятия, имеющие стоимостную оценку, но не имеющие вещественной структуры являются *нематериальными активами*.

Нематериальные активы должны одновременно удовлетворять следующим условиям:

- отсутствию материально-вещественной (физической) структуры;
- использованию в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- использованию в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев;
- способности приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;
- наличию надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности.

К нематериальным активам могут быть отнесены следующие объекты:

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- исключительное авторское право на программы для ЭВМ, базы данных;
- имущественное право автора или иного правообладателя на топологии интегральных микросхем;
- исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;
- исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;
- владение ноу-хау, секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

В составе нематериальных активов учитывается также *деловая репутация организации*.

Деловая репутация организации может определяться в виде разницы между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств.

Положительную деловую репутацию организации следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожида-

нии будущих экономических выгод, и учитывать в качестве отдельного инвентарного объекта. Отрицательную деловую репутацию организации следует рассматривать как скидку с цены, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т. п., и учитывать как доходы будущих периодов.

При приобретении объектов приватизации на аукционе или по конкурсу деловая репутация организации определяется как разница между покупной ценой, уплачиваемой покупателем, и оценочной (начальной) стоимостью проданной организации.

В состав нематериальных активов *не включаются*:

- интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду, поскольку они неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них;
- не давшие положительного результата научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;
- не законченные и не оформленные в установленном законодательством порядке научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы.

Нематериальные активы оцениваются по первоначальной стоимости.

Первоначальная стоимость нематериальных активов, приобретенных за плату, определяется как сумма фактических расходов на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов.

Фактическими расходами на приобретение нематериальных активов могут быть:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором уступки (приобретения) прав правообладателю (продавцу);
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением нематериальных активов;
- регистрационные сборы, таможенные пошлины, патентные пошлины и другие аналогичные платежи, произведенные в связи с уступкой (приобретением) исключительных прав правообладателя;
- невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением объекта нематериальных активов;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретен объект нематериальных активов;

- иные расходы, непосредственно связанные с приобретением нематериальных активов.

Первоначальная стоимость нематериальных активов, созданных самой организацией, определяется как сумма фактических расходов на создание, изготовление активов (израсходованные материальные ресурсы, оплата труда, услуги сторонних организаций по контрагентским (соисполнительским) договорам, патентные пошлины, связанные с получением патентов, свидетельств и т. п.), за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов.

Стоимость нематериальных активов, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, как правило, не подлежит изменению.

Стоимость нематериальных активов погашается посредством амортизации.

Согласно бухгалтерскому учету амортизация нематериальных активов производится одним из следующих способов начисления амортизационных отчислений:

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

Применение одного из способов по группе однородных нематериальных активов производится в течение всего их срока полезного использования.

В течение срока полезного использования нематериальных активов начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев консервации организации.

Согласно налоговому учету амортизация нематериальных активов производится аналогично амортизации основных средств.

Срок полезного использования нематериальных активов определяется организацией. Определение срока полезного использования нематериальных активов производится, исходя:

- из срока действия патента, свидетельства и других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности согласно законодательству Российской Федерации;
- ожидаемого срока использования этого объекта, в течение которого организация может получать экономические выгоды (доход).

Для отдельных групп нематериальных активов срок полезного использования определяется, исходя из количества продукции или иного натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования этого объекта.

По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования, нормы амортизационных отчислений

устанавливаются в расчете на десять лет (но не более срока деятельности организации).

Срок полезного использования нематериальных активов не может превышать срока деятельности организации.

Роль нематериальных активов возрастает по мере развития законодательства об интеллектуальной собственности и ее охране, расширения торговли патентами и ноу-хау.

В современных условиях нематериальные активы – неотъемлемая часть хозяйственных средств предприятий. Их необходимость обуславливается следующими факторами:

- усилением конкурентной борьбы за лидерство в глобальном масштабе;
- расширением сферы услуг;
- ускорением и усложнением научно-технического развития;
- менее быстрым (по сравнению с материальными ресурсами) обесценением и др.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Что такое нематериальные активы, каковы их признаки?
2. Что включают в состав нематериальных активов?
3. Назовите методы оценки нематериальных активов.
4. Что включает в себя первоначальная стоимость нематериальных активов, приобретенных за плату и созданных самим предприятием?
5. Раскройте сущность и цель процесса амортизации нематериальных активов.
6. Как рассчитывается срок полезного использования нематериальных активов?
7. Какие основные способы начисления амортизации вы знаете?

4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Понятие оборотных средств

Капитал непрерывно находится в процессе движения, принимая лишь различные формы в зависимости от конкретной стадии кругооборота. В результате каждого кругооборота предпринимателю в денежной форме возвращается только часть авансированного капитала.

Полный оборот капитала совершается тогда, когда вся капитальная стоимость возвращается владельцу в своей первоначальной, т. е. денежной, форме. Оборот различных элементов капитала происходит неодинаково.

В соответствии с различными функциями в обороте капитальной стоимости капитал делится на основной и оборотный.

В основной капитал входит стоимость средств труда, в оборотный капитал – стоимость предметов труда и рабочей силы.

Таким образом, для осуществления непрерывного производственного процесса предприятию необходим оборотный капитал (оборотные средства).

Оборотные средства – средства предприятия, используемые в течение лишь одного производственного цикла, требующие замены при совершении нового цикла и полностью переносящие свою стоимость на производимый товар.

Характерной особенностью оборотных средств является высокая скорость их оборота. Функциональная роль оборотных средств в процессе производства принципиально отличается от основного капитала. Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства. Вещественные элементы оборотного капитала потребляются в каждом производственном цикле. Они полностью утрачивают свою натуральную форму, поэтому целиком включаются в стоимость изготовленной продукции.

В состав оборотных средств включаются сырье и материалы, незавершенная продукция, готовая продукция на складах предприятия, денежные средства и средства в расчетах (дебиторская задолженность), рис. 4.1.

Любой бизнес начинается с некоторой наличной суммы денег, на которые приобретается определенное количество ресурсов для производства.

Кругооборот капитала охватывает три стадии: заготовительную, производственную, сбытовую.

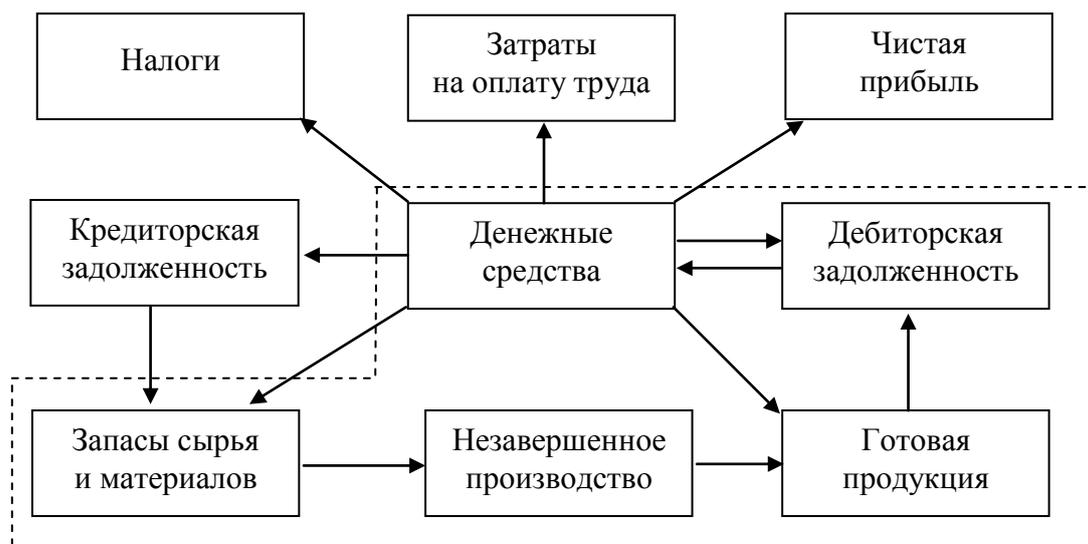


Рис. 4.1. Оборот оборотных средств

В результате заготовительной стадии оборотный капитал из денежной формы переходит в производственную, затем из производственной формы в товарную (сбытовую). На стадии реализации оборотный капитал из товарной формы вновь переходит в денежную.

Размеры первоначальной суммы денежных средств и выручки от реализации не совпадают по величине. Полученный финансовый результат бизнеса (прибыль или убыток) объясняет причины несовпадения.

Период времени, в течение которого совершается оборот денежных средств, представляет собой *длительность производственно-коммерческого цикла*. Этот период складывается из отрезка времени между уплатой денег за сырье и материалы и поступлением средств от продажи готовой продукции. На его продолжительность влияют: период кредитования предприятия поставщиками, период нахождения сырья и материала на складах, период производства и хранения готовой продукции на складе, период кредитования предприятием покупателей и т. д.

Элементы оборотных средств непрерывно переходят из сферы производства в сферу обращения и вновь возвращаются в производство. Часть оборотных средств постоянно находится в сфере производства (оборотные фонды), а другая – в сфере обращения (фонды обращения). Поэтому в зависимости от функциональной роли в процессе производства оборотные средства делят на *оборотные производственные фонды* и *фонды обращения*. Такое деление оборотных средств по функциональному признаку необходимо для отдельного учета и анализа времени их пребывания в процессе производства и обращения.

Классификация оборотных средств по элементам, по сферам оборота и по охвату нормированием представлена в табл. 4.2.

Производственные запасы – это предметы труда, подготовленные для производственного процесса. Состоят они из сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, горючего, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, тары и тарных материалов, запасных частей для текущего ремонта основных фондов.

Производственные запасы нужны предприятию для того, чтобы продолжать производство в интервале между очередными поставками (особенно в отраслях с сезонным циклом), а также в связи с возможными перебоями в снабжении, изменениями цен на товары и т. д.

Незавершенное производство – это предметы труда, не прошедшие всех стадий обработки, сборки и испытаний, укомплектования и приемки.

Таблица 4.2

Классификация оборотных средств

| По сферам оборота | По элементам | По охвату нормированием |
|---|---|----------------------------------|
| Оборотные производственные фонды (сфера производства) | 1. Производственные запасы: – сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты; – вспомогательные материалы; – топливо; – тара; – запасные части для ремонта и т. д. | Нормируемые оборотные средства |
| | 2. Затраты на незаконченную продукцию: – незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства; – расходы будущих периодов | |
| Фонды обращения (сфера обращения) | 3. Готовая продукция: – готовая продукция на складе; – отгруженная продукция, но не оплаченная покупателем | Ненормируемые оборотные средства |
| | 4. Денежные средства: – денежные средства в кассе и банке предприятия; – в незаконченных расчетах (дебиторская задолженность); – краткосрочные финансовые вложения | |

Расходы будущих периодов – это невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты, произведенные в данном отчетном периоде, но относящиеся (либо в силу экономического содержания,

либо по сложившейся практике учета и планирования) к будущим периодам. Например:

- финансирование ремонта основных средств;
- затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде, но относятся на себестоимость продукции будущего периода (затраты на конструирование и разработку технологии новых видов продукции, на переустановку оборудования и др.);
- внесение вперед арендной платы и т. д.

Дебиторская задолженность – это различные виды задолженности данному предприятию физических и юридических лиц.

Выделяют следующие виды дебиторской задолженности:

- расчеты с дебиторами за товары и услуги;
- расчеты с дебиторами по векселям полученным;
- расчеты с дочерними предприятиями;
- авансы, выданные поставщикам и подрядчикам;
- прочие виды дебиторской задолженности.

Краткосрочные финансовые вложения – это ценные бумаги других предприятий, государственные облигации и ценные бумаги, выпущенные местными органами власти.

Таким образом, оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств, и возвращающихся в исходную форму после завершения каждого оборота.

Разное время пребывания товара на рынке формирует его *ликвидность*. Быстрый переход товара из натуральной формы в денежную означает высокую ликвидность.

Чем быстрее актив предприятия может быть обращен без потери стоимости в деньги, тем выше его ликвидность.

В зависимости от ликвидности различают абсолютно ликвидные активы, высоколиквидные активы, быстро реализуемые активы, медленно реализуемые активы, труднореализуемые активы.

Классификация по степени ликвидности характеризует качество находящихся в обороте средств предприятия.

Таблица 4.1

Состав оборотных средств по степени ликвидности

| Степень ликвидности | Элементы оборотных средств |
|-----------------------------|---|
| Абсолютно ликвидные активы | Денежные средства: касса, расчетный счет, валютный счет |
| Высоколиквидные активы | Краткосрочные финансовые вложения |
| Быстро реализуемые активы | Готовая продукция; дебиторская задолженность |
| Медленно реализуемые активы | Производственные запасы |
| Труднореализуемые активы | Незавершенное производство; расходы будущих периодов |

Ликвидность связывают с состоянием актива, которое может обеспечить краткосрочную платежеспособность и кредитоспособность предприятия, а также возвратность им заемных средств.

Соотношением величины оборотных средств (текущих активов) и величины краткосрочной кредиторской задолженности (текущих обязательств) определяют ликвидность предприятия.

Величина оборотных производственных фондов определяется, прежде всего, объемом производства, организационно-техническим уровнем производства и длительностью производственного цикла изготовления продукции.

Величина фондов обращения зависит от условий реализации продукции, системы товародвижения, уровня организации маркетинга и сбыта продукции, от организации денежных расчетов.

Соотношение отдельных элементов оборотных средств в их общей стоимости называется структурой оборотных средств.

Структура оборотных средств в производственных запасах по разным отраслям различна. Наиболее высокий удельный вес производственных запасов имеет место на предприятиях легкой промышленности (преобладают сырье и полуфабрикаты – 70 %). Доля расходов будущих периодов высока в химической промышленности – 9 %. В машиностроении большой удельный вес имеют незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления. Это обусловливается тем, что в машиностроении производственный цикл более длительный, чем в среднем по промышленности.

В зависимости от практики планирования и управления оборотные средства могут быть *нормированными* и *ненормированными*.

Процесс разработки экономически обоснованных величин оборотных средств, необходимых для организации бесперебойной нормальной работы предприятия, называется *нормированием оборотных средств*.

4.2. Нормирование оборотных средств

Нормирование оборотных средств является основой рационального использования хозяйственных средств предприятия.

Нормирование заключается в определении сумм оборотных средств, необходимых для образования постоянных минимальных и, в то же время, достаточных запасов материальных ценностей, неснижаемых остатков незавершенного производства и других оборотных средств.

Нормирование оборотных средств способствует более быстрой реализации готовой продукции, сокращению длительности производственного цикла, выявлению внутренних резервов.

Потребность предприятия в оборотных средствах зависит от ряда факторов:

- объемов производства и реализации продукции;
- вида бизнеса (характера деятельности предприятия);
- длительности производственного цикла;
- структуры капитала предприятия;
- учетной политики предприятия и системы расчетов;
- условий и практики кредитования;
- специфики организации материально-технического снабжения и других факторов.

Определение потребности предприятия в оборотных средствах необходимо вести из расчета времени пребывания оборотных средств в сфере производства и в сфере обращения, которое зависит от перечисленных выше факторов.

Следовательно, необходимо обеспечить процесс разработки экономически обоснованных величин оборотных средств (*нормативов оборотных средств*), необходимых для организации нормальной работы предприятия.

В отечественной практике известны три основных метода расчета нормативов оборотных средств:

- аналитический;
- метод прямого счета;
- коэффициентный метод.

Сущность *аналитического* (опытно-статистического) метода состоит в том, что при анализе имеющихся товарно-материальных ценностей корректируются их фактические запасы и исключаются излишние и ненужные ценности. Данный метод нормирования отражает сложившуюся практику организации производства, снабжения и сбыта.

Аналитический метод предполагает определение потребности в оборотных средствах в размере их среднефактических остатков с учетом роста объема производства.

Чтобы исключить недостатки прошлых периодов в организации движения оборотных средств, анализируются фактические остатки производственных запасов в целях выявления ненужных, излишних, неликвидных и все стадии незавершенного производства для выявления резервов сокращения длительности производственного цикла.

Изучаются причины накопления готовой продукции на складе, и определяется действительная потребность в оборотных средствах. При этом учитываются конкретные условия работы предприятия в предстоящем году. Данный метод применяется на предприятиях, где средства, вложенные в материальные ценности и затраты, занимают большой удельный вес в общей сумме оборотных средств.

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

Применение дифференцированных коэффициентов по отдельным элементам оборотных средств допустимо, если нормативы периодически уточняются путем прямого счета.

При использовании коэффициентного метода запасы и затраты подразделяются:

- на зависящие от изменения объемов производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство, готовая продукция на складе);
- независящие (запчасти, расходы будущих периодов).

Для первой группы потребность в оборотных средствах определяется, исходя из их размера в базисном году и темпов роста производства продукции в предстоящем году. Если на предприятии анализируется оборачиваемость оборотных средств и ищутся возможности ее ускорения, то реальное ускорение оборачиваемости в планируемом году необходимо учесть при определении потребности в оборотных средствах.

По второй группе оборотных средств, не имеющей пропорциональной зависимости от роста объема производства, потребность планируется на уровне их среднефактических остатков за ряд лет. При необходимости можно использовать аналитический и коэффициентный

методы в сочетании. Сначала аналитическим методом определяется потребность в оборотных средствах, зависящих от объема производства, а затем с помощью коэффициентного метода учитываются изменения объема производства.

Метод прямого счета предусматривает научно обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств в условиях достигнутого организационно-технического уровня предприятий с учетом всех изменений, происходящих в развитии техники и технологии, в организации производства, транспортировке товарно-материальных ценностей и в области расчетов.

Этот метод очень трудоемкий и требует высокой квалификации экономистов, привлечения к нормированию работников многих служб предприятия, но позволяет наиболее точно рассчитать потребность предприятия в оборотных средствах.

Метод прямого счета используется при организации нового предприятия и при периодическом уточнении потребности в оборотных средствах действующих предприятий. Главным условием его применения является тщательная проработка вопросов снабжения и производственного плана предприятия.

Метод предполагает нормирование оборотных средств, вложенных в запасы и затраты, готовую продукцию на складе.

В общем виде его содержание включает:

- разработку *норм запаса* (в днях) по отдельным важнейшим видам товарно-материальных ценностей всех элементов нормируемых оборотных средств;
- определение *нормативов* в денежном выражении для каждого элемента оборотных средств и совокупной потребности предприятия в оборотных средствах.

При этом необходимо учитывать взаимодействие двух противоположных целей при определении объема оборотных средств:

- во-первых, их количество должно гарантировать ритмичность и непрерывность производственного процесса (т. е. запасы должны быть достаточными);
- во-вторых, обеспечение бесперебойной работы должно достигаться наименьшим омертвлением средств на складах и рабочих местах.

Нормирование оборотных средств непосредственно на предприятии осуществляется в два этапа:

1 этап: осуществляется разработка действующих *норм запаса* оборотных средств методом прямого счета по каждому элементу нормируемых оборотных средств (сырье, материалы, топливо и др.), выра-

женных в днях. Эти нормы разрабатываются предприятием с учетом особенностей его работы, снабжения и сбыта.

2 этап: осуществляется ежегодный расчет (на основе норм запаса) норматива собственных оборотных средств в денежном выражении и определение плановой суммы прироста этого норматива.

Нормы оборотных средств будут определяться условиями работы предприятия, а именно:

- длительностью производственного цикла;
- временем подготовки материалов к производству; порядком переработки и использования отходов;
- территориальным размещением поставщиков;
- частотой, равномерностью поставок;
- размером поставляемых партий материалов и продукции;
- системой и формой расчетов и другими условиями снабжения и сбыта.

Норматив оборотных средств определяется, исходя:

- из показателей объема производства и реализации продукции;
- затрат на производство, хранение и реализацию продукции;
- норм оборотных средств по видам товарно-материальных ценностей, выраженных в днях.

Нормирование оборотных средств производится по трем основным позициям:

- нормирование оборотных средств на сырье, материалы, покупные изделия;
- нормирование оборотных средств на незаконченную продукцию;
- нормирование оборотных средств на готовую продукцию.

Норматив оборотных средств рассчитывается по формуле

$$N_{об.с} = N_{пзм} + N_{н.п} + N_{г.п}, \quad (4.1)$$

где $N_{пзм}$ – норматив оборотных средств в производственные запасы, сырья и материалов;

$N_{н.п}$ – норматив оборотных средств в незавершенного производства;

$N_{г.п}$ – норматив оборотных средств в запасы готовой продукции.

1. *Нормирование производственных запасов.* Норматив собственных оборотных средств на сырье, материалы, комплектующие, топливо и т. д. определяется по каждому элементу как произведение стоимости однодневного расхода и нормы запаса оборотных средств в днях ($\dot{O}_{\dot{a} \dot{i}, \dot{c}i}$):

$$\dot{C}_{i \text{ в } i} = \frac{C_i}{D_k} \cdot Q_{i \text{ в } i}, \quad (4.2)$$

где C_M – расход по данному элементу производственных запасов за период, р.;

$$C_{M_i} = \sum_{j=1}^m g_{ij} \cdot Q_j \cdot C_i, \quad (4.3)$$

где g_{ij} – норма расхода i -го материала на производство единицы j -й продукции;

Q_j – объем производства j -й продукции за период;

C_i – цена единицы i -го материала;

m – число номенклатурных позиций;

D_k – календарная продолжительность периода работы предприятия (квартал – 90 дней, год – 360 дней).

Затраты на материалы по каждому элементу рассчитываются с учетом норм расхода, стоимости и объемов производства.

Норма запаса оборотных средств на сырье и материалы складывается:

- из времени пребывания оплаченных предприятием материальных ценностей в пути с момента оплаты счета поставщика до прибытия груза на склад потребителя (транспортный запас);

- времени, необходимого для выгрузки, доставки материала на предприятие, приемки и складирования, лабораторного анализа материалов (подготовительный запас);

- времени для подготовки материалов к производству (например, естественная сушка и пр.);

- времени пребывания материалов в составе текущего запаса;

- времени пребывания материалов в составе страхового запаса.

Текущие запасы являются основной частью нормы оборотных средств. Текущий (складской) запас – это постоянный запас материалов, полностью подготовленных к запуску в производство, его назначение – обеспечивать бесперебойную производственную деятельность предприятия на период между двумя очередными поставками, а величина его зависит от частоты поставок данного вида сырья и материалов. Время пребывания материалов в составе текущего запаса принимается, как правило, в размере половины интервала между очередными поставками. Длительность интервалов между очередными поставками устанавливается на основе договоров с поставщиками.

Еще одним элементом нормы оборотных средств является *резервный*, или *страховой, запас*, который должен нейтрализовать влияние случайных факторов на оборот средств. Он предназначен для того, чтобы при нарушении срока поставок, установленного объема поставок или при поступлении некомплектных материалов, не соответствующих нормативным документам, гарантировать бесперебойную работу предприятия.

В экономической и методической литературе рекомендуется норму страхового запаса исчислять в размере 50 % нормы текущего запаса.

Кроме рассмотренных элементов производственных запасов, может создаваться *сезонный запас* по тем видам материальных ресурсов, для которых образование запасов связано либо с сезонным характером производства (сельскохозяйственная продукция), либо с условиями транспортировки (водным путем). Норматив сезонного запаса в натуральном выражении устанавливается, исходя из среднесуточного потребления и количества дней от даты начала накопления материальных ресурсов в пункте отправки до даты поступления первой партии на предприятие.

2. *Нормирование незавершенного производства.* К незавершенному производству относится продукция, находящаяся на различных стадиях обработки, – от запуска сырья, материалов и комплектующих изделий в производство до принятия отделом технического контроля готовой продукции. Незавершенное производство определяется величиной авансированных денежных средств, вложенных в затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, электроэнергию, амортизационные отчисления и прочие расходы. Все эти затраты на каждое изделие нарастают по мере его движения по цепочке технологического процесса.

Размер оборотных средств, занятых в незавершенном производстве, зависит от длительности производственного цикла, себестоимости изготавливаемой продукции и интенсивности нарастания затрат в процессе производства. Определение размера оборотных средств, занятых в незавершенном производстве – наиболее сложная, но тем не менее необходимая часть расчетов полной величины оборотных средств. Норматив оборотных средств, занятых в незавершенном производстве, рассчитывается как

$$H_{н.п} = \frac{C}{D_k} \cdot T_{пц} \cdot k_{н.з}, \quad (4.4)$$

где C – затраты на производство продукции (себестоимость) за период, р.;

$T_{пц}$ – длительность производственного цикла изготовления данной продукции, дн.;

$k_{н.з}$ – коэффициент нарастания затрат.

Длительность производственного цикла включает время:

- непосредственного процесса обработки (технологический запас);
- «пролеживания» обрабатываемых изделий у рабочих мест (транспортный запас);
- пребывания обрабатываемых изделий между отдельными цехами вследствие различия ритмов работы оборудования и пр. (оборотный запас);
- пребывания изделий при массовом производстве в виде запаса на случай перебоев (страховой запас).

Для определения нормы оборотных средств по незавершенному производству, кроме данных о продолжительности производственного цикла, необходимо знать степень готовности изделий. Ее отражает так называемый *коэффициент нарастания затрат*. На предприятиях, где затраты на обработку осуществляются равномерно, коэффициент нарастания затрат определяется по формуле

$$k_{ic} = \frac{a + 0,5b}{a + b}, \quad (4.5)$$

где a – затраты (сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих), которые осуществляются одновременно в начале процесса производства, р.;

b – последующие затраты (заработная плата, амортизация основных средств и др.) до окончания производства изделий, р.

3. Нормирование готовой продукции. Норматив оборотных средств на готовую продукцию определяется как произведение однодневного оборота товарной продукции по производственной себестоимости и нормы оборотных средств.

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции на складе ($H_{г.п}$):

$$H_{г.п} = \frac{C}{D_k} T_{г.п}, \quad (4.6)$$

где C/D_k – среднедневной выпуск каждого изделия по производственной себестоимости;

$T_{г.п}$ – норма запаса готовой продукции, дни.

Норма оборотных средств на готовую продукцию определяется временем с момента приемки продукции на склад до ее оплаты заказчиком и зависит от ряда факторов:

- порядка отгрузки и времени, необходимого для приемки готовых изделий из цехов;

- времени, необходимого для комплектования и подбора изделий до величины отгружаемой партии и в ассортименте соответственно заказам, нарядам, договорам;
- времени, необходимого для упаковки, маркировки продукции;
- времени, необходимого для доставки упакованной продукции со склада предприятия до железнодорожной станции, пристани;
- времени погрузки продукции в транспортные средства;
- времени хранения продукции на складе.

Таким образом, норматив оборотных средств рассчитывается как однодневный расход (выпуск), умноженный на число дней оборота. При расчетах нормативов необходимо учитывать задания по ускорению оборачиваемости оборотных средств.

4.3. Эффективность использования оборотных средств предприятия

Степень эффективности использования оборотных средств характеризуют следующие основные показатели:

- коэффициент оборачиваемости;
- длительность одного оборота;
- загрузка оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости ($k_{об}$) характеризует число оборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за определенный период (год, квартал) и определяется делением объема реализации продукции в оптовых ценах ($Q_{рл}$) на средний остаток оборотных средств на предприятии ($O_{об.с}$):

$$k_{\text{об}} = \frac{Q_{\text{рл}}}{\bar{O}_{\text{об.с}}}. \quad (4.7)$$

Коэффициент оборачиваемости показывает объем реализованной продукции, приходящийся на 1 р. оборотных средств.

Из формулы видно, что увеличение числа оборотов ведет либо к росту выпуска продукции на 1 р. оборотных средств, либо к тому, что на этот же объем продукции требуется затратить меньшую сумму оборотных средств.

Величина оборотных средств в течение какого-либо календарного периода меняется, поэтому при соответствующих расчетах используется *показатель среднего остатка оборотных средств* ($O_{об.с}$) на предприятии, который может быть рассчитан несколькими способами:

- а) по упрощенному способу:

$$O_{\text{об.с}} = \frac{O_{\text{об.с н.г}} + O_{\text{об.с к.г}}}{2}; \quad (4.8)$$

б) по формуле среднехронологической:

$$O_{\text{об.с}} = \frac{O_{\text{об.с н.г}} + O_{\text{об.с 1.04}} + O_{\text{об.с 1.07}} + O_{\text{об.с 1.10}} + O_{\text{об.с к.г}}}{5}, \quad (4.9)$$

где $O_{\text{об.с н.г}}$ – стоимость оборотных средств на начало года;

$O_{\text{об.с к.г}}$ – стоимость оборотных средств на конец года;

$O_{\text{об.с 1.04}}$, $O_{\text{об.с 1.07}}$, $O_{\text{об.с 1.10}}$ – стоимость оборотных средств соответственно на начало второго, третьего и четвертого квартала.

Величина *коэффициента загрузки оборотных средств* (k_3), обратная коэффициенту оборачиваемости. Данный показатель характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 р. реализованной продукции:

$$k_3 = \frac{1}{k_{\text{об}}} = \frac{O_{\text{об.с}}}{Q_{\text{рл}}}. \quad (4.10)$$

Это соотношение характеризует степень загрузки средств в обороте: чем меньше величина этого коэффициента, тем эффективнее используются оборотные средства.

Длительность одного оборота (период оборачиваемость) – продолжительность последовательного прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения – находится делением количества дней в периоде на число оборотов, совершаемых оборотными средствами за этот период:

$$T_{\text{об}} = \frac{D_{\text{к}}}{k_{\text{об}}} = \frac{D_{\text{к}} \cdot O_{\text{об.с}}}{Q_{\text{рл}}}, \quad (4.11)$$

где $T_{\text{об}}$ – длительность одного оборота (оборачиваемость), в днях;

$D_{\text{к}}$ – количество календарных дней в периоде, в днях.

Фактическое ускорение (замедление) оборачиваемости определяется как разность между оборачиваемостью в базовом периоде и фактической оборачиваемостью в отчетном периоде.

Чем меньше продолжительность оборота или больше число совершаемых оборотными средствами кругооборотов при том же объеме реализованной продукции, тем меньше требуется оборотных средств. И наоборот, чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем эффективнее они используются.

Каждый показатель оборачиваемости служит для определенных целей. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств применяется для характеристики использования всех оборотных средств. Показатель продолжительности одного оборота в днях – главным образом для анализа использования нормируемых оборотных средств в целом и отдельных их видов.

Возможно определение частных показателей оборачиваемости, когда вместо оборотного капитала используются отдельные составляющие элементы.

Поскольку формирование оборотных средств предприятия может происходить из различных источников (прибыль, кредиты, акционерный капитал, бюджетные средства и т. п.), важным для предприятия является *показатель обеспеченности собственными оборотными средствами*, который рассчитывается как отношение суммы собственных оборотных средств к общей сумме оборотных средств. Нормативными документами Министерства финансов РФ установлено, что минимальная величина этого показателя должна составлять 10 %.

Анализируя эффективность использования оборотных средств, можно определить *сумму оборотных средств, высвобожденную из оборота (вовлеченную в оборот)* благодаря ускорению (замедлению) их оборачиваемости.

Расчет производится путем сравнения фактического среднего остатка оборотных средств с условной величиной потребности в оборотных средствах, при фактической выручке и ранее сложившейся скорости оборота оборотных средств, по следующей формуле:

$$\Delta H_{\text{об.с}} = O_{\text{об.с. факт}} - \frac{T_{\text{об}} \cdot Q_{\text{рл}}}{D_{\text{к}}}, \quad (4.12)$$

где $O_{\text{об.с. факт}}$ – фактический средний остаток оборотных средств;

$T_{\text{об}}$ – продолжительность одного оборота средств в базисном периоде;

$Q_{\text{рл}}$ – фактический объем реализации продукции.

Оборачиваемость оборотных средств характеризует эффективность их использования. От длительности оборота зависит величина запасов, затраты на их хранение, формирование величины прибыли.

Улучшение использования оборотных средств предполагает знание конкретных путей ускорения их оборачиваемости. Для этого следует различать время пребывания оборотных средств в сфере производства и в сфере обращения. Наиболее значительные резервы повышения эф-

эффективности использования оборотных средств имеются на самом предприятии. Предприятие может использовать прежде всего внутренние резервы рационализации движения оборотных средств. С учетом структуры оборотных средств наиболее существенные резервы – в системе эффективной организации производственных запасов.

К основным путям *сокращения производственных запасов* относятся:

- сокращение норм расхода материальных ресурсов на единицу произведенной продукции, рациональное их использование;
- снижение стоимости ресурсов за счет использования качественных, но более дешевых заменителей, сокращения транспортно-заготовительных расходов и т. п.;
- ликвидация сверхнормативных запасов материалов, вовлечение в хозяйственный оборот сверхнормативных и излишних запасов;
- совершенствование системы материально-технического обеспечения производства, в том числе путем сокращения интервала поставок, приемки и подготовки материалов, повышения надежности снабжения, выбора оптимальных схем поставки, укрепления договорной дисциплины и установления четких договорных условий поставок; обеспечение их выполнения;
- совершенствование нормирования;
- расширение и рационализация прямых хозяйственных связей;
- оптимальный выбор поставщиков;
- эффективная работа транспортной системы;
- улучшение организации складского хозяйства и др.

Сокращение времени пребывания оборотных средств *в незавершенном производстве* путем:

- снижения трудоемкости производимой продукции;
- увеличения сменности с целью сокращения межсменных перерывов;
- унификации узлов и деталей, совершенствования оперативно-календарного планирования их запуска в производство;
- развития современных методов производства, сокращения межоперационных перерывов и т. п.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств *в сфере обращения* достигается путем:

- минимизации периода нахождения готовой продукции на складах предприятия и периода ее оплаты потребителем;
- развития системы маркетинга и планирования на его основе производственной деятельности;

- совершенствования организации и стимулирования сбыта продукции, сокращения интервала отгрузки и т. п.;
- оптимизации системы расчетов и взаимозачетов между контрагентами;
- своевременного оформления документации и ускорения ее движения.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость превращения денежных средств в денежную форму оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота средств при прочих равных условиях отражает повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств позволяет при том же объеме реализованной продукции использовать меньше оборотных средств или при неизменном объеме оборотных средств увеличить объем производства без дополнительного финансирования.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте определение оборотных средств.
2. Раскройте сущность оборотных средств и укажите их отличия от основных фондов.
3. Каковы назначение, состав и структура оборотных средств?
4. Укажите основные критерии разделения оборотных средств на оборотные производственные фонды и фонды обращения.
5. Назовите основные стадии кругооборота оборотных средств.
6. Охарактеризуйте преимущества и недостатки основных методов определения потребности в оборотных средствах.
7. Дайте определение понятиям *нормы* и *нормативы* оборотных средств. В чем их различия?
8. Перечислите основные элементы норматива оборотных средств и дайте методику их расчета.
9. Какими показателями можно оценить эффективность использования оборотных средств предприятия?
10. Покажите влияние уровня использования оборотных средств на конечные результаты деятельности предприятия.
11. Как влияет на деятельность предприятия недостаток оборотных средств?
12. Назовите основные пути ускорения оборачиваемости оборотных средств на различных стадиях обращения.

5. КАДРЫ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Состав и структура кадров предприятия

В зависимости от характера связи с производством все работающие на предприятии делятся на две категории:

- *промышленно-производственный персонал*, занятый производством, его обслуживанием и управлением (персонал основной деятельности);
- *персонал непромышленных подразделений*. Это в основном работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и лечебно-санитарных, спортивно-оздоровительных учреждений, принадлежащих предприятию.

Все занятые на предприятии, согласно классификатору профессий и должностей (ОКПДТР)¹, подразделяются на категории:

- рабочие;
- служащие (руководители, специалисты, другие служащие).

Рабочие – лица, непосредственно занятые созданием материальных ценностей, а также ремонтом, перемещением грузов, оказанием материальных услуг и т. д. (например: занятые управлением, регулированием и наблюдением за работой автоматов и автоматических линий; изготовлением материальных ценностей вручную; уходом за машинами, оборудованием; обслуживанием производственных и непромышленных помещений).

Руководители – работники, занимающие должности руководителей предприятий и их структурных подразделений (например: директора, начальники, управляющие, заведующие, мастера, главные бухгалтеры, главные инженеры, главные механики, главные электрики, а также их заместители). Код категории руководителей в ОКПДТР – 1.

Специалисты – работники, занятые инженерно-техническими, экономическими и другими работами (администраторы, бухгалтеры, диспетчеры, инженеры, инспектора, механики, нормировщики, экономисты, энергетики, юрисконсульты и др.). К категории специалистов относятся также и ассистенты, помощники названных специалистов. Код категории специалистов в ОКПДТР – 2.

Служащие – работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (архивариусы, делопроизводители, кассиры, копировщики технической

¹ Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР), введенный в действие постановлением Госстандарта России от 26 декабря 1994 г. № 367 с 1 января 1996 г.

документации, секретари-машинистки, статистики, табельщики, учетчики, чертежники. Код категории служащих в ОКПДТР – 3.

В зависимости от характера участия в производственном процессе рабочие, в свою очередь, подразделяются:

- на *основных* – непосредственно занятых в технологическом процессе производства продукции;
- *вспомогательных* – занятых обслуживанием технологического процесса.

В основу классификации кадров положено функциональное разделение труда. Кроме того, работники предприятия распределяются по профессиям, специальностям и квалификации.

Профессия – вид трудовой деятельности, которая характеризуется комплексом теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выполнения определенной работы в одной из отраслей производства. Она предопределяется характером создаваемого продукта труда и специфическими условиями производства в данной отрасли.

Специальность – вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков. Например, экономисты (профессия) подразделяются на плановиков, маркетологов, финансистов, трудовиков (специальность) и т. д. Профессия токаря подразделяется по специальностям: токарь-карусельщик, токарь-расточник и т. д.

Специальность определяется дальнейшим разделением труда в пределах профессии.

Работники каждой профессии и специальности различаются *уровнем квалификации*.

Квалификация зависит от уровня специальных знаний и практических навыков работника и характеризует степень сложности выполняемого им конкретного вида работы.

Структура кадров предприятия, структурного подразделения характеризуется соотношением различных категорий работников в их общей численности.

Для анализа структуры кадров определяется и сравнивается удельный вес каждой категории работников в общей среднесписочной численности персонала предприятия. Структура кадров определяется и анализируется по каждому подразделению. Она может рассматриваться и по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация, степень выполнения норм и т. д.

Состав и структура кадров не являются постоянными. Их изменения обуславливаются:

- характером выпускаемой продукции;
- ее сложностью;
- применяемыми материалами;
- применяемым оборудованием;
- степенью автоматизации производства;
- масштабами производства.

В практике учета кадров различают списочный, среднесписочный и явочный состав.

В *списочную* численность работников включаются наемные работники, работавшие по трудовому договору (контракту) и выполнявшие постоянную, временную или сезонную работу один день и более, а также работавшие собственники организаций, получавшие заработную плату в данной организации.

В списочной численности работников за каждый календарный день учитываются как фактически работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам.

Численность работников списочного состава устанавливается на определенную дату и в среднем за отчетный период (месяц, квартал, год).

Численность на дату – это показатель численности работников списочного состава предприятия на определенное число отчетного периода, например на первое или последнее число месяца, включая принятых и исключая выбывших в этот день работников. Этот показатель не учитывает изменения, происшедшие в течение рассматриваемого периода.

Для определения численности работников за отчетный период исчисляется средняя численность, которая используется для исчисления производительности труда, средней заработной платы, коэффициентов оборота, текучести кадров и других показателей.

Средняя численность работников организации за какой-либо период (месяц, квартал, с начала года, год) включает:

- среднесписочную численность работников;
- среднюю численность внешних совместителей;
- среднюю численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера.

Среднесписочная численность работников за месяц исчисляется путем суммирования списочной численности работников за каждый календарный день месяца и деления полученной суммы на число календарных дней месяца. Численность работников за выходной или праздничный (нерабочий) день принимается равной списочной численности работников за предшествующий рабочий день.

Лица, работавшие неполное рабочее время в соответствии с трудовым договором, при определении среднесписочной численности работников учитываются пропорционально отработанному времени. Расчет средней численности этой категории работников ($ССЧ_{\text{неполн.раб.вр}}$) производится в следующем порядке:

$$ССЧ_{\text{неполн.раб.вр}} = \frac{T_{\text{чел.ч}}}{t_{\text{см}} \cdot D_{\text{р}}}, \quad (5.1)$$

где $T_{\text{чел.ч}}$ – общее число отработанных человеко-часов в отчетном месяце;

$t_{\text{см}}$ – продолжительность рабочего дня, определяемая, исходя из продолжительности рабочей недели;

$D_{\text{р}}$ – число рабочих дней по календарю в отчетном месяце.

Среднесписочная численность работников за квартал (год) определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы организации и деления полученной суммы на три (двенадцать).

От списочного состава работников следует отличать явочный состав, который показывает, сколько человек из состоящих в списке явилось на работу в течение суток.

Число *фактически работающих* показывает численность персонала, не только явившегося, но и фактически приступившего к работе. Разность между явочным числом и числом фактически работающих показывает количество лиц, находящихся в целодневных простоях (например, из-за отсутствия электроэнергии, материалов и т. п.).

5.2. Движение персонала предприятия

Движение работников списочного состава характеризуется изменением списочной численности работников вследствие приема на работу и выбытия по различным причинам.

Движение работников за отчетный период может быть представлено *в виде баланса*: списочная численность работников на начало отчетного периода плюс численность принятых за отчетный период минус численность выбывших за отчетный период равняется списочной численности работников на конец отчетного периода.

В численность принятых включаются лица, зачисленные в отчетном периоде в данную организацию приказом о приеме на работу. В численность выбывших включаются все работники, оставившие рабо-

ту в данной организации независимо от оснований (расторжение трудового договора по инициативе работника, по инициативе администрации; по соглашению сторон; призыв на военную службу; перевод работника с его согласия в другую организацию или переход на выборную должность и др.), уход или перевод которых оформлен приказом, а также выбывшие в связи со смертью.

Движение работников характеризуется показателями оборота кадров и показателями постоянства кадров.

Различают внешнее и внутреннее движение кадров.

К *внешнему движению кадров* относятся:

- оборот по приему;
- оборот по увольнению;
- коэффициент текучести кадров.

К *внутреннему движению кадров* относятся:

- межцеховое движение;
- межпрофессиональная подвижность;
- квалификационное движение;
- переход работников в другие категории.

Показатели оборота широко используются для характеристики общих размеров движения кадров. При этом исчисляют общий и частные (по приему и выбытию) коэффициенты оборота кадров.

Общий коэффициент оборота кадров ($K_{об.к}$) характеризует отношение суммы принятых ($Ч_{пр}$) и выбывших ($Ч_{выб}$) лиц к среднесписочному числу работающих на предприятии (ССЧ):

$$K_{об.к} = \frac{Ч_{пр} + Ч_{выб}}{ССЧ}. \quad (5.2)$$

Частные коэффициенты оборота кадров измеряются соответственно отношением количества принятых (оборот по приему – $K_{об.пр}$) или количества уволенных (оборот по увольнению – $K_{об.выб}$) за определенный период к среднесписочной численности работающих:

$$K_{об.пр} = \frac{Ч_{пр}}{ССЧ}, \text{ или } K_{об.выб} = \frac{Ч_{выб}}{ССЧ}. \quad (5.3)$$

Текучесть кадров характеризуется количеством рабочих, уволившихся по собственному желанию или уволенных за прогул либо другие нарушения трудовой дисциплины. Отношение этого количества рабо-

чих к среднесписочной численности позволяет определить уровень текучести:

$$K_{\text{тек}} = \frac{\text{Ч}_{\text{у.с.ж}} + \text{Ч}_{\text{у.наруш}}}{\text{ССЧ}}, \quad (5.4)$$

где $K_{\text{тек}}$ – коэффициент текучести;

$\text{Ч}_{\text{у.с.ж}}$ – количество рабочих, уволившихся по собственному желанию;

$\text{Ч}_{\text{у.наруш}}$ – количество рабочих, уволенных за прогул и другие нарушения трудовой дисциплины;

ССЧ – среднесписочная численность рабочих.

При изучении текучести кадров большой интерес представляет измерение ее величины не только по предприятию в целом, но и по отдельным его структурным подразделениям (цехам, отделам, службам), группам работников.

К числу возможных причин текучести можно отнести:

- перемену места жительства;
- неудовлетворенность размерами зарплаты, содержанием труда;
- неблагоприятные условия и режим труда;
- отдаленность от места жительства;
- взаимоотношения в коллективе.

Важным направлением анализа текучести является группировка увольняющихся по условиям труда, по половозрастным признакам и другим факторам.

Внутрифирменное движение имеет несколько видов, при этом основными видами являются:

• *межцеховое движение* – перемещения рабочих между цехами, отделами и другими подразделениями предприятия. В основе такого вида движения лежат технические изменения в производстве, организационные перестройки, а также такие факторы, как неудовлетворенность условиями и организацией труда и быта, отношениями с администрацией или с коллективом и т. д.;

• *межпрофессиональная подвижность* – переход к новой профессии. Этот вид перемещений может быть связан как с техническим прогрессом, так и с реализацией личных интересов;

• *квалификационное движение* – переход от одного разряда к другому в пределах существующей тарифной системы;

• *переход рабочих в другие категории* (специалисты, служащие).

Общий внутрифирменный оборот работников можно измерить с помощью коэффициента, который определяется как отношение числа

рабочих, принявших участие во внутрифирменном движении (независимо от числа совершенных изменений в их позициях), к среднесписочной численности.

5.3. Производительность труда

Производительность труда представляет собой сложную экономическую категорию, характеризующую эффективность деятельности работников в сфере материального производства.

На промышленных предприятиях производительность труда определяется как эффективность только живого труда и рассчитывается через показатели *выработки* и *трудоемкости продукции*, между которыми имеется обратно пропорциональная зависимость.

Выработка (В) – это количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени либо приходящейся на одного среднесписочного работника или рабочего за определенный период (час, смену, месяц, квартал, год). Она рассчитывается как отношение объема произведенной продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции или к среднесписочной численности работников (рабочих):

$$B = \frac{Q}{T}, \text{ или } B = \frac{Q}{\text{ССЧ}}, \quad (5.5)$$

где Q – объем произведенной (реализованной) продукции;

T – время, затраченное на производство продукции;

ССЧ – среднесписочная численность работников (рабочих).

Для оценки и планирования производительности труда используются следующие методы: натуральный, трудовой и стоимостной.

Натуральный метод характеризует выработку продукции в натуральной форме (тонны, штуки, метры и т. д.) в единицу рабочего времени. Данный метод имеет ограниченное применение. В основном он используется при сопоставлении показателей производительности труда бригад, звеньев и рабочих при производстве однородной продукции.

Трудовой метод измерения производительности труда характеризует выработку в нормо-часах. Данный метод также имеет ограниченное применение из-за сложности расчета. Он не позволяет учесть влияние роста механовооруженности труда рабочих и неравнонапряженность норм.

Стоимостной метод измерения производительности труда нашел широкое применение в промышленности, так как он позволяет сравнивать разнообразные виды работ и приводить их к единому измерителю.

Вместе с тем этот метод не всегда адекватно отражает уровень производительности труда, так как на ее стоимостное выражение влияет структура работ и материалоемкость продукции, ее качество, уровень кооперированных поставок и др.

Показатели производительности труда зависят не только от метода исчисления объема производства, но и единицы рабочего времени. В этой связи различают часовую, дневную, месячную и годовую производительность труда.

Часовая производительность труда определяется отношением объема производства продукции к числу часов, отработанных всеми работниками (рабочими) в данном периоде. Дневная производительность труда рассчитывается делением объема продукции на количество человеко-дней, отработанных работниками (рабочими) предприятия. Годовая производительность труда рассчитывается отношением объема произведенной продукции к плановой среднесписочной численности работников за соответствующий период.

Трудоемкость (t_e) представляет собой затраты живого труда на производство единицы продукции:

$$t_e = \frac{T}{Q}. \quad (5.6)$$

Трудоемкость продукции может выражаться в различных количественных показателях, в зависимости от того, затраты труда каких категорий работников учитываются при производстве той или иной продукции. Если учитываются затраты труда только основных рабочих, непосредственно участвующих в изготовлении продукции, то это будет *технологическая трудоемкость* – $t_{\text{техн}}$; затраты труда рабочих, обеспечивающих и обслуживающих производство в основных и вспомогательных цехах, составляют *трудоемкость обслуживания* – $t_{\text{обсл}}$; затраты труда всех рабочих – основных, обеспечивающих и обслуживающих – *производственную трудоемкость*, т. е. $t_{\text{произ}} = t_{\text{техн}} + t_{\text{обсл}}$. Затраты труда руководителей, специалистов, технических исполнителей и прочего персонала составляют *трудоемкость управления* – $t_{\text{упр}}$, а все три элемента – *полную трудоемкость* – $t_{\text{полн}}$;

$$t_{\text{полн}} = t_{\text{произ}} + t_{\text{упр}} = t_{\text{техн}} + t_{\text{обсл}} + t_{\text{упр}}. \quad (5.7)$$

Снижение трудоемкости обеспечивается прежде всего внедрением нового, высокопроизводительного оборудования и прогрессивных техно-

логий. Наряду с этим большое значение имеет модернизация имеющегося оборудования и рационализация производства без коренной перестройки применяемой технологии за счет малой механизации ручных работ, совершенствования технологической оснастки и приспособлений и т. п.

Производительность труда – показатель динамичный. Он постоянно изменяется под воздействием множества факторов. Одни из них способствуют повышению производительности труда, другие, наоборот, – ее снижению. Кроме того, на уровень и динамику производительности труда влияют также условия, в которых протекает процесс труда. Они либо усиливают действие того или иного фактора (если они благоприятны), либо ослабляют его.

На уровне отдельного предприятия или организации все факторы можно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние факторы включают:

- уровень технической вооруженности предприятия;
- энерговооруженность труда;
- эффективность применяемой технологии;
- организацию труда и производства;
- действенность применяемых систем стимулирования;
- повышение квалификации кадров, улучшение структуры кадров и др.

К *внешним* факторам следует отнести:

- изменения ассортимента продукции и ее трудоемкости;
- социально-экономические условия в обществе и регионе;
- уровень кооперации с другими предприятиями;
- надежность материально-технического снабжения, природные условия и др.

По своему внутреннему содержанию и сущности все факторы принято объединять в три основные группы:

1. *Материально-технические*, связанные с уровнем развития техники и технологии, использованием новых материалов, модернизацией средств труда.

2. *Организационные*, обусловленные организацией производства, труда и управления.

3. *Социально-экономические*, связанные с составом работников, уровнем их квалификации, условиями труда и быта, отношением работников к собственности, эффективностью стимулирования труда и заинтересованностью в конечных результатах производства.

К материально-техническим факторам роста производительности труда относятся:

- повышение технической и энергетической вооруженности труда на основе непрерывного развития научно-технического прогресса;
- создание принципиально новых технологий, обеспечивающих интенсификацию производства и сокращение затрат живого труда;
- снижение материалоемкости продукции и экономия материальных ресурсов;
- углубление специализации машин и оборудования и т. п.

В результате действия материально-технических факторов *снижается технологическая трудоемкость* продукции (t_e). Рост производительности труда по показателю снижения трудоемкости определяется как

$$\Delta B = \frac{\Delta t_e}{100 - \Delta t_e} 100, \quad (5.8)$$

где ΔB – повышение производительности труда, %;

Δt_e – снижение трудоемкости единицы продукции, %;

Пример: если вследствие внедрения новой технологии трудоемкость единицы продукции снизится, допустим, на 20 %, то производительность труда возрастет на 25 %:

$$\Delta B = \frac{20}{100 - 20} \cdot 100 = 25.$$

К организационным факторам роста производительности труда относятся: повышение качества планирования с учетом перспективных потребностей развивающегося рынка; организационно-техническая подготовка производства; своевременное внедрение новой техники и технологии; модернизация действующего оборудования; обеспечение текущих и капитальных ремонтов и бесперебойной работы машин, механизмов, оборудования, аппаратуры, а также четкая организация внутризаводского материально-технического снабжения.

Особое место среди организационных факторов занимает *организация труда*. Она включает следующие направления: рациональное разделение и кооперацию труда между различными категориями, группами работающих; организацию и обслуживание рабочих мест; улучшение санитарно-гигиенических условий; подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров; изучение и системное распространение передовых приемов и методов труда; организацию рациональных, научно обоснованных режимов труда и отдыха.

Организация управления производством также включает ряд важных направлений. На предприятиях задачами организации управления являются создание экономичной и действенной управленческой структуры, укомплектование всех подразделений компетентными руководителями и специалистами, их правильная расстановка и использование.

Все организационные факторы тесно взаимосвязаны и представляют собой единую систему организации производства, труда и управления. Все потери рабочего времени, вызванные недостатками в организации труда и производства, снижают производительность труда, а сокращение потерь обеспечивает ее рост.

Расчеты возможного роста производительности труда при улучшении использования рабочего времени производятся по формуле

$$\Delta B = \frac{F_{\text{пл}}}{F_{\text{баз}}} \cdot 100 - 100, \quad (5.9)$$

где ΔB – процент возможного роста производительности труда за счет улучшения использования рабочего времени;

$F_{\text{пл}}$ – планируемый (после осуществления организационных мероприятий) фонд рабочего времени на одного рабочего (смен, часов или мин);

$F_{\text{баз}}$ – базовый (фактический) фонд рабочего времени до осуществления мероприятий (в том же измерении).

Например, если в базовом году фонд рабочего времени на одного рабочего составлял 1690 ч, а в плановом году за счет устранения организационных недостатков он возрастет до 1760 ч, то производительность труда увеличится на 4,1 %.

Расчеты возможного роста производительности труда при сокращении потерь рабочего времени производятся по формуле

$$\Delta B = \frac{100 - \text{ПОТ}_{\text{пл}}}{100 - \text{ПОТ}_{\text{баз}}} \cdot 100 - 100, \quad (5.10)$$

где ΔB – процент возможного роста производительности труда за счет улучшения использования рабочего времени;

$\text{ПОТ}_{\text{пл}}$ – остаточный (планируемый) процент потерь рабочего времени по организационным причинам после осуществления мероприятий (он может быть равен и нулю);

$\text{ПОТ}_{\text{баз}}$ – базовый (фактический до осуществления мероприятий) процент потерь рабочего времени.

Например, потери рабочего времени на каком-то участке производства составляют 12 %, и есть возможность сократить их, при осуществлении соответствующих мероприятий, до 4 %, тогда производительность труда увеличится на 9,1 %:

$$\Delta B = \frac{100 - 4}{100 - 12} \cdot 100 - 100 = 9,1 \%$$

Аналогично определяется рост производительности труда при изменении доли кооперированных поставок, при снижении брака продукции и других непроизводительных затрат рабочего времени.

Значение *социально-экономических факторов* обусловлено тем, что и развитие научно-технического прогресса, и совершенствование материальной основы производства – техники, технологии, и осуществление организационных мероприятий происходят в результате активной трудовой деятельности участников производства. Движущей силой в трудовой деятельности является интерес к достижению определенного результата. Кроме того, все участники производственной деятельности должны обладать (каждый на своем уровне) достаточной квалификацией, необходимыми личными качествами, а также здоровьем. Важнейшими социально-экономическими факторами, влияющими на производительность труда, являются:

- материальная и моральная заинтересованность в результатах труда, как индивидуальная, так и коллективная;
- уровень квалификации работников, качество их профессиональной подготовки и общий культурно-технический уровень;
- отношение к труду, трудовая дисциплина и внутренняя самодисциплина, основанные на интересах и воспитании;
- изменение форм собственности на средства производства и результаты труда.

5.4. Сущность заработной платы и ее формирование

Рассматривая сущность заработной платы, прежде всего следует иметь в виду, что это понятие используется применительно к лицам, работающим по найму и получающим за свой труд вознаграждение в заранее оговоренном размере. Для работодателя, покупающего труд для использования его в качестве одного из факторов производства, оплата труда наемных работников является одним из элементов производственных расходов.

В условиях развития рыночных отношений организация заработной платы на предприятии призвана обеспечивать решение двуединой задачи:

- гарантировать оплату труда каждому работнику в соответствии с результатами его труда и стоимостью рабочей силы на рынке труда;
- обеспечить работодателю (независимо от того, кто выступает в качестве такового – государство, акционерное общество, частное лицо, кооператив или кто-либо другой) достижение в процессе производства такого результата, который позволил бы ему (после реализации продукции на рынке товаров) возместить затраты и получить прибыль.

Тем самым через организацию заработной платы достигается необходимый компромисс между интересами работодателя и работника, способствующий развитию отношений социального партнерства между двумя движущими силами рыночной экономики.

Главными требованиями к организации заработной платы на предприятии, отвечающими как интересам работника, так и интересам работодателя, являются обеспечение необходимого роста заработной платы при снижении ее затрат на единицу продукции и повышение оплаты труда каждого работника по мере роста эффективности деятельности предприятия в целом.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату. Реальная заработная плата – это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

Реальная заработная плата зависит от величины номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги. Например, при повышении номинальной заработной платы на 15 % и цен на потребительские товары на уровне 10 % реальная заработная плата увеличится только на 4,5 %. Таким образом, превышение инфляции по сравнению с ростом номинальной заработной платы приводит к снижению реальной заработной платы, и наоборот. При отсутствии инфляции рост номинальной заработной платы означает такой же рост и реальной заработной платы.

Реальная заработная плата может быть определена из выражения

$$ЗП_r = \frac{ЗП_n}{I_c} = \frac{1,15}{1,1} = 1,045, \quad (5.11)$$

где $ЗП_p$ – реальная заработная плата;

$ЗП_n$ – номинальная заработная плата;

I_c – индекс цен.

Выделяют следующие принципы оплаты труда:

1. Принцип дифференциации оплаты труда – оплата в соответствии с результатами труда, его количеством и качеством.

2. Принцип самостоятельности предприятия в выборе форм, систем и порядка оплаты труда.

3. Принцип государственного регулирования заработной платы – установление минимума заработной платы, компенсационных доплат, условий труда и т. д.

4. Принцип материальной заинтересованности работников в конечном результате труда.

5. Принцип опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом средней заработной платы.

5.5. Системы и формы заработной платы

Связь между результатами труда работника, нормами труда и нормами оплаты обеспечивают формы и системы оплаты труда. Выбор систем оплаты целиком и полностью является прерогативой работодателя.

Исходя из задач по производству продукции, ее качеству и срокам поставок, а также возможностей влияния работников на реализацию имеющихся резервов производства, администрация разрабатывает конкретные системы оплаты и прилагает их к коллективному договору.

В настоящее время в материальном производстве сложились два типа организации заработной платы.

Один тип предусматривает организацию оплаты труда на базе разработки внутрифирменной *тарифной системы*, т. е. системы, предполагающей установление на предприятии, как минимум, фиксированных размеров оплаты за работу в пределах нормы труда (трудовых обязанностей), норм оплаты за работу сверх нормы труда. Организация оплаты труда на базе тарифной системы гарантирует работнику получение им заработной платы независимо от общих результатов работы предприятия с учетом лишь индивидуальных результатов.

Другой тип организации оплаты предусматривает оплату не столько по индивидуальным, сколько по конечным результатам работы. Он получил название *бестарифного* варианта организации заработной платы и предполагает установление не фиксированных уровней оплаты труда, а коэффициентов долевого участия работника в фонде оплаты труда предприятия.

Тарифная система – совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий в зависимости:

- от сложности выполняемой работы;
- условий труда (в том числе отклоняющихся от нормальных);
- природно-климатических условий, в которых выполняется работа;
- интенсивности труда (совмещение профессий, руководство бригадой и т. п.);
- характера труда.

К числу основных нормативов, образующих тарифную систему оплаты труда, относятся: тарифно-квалификационные справочники, тарифные ставки и сетки, схемы должностных окладов и нормы труда.

Тарифно-квалификационный справочник – это сборник, в котором содержатся сгруппированные по производствам и видам работ подробные характеристики основных видов работ (профессий, должностей) с указанием требований, предъявляемых к квалификации работника. На основе тарифно-квалификационных справочников производятся тарификация (определение степени сложности) работ и присвоение разрядов работникам.

Тарификация работы – отнесение видов труда к тарифным разрядам или квалификационным категориям в зависимости от сложности труда.

Требуемый при выполнении той или иной работы уровень квалификации определяется разрядом. *Тарифный разряд* – величина, отражающая сложность труда и квалификацию работника. Более высокий разряд соответствует работе большей сложности.

В настоящее время действует Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС), включающий отдельные выпуски по отраслям производств. В каждом выпуске перечислены профессии и приведены их квалификационные характеристики:

- в разделе «Характеристика работ» перечислены основные виды работ, которые должен выполнять рабочий соответствующей квалификации (разряда);
- в разделе «Должен знать» указано, какими минимальными знаниями об используемом оборудовании, о свойствах применяемых веществ и материалов и т. п. должен обладать работник.

Тарифно-квалификационные характеристики являются нормативным документом, обеспечивающим рациональное разделение труда, правильный подбор, расстановку и использование кадров, единство в определении должностных обязанностей служащих и предъявляемых к ним квалификационных требований. Тарифно-квалификационные ха-

рактические характеристики служат основой при разработке должностных инструкций по соответствующим должностям служащих, а также дифференциации в уровне оплаты труда этих работников на основе Единой тарифной сетки (ЕТС).

Дифференциация заработной платы от разряда к разряду производится при помощи тарифной сетки. *Тарифная сетка* – совокупность тарифных разрядов работ (профессий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик работников с помощью тарифных коэффициентов.

Соотношение между квалификационным уровнем работников, отнесенных к различным разрядам, устанавливается посредством тарифных коэффициентов. Таким образом, тарифный коэффициент показывает, во сколько раз тарифная ставка определенного разряда превышает размер тарифной ставки 1-го разряда. При этом тарифный коэффициент 1-го разряда всегда равен единице.

Соотношение между тарифным коэффициентом, соответствующим последнему (наибольшему) разряду, и тарифным коэффициентом первого разряда называется *диапазоном тарифной сетки*.

Тарифная ставка (оклад) – это фиксированный размер оплаты труда за выполнение нормы труда (трудовых обязанностей) определенной сложности (квалификации) за единицу времени. Тарифные ставки применяются при определении как размера оплаты за отработанное время работникам, получающим повременную оплату, так и размера сдельных расценок, на основании которых оплачивается труд рабочих-сдельщиков. Размер заработной платы конкретного работника при прочих равных условиях зависит от величины тарифной ставки. Чем выше сложность работы, тем выше тарифная ставка.

Основным различием между повременной и сдельной формами оплаты труда является лежащий в их основе способ учета затрат труда:

- при повременной – учет проработанного времени;
- при сдельной – учет количества произведенной работником продукции надлежащего качества либо учет количества выполненных работником операций.

При *повременной оплате труда* заработная плата работника определяется в соответствии с его квалификацией и количеством отработанного рабочего времени. Такая оплата труда применяется, как правило, в тех случаях, когда труд работника невозможно нормировать или выполняемые работы не поддаются обоснованному учету. Повременно оплачивается труд руководящего и административно-хозяйственного персонала, дежурного персонала (слесари, сантехники, электрики), рабочих на ремонте и обслуживании машин и т. д.

Работникам, труд которых оплачивается повременно, устанавливается:

- должностной оклад (руководителям, служащим, техническим исполнителям) – размер заработной платы за полностью отработанный месяц;
- тарифная ставка (рабочим) – размер заработной платы за единицу времени с учетом квалификации работника.

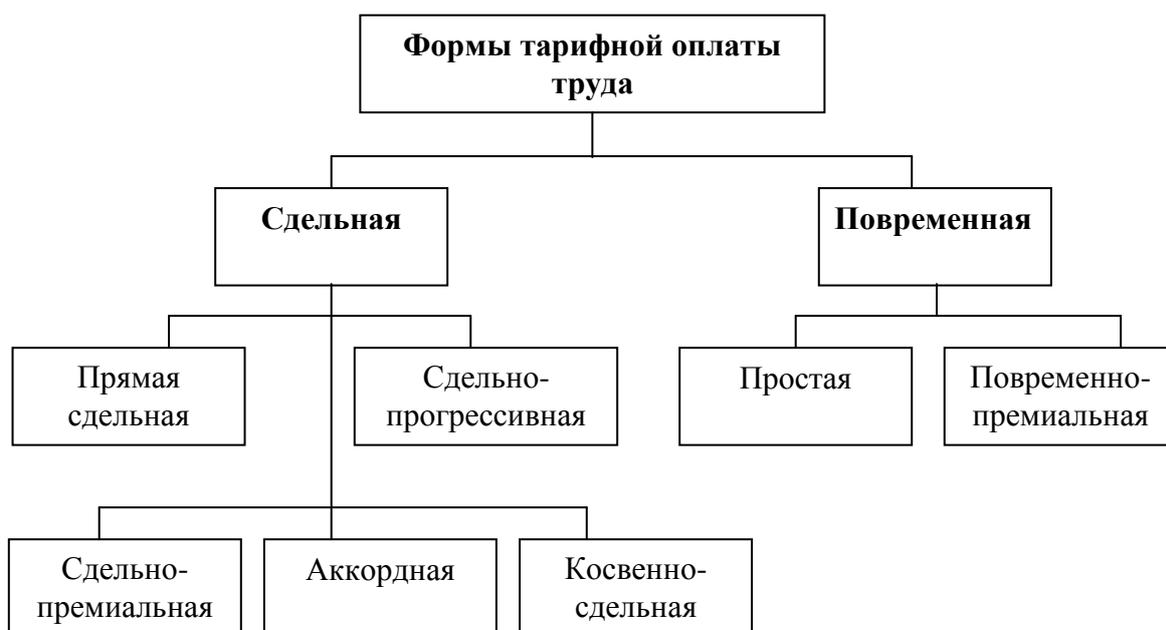


Рис. 5.1. Формы тарифной оплаты труда

При применении простой повременной формы оплаты труда оплачивается фактически проработанное время на основе тарифной ставки. В зависимости от способа учета рабочего времени используются месячные тарифные ставки (оклад), дневные и часовые тарифные ставки. Размер заработной платы работника, для которого установлена месячная тарифная ставка (оклад), не зависит от количества рабочих часов или дней в конкретном месяце. В случае если все дни в расчетном периоде проработаны полностью, заработная плата начисляется в размере месячной тарифной ставки. Повременная оплата труда может применяться в сочетании с положением о премировании, в котором устанавливаются конкретные показатели и условия начисления премиальных сумм. Повременную систему оплаты труда наиболее выгодно применять, если:

- на предприятии функционируют поточные и конвейерные линии со строго заданным ритмом;

- функции рабочего сводятся к наблюдению и контролю за ходом технологического процесса;
- затраты на определение планового и учет произведенного количества продукции относительно велики;
- количественный результат труда не может быть измерен и не является определяющим;
- качество труда важнее его количества;
- работа является опасной;
- работа неоднородна по своему характеру и нерегулярна по нагрузке;
- на данный момент увеличение выпуска продукции (работ, услуг) на том или ином рабочем месте является нецелесообразным для предприятия;
- увеличение выпуска продукции может привести к браку или снижению ее качества.

Сдельная форма оплаты труда применяется в тех случаях, когда есть реальная возможность фиксировать количественные показатели результата труда и нормировать его путем установления норм выработки, норм времени и других норм. При сдельной форме труд работника оплачивается по *сдельным расценкам* в соответствии с количеством произведенной продукции (выполненной работы, оказанной услуги). Сдельные расценки определяются путем:

- деления часовой (дневной) тарифной ставки, соответствующей разряду выполняемой работы, на часовую (дневную) норму выработки;
- умножения часовой (дневной) тарифной ставки, соответствующей разряду выполняемой работы, на установленную норму времени в часах (днях).

В зависимости от наличия дополнительных условий, влияющих на порядок исчисления размера заработной платы, различают системы сдельной оплаты труда.

При *прямой сдельной оплате труда* заработная плата определяется путем умножения сдельной расценки на количество произведенной продукции (выполненных операций).

Сдельно-прогрессивная форма оплаты труда предполагает, что произведенная в пределах установленных норм продукция оплачивается по действующим на предприятии сдельным расценкам, а произведенная сверх норм продукция оплачивается по повышенным расценкам, установленным по прогрессивной шкале.

Сдельно-премиальная форма оплаты труда означает, что заработная плата работника складывается из двух частей: сдельного заработка, исчис-

ленного, исходя из сдельных расценок и количества произведенной продукции, и премии, размер которой, как правило, устанавливается в процентном отношении к заработной плате. Показатели премирования устанавливаются с учетом особенности производства и выпускаемой продукции (качества работы, срочности ее выполнения, отсутствия обоснованных жалоб со стороны заказчиков, экономии материалов и др.). Сдельно-премиальная форма, в отличие от простой сдельной формы или сдельно-прогрессивной формы, когда размер заработной платы тем выше, чем больше продукции произведено работником, стимулирует работника не к перевыполнению задания, а к выполнению *качественных* показателей (при условии, что задание выполнено полностью). Данная форма оплаты труда, как правило, применяется при оплате труда производственных рабочих.

Сдельную систему оплаты труда на предприятии наиболее целесообразно применять в следующих случаях:

- когда имеется возможность точного учета объемов выполняемых работ;
- имеются значительные заказы на производимую продукцию, а численность рабочих ограничена;
- одно из структурных подразделений предприятия (цех, участок, рабочее место) является «узким» местом, т. е. сдерживает выпуск продукции в других технологически взаимосвязанных подразделениях;
- применение этой системы отрицательно не отразится на качестве продукции;
- существует острая необходимость в увеличении выпуска продукции в целом по предприятию.

Сдельную оплату труда не рекомендуется использовать в том случае, если:

- ухудшается качество продукции;
- нарушаются технологические режимы;
- ухудшается обслуживание оборудования;
- нарушаются требования техники безопасности;
- перерасходуются сырье и материалы.

Применение *косвенно-сдельной формы оплаты труда* целесообразно в том случае, когда от темпа и качества работы рабочего напрямую зависит выработка обслуживаемых им основных рабочих. Косвенно-сдельная форма оплаты труда основана на том, что размер заработной платы вспомогательного рабочего (наладчика, комплектовщика и т. п.) определяется в процентах от заработка обслуживаемых им основных производственных рабочих. Косвенная сдельная расценка рассчитывается путем деления та-

рифной ставки рабочего, оплачиваемого по косвенной системе, на количество продукции, запланированной к выпуску рабочим-сдельщиком. Однако данная форма оплаты труда может применяться и для других категорий работников, в том числе для инженерно-технического и управленческого состава (при условии, что в организации создаются коллективы смешанного типа). Так, при наличии коллективов, объединяющих рабочих, ИТР и управленческих работников, введение косвенно-сдельной формы оплаты труда обеспечивает повышение материальной заинтересованности последних в конечных результатах работы всего коллектива, поскольку результаты труда рабочих зависят от инженерного обеспечения и творческой активности специалистов, руководителей и служащих.

Аккордная система оплаты труда – это разновидность сдельной оплаты труда, сущность которой заключается в том, что расценка устанавливается на весь объем подлежащих выполнению работ с указанием срока их выполнения. Данная форма оплаты труда получила широкое распространение, например в строительстве. Характерной особенностью данной отрасли является необходимость выполнять комплекс различных работ к определенному сроку. При этом для выполнения строительно-монтажных, ремонтных или иных работ часто создаются бригады из рабочих различных специальностей или коллективы смешанного типа. На предприятии наиболее целесообразно применять аккордную оплату труда в следующих случаях:

- предприятие не укладывается в срок с выполнением какого-либо заказа, и при его невыполнении оно обязано будет заплатить значительную сумму штрафных санкций в связи с условиями договора;
- при чрезвычайных обстоятельствах (пожаре, обвале, выходе из строя основной технологической линии по серьезной причине), которые приведут к остановке производства;
- при острой производственной необходимости выполнения отдельных работ или внедрении нового оборудования на предприятии.

Аккордный заработок, рассчитанный, исходя из оценки аккордного задания, распределяется на условиях, определенных бригадой:

- пропорционально отработанному времени;
- в соответствии с коэффициентом трудового участия;
- пропорционально квалификации работников, в зависимости от сложности выполняемых работ;
- другими способами, предусмотренными в коллективном договоре, положении об оплате труда на предприятии и т. п. или в договоре на выполнение работы, заключенном с работником.

При использовании *бестарифной системы оплаты труда* заработок работника зависит от конечных результатов работы предприятия в целом, его структурного подразделения, в котором он работает, и от объема средств, направляемых работодателем на оплату труда. При бестарифной системе оплаты труда присвоение работнику определенного квалификационного уровня не подразумевает установления соответствующей тарифной ставки или оклада. Как правило, бестарифная система оплаты труда характеризуется следующими признаками:

- тесной связью (полной зависимостью) уровня оплаты труда работника с фондом заработной платы, определяемым по конечным результатам работы коллектива;
- установлением каждому работнику относительно постоянного коэффициента, комплексно характеризующего его квалификационный уровень (ККУ);
- установлением каждому работнику коэффициента трудового участия (КТУ) в текущих результатах деятельности.

Индивидуальная заработная плата ($ЗП_i$) каждого работника представляет собой его долю в заработанном всем коллективом фонде оплаты труда. Формула ее расчета может быть представлена в следующем виде:

$$ЗП_i = \frac{ККУ_i \cdot КТУ_i \cdot T_i}{\sum_{i=1}^m ККУ_i \cdot КТУ_i \cdot T_i} \cdot ФОТ, \quad (5.12)$$

где $ККУ_i$ – коэффициент квалификационного уровня, присвоенный i -му работнику трудовым коллективом в момент введения «бестарифной» системы оплаты (в баллах или других условных единицах);

$КТУ_i$ – коэффициент трудового участия в текущих результатах деятельности, присваиваемый i -му работнику трудовым коллективом на период, за который производится оплата (в долях единицы);

T_i – количество рабочего времени, отработанного i -м работником в период, за который производится оплата (ч, дн.);

m – количество работников, участвующих в распределении фонда оплаты труда, человек;

ФОТ – фонд оплаты труда коллектива, подлежащий распределению между работниками.

Таким образом, конкретный уровень оплаты труда заранее работнику не известен. Каким будет этот уровень, он может лишь предполагать, исходя из своего предыдущего опыта. Поскольку данная система

оплаты труда ставит заработок работника в полную зависимость от конечных результатов работы трудового коллектива (подразделения), то применять ее можно только там, где трудовой коллектив полностью несет ответственность за эти результаты.

Условия для применения «бестарифной» системы оплаты труда возникают в производственных кооперативах и в подрядных коллективах. Другим важным условием применения «бестарифной» системы оплаты является наличие трудового коллектива, члены которого хорошо знают друг друга и полностью доверяют своим руководителям. Только в этом случае процесс присвоения квалификационного уровня происходит достаточно безболезненно. Как правило, это относительно небольшие трудовые коллективы с устойчивым составом работников, включая руководителей и специалистов.

В последние годы наряду с тарифной и бестарифной системами применяются так называемые *смешанные системы оплаты труда*. К числу смешанных систем оплаты труда можно отнести систему плавающих окладов, комиссионную форму оплаты труда, дилерский механизм.

Система плавающих окладов строится на том, что при условии выполнения задания по выпуску продукции в зависимости от результатов труда работников [роста или снижения производительности труда, повышения или снижения качества продукции (работ, услуг), выполнения или невыполнения норм труда и т. д.) происходит периодическая корректировка тарифной ставки (должностного оклада)].

Комиссионная форма оплаты труда, как правило, применяется для работников отделов сбыта, внешнеэкономической службы предприятия, рекламных агентов и т. п. Существует множество разновидностей комиссионной формы, увязывающих оплату труда работников с результативностью их деятельности. Выбор конкретного метода зависит от того, какие цели преследует предприятие, а также от особенностей реализуемого товара, специфики рынка, культурных особенностей страны и других факторов. Например, если предприятие стремится к максимальному увеличению общего объема продаж, то, как правило, комиссионные устанавливаются в виде фиксированного процента от объема реализации. Если предприятие имеет несколько видов продукции и заинтересовано в усиленном продвижении одного из них, оно может устанавливать более высокий комиссионный процент для этого вида изделий. Если предприятие стремится увеличить загрузку производственных мощностей, то необходимо ориентировать работников на реализацию максимального количества единиц продукции, для чего может быть установлена фиксированная денежная сумма за каждую проданную единицу. Если

необходимо максимизировать прибыль в данный конкретный момент без увеличения количества продаваемой продукции, то работнику может быть установлен фиксированный процент от маржи по контракту. Для обеспечения стабильной работы всего предприятия оплата труда сотрудников отдела реализации может производиться в виде фиксированного процента от базовой заработной платы при выполнении плана по реализации.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Перечислите основные категории работников предприятия, определяющих профессиональную структуру промышленно-производственного персонала.
2. Что понимается под профессией, специальностью, квалификацией?
3. Дайте определение понятию «структура кадров».
4. Назовите факторы, влияющие на состав и структуру кадров.
5. В чем состоит основная цель и задача планирования численности персонала?
6. Какими способами может быть осуществлен подбор кадров?
7. Перечислите основные показатели, характеризующие уровень использования рабочего времени.
8. Какими показателями характеризуется изменение состава кадров предприятия?
9. Что такое производительность труда?
10. Как соотносятся производительность труда и трудоемкость?
11. Назовите методы оценки производительности труда, области их использования.
12. Назовите факторы, влияющие на уровень трудоемкости и производительности труда.
13. Дайте определение понятию «заработная плата» и перечислите ее функции.
14. В чем суть организации заработной платы и ее принципов?
15. Что отражает номинальная и реальная заработная плата?
16. Каковы основные направления политики в области оплаты труда?
17. Какие элементы включает тарифная система?
18. Что собой представляет тарифная ставка и как она определяется?
19. Каково назначение тарифной сетки?
20. Перечислите формы и системы оплаты труда, их отличительные особенности и области применения.
21. Назовите области применения сдельных систем оплаты труда, области применения повременных систем оплаты труда.

22. При каких системах оплаты труда используются коэффициенты участия (трудового) и как они определяются?

23. Как распределяется коллективный заработок между членами коллектива?

24. Назовите отличительные черты бестарифной системы оплаты труда, область ее применения.

25. Кто принимает решение о применении систем заработной платы?

26. Каковы основные условия, влияющие на выбор форм заработной платы?

6. ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

6.1. Понятие издержек предприятия. Классификация затрат

Затраты – это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени.

Экономическое содержание понятия «затраты» аналогично понятию «издержки».

В процессе производства продукции затраты возникают в различных производственных сферах, они содержат разные по экономическому содержанию расходы, которые зависят от характера изготавливаемых изделий, выполняемых работ, технологии, организации труда. Поэтому затраты на производство продукции по своему количественному и качественному составу неодинаковы. Возникает необходимость в классификации всех затрат.

Классификация затрат необходима:

- для бухгалтерского учета;
- определения затрат в целом по предприятию;
- определения затрат в разрезе отдельных структурных подразделений;
- определения затрат по отдельным видам деятельности (по управлению, на проведение маркетинговых исследований, по затратам на производство, по затратам на реализацию, на обслуживание и т. д.);
- определения себестоимости отдельных видов продукции и услуг;
- определения влияния различных факторов на себестоимость продукции;
- целей планирования и ценообразования.

Существует множество различных аналитических группировок затрат, которые могут классифицироваться по следующим признакам:

- по экономическим элементам затрат;
- калькуляционным статьям затрат;
- способу отнесения затрат на себестоимость продукции;
- функциональной роли затрат в процессе производства;
- степени зависимости затрат от изменения объема производства;
- степени однородности затрат;
- времени возникновения затрат;
- рациональности затрат.

1. Для определения затрат в целом по предприятию используют классификацию по экономическим элементам затрат. *Классификация затрат по экономическим элементам* характеризует разделение издержек на простые общепринятые элементы затрат, при этом под элементом понимают экономически однородные затраты.

Согласно данной классификации затраты делятся на четыре основных элемента:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- амортизация;
- прочие затраты.

Элемент «Материальные затраты» включает стоимость основных материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов, приобретаемых со стороны для производства продукции, а также затраты на топливо и энергию всех видов, расходуемых как на технологические цели, так и на обслуживание производства, т. е. к материальным затратам относятся затраты:

- на материалы, из которых изготавливается продукция (основные материалы);
- материалы для обеспечения технологического процесса (вспомогательные материалы);
- материалы, необходимые для ремонта, уборки здания;
- покупные комплектующие, изделия и полуфабрикаты;
- на приобретение работ и услуг, выполняемых сторонними организациями, в том числе покупной энергии и приобретаемое топливо.

Элемент «Затраты на оплату труда» включает затраты на основную и дополнительную заработную плату всего персонала предприятия, а также работников, не состоящих в штате предприятия. Кроме того, в данный элемент включается единый социальный налог (ЕСН).

К затратам на оплату труда относятся:

- все выплаты, предусмотренные системой оплаты труда;
- стоимость продукции, выдаваемой в форме натуральной оплаты;
- различные доплаты и надбавки (за профессиональное мастерство, за условия труда, за сверхурочную работу и т. д.);
- оплата отпусков;
- выплаты за выслугу лет;
- районный коэффициент;
- единый социальный налог и т. д.

Элемент «Амортизация» – это амортизационные отчисления всех амортизируемых объектов предприятия (основных и нематериальных активов).

В элемент «Прочие затраты» входят затраты, которые не могут быть отнесены ни к одному из перечисленных элементов:

- представительские расходы;
- расходы на все виды рекламы;
- все выплаты в пределах установленных нормативов (за кредит, командировочные, выбросы и т. д.);
- оплата услуг связи, банков, за аренду;
- отчисления в ремонтный фонд и т. д.

Каждый из перечисленных элементов включает качественно однородные по своему характеру затраты, независимо от места их применения и производственного назначения. Поэтому классификация по экономическим элементам лежит в основе определения общей сметы затрат на производство продукции предприятия.

В зависимости от удельного веса каждого элемента в затратах предприятия данная классификация позволяет различать:

- материалоемкое производство;
- трудоемкое производство;
- фондоемкое производство.

Однако классификация затрат по экономическим элементам не позволяет:

- рассчитать затраты в разрезе отдельных структурных подразделений (участков, цехов, производств, служб, отделов);
- определить затраты по видам деятельности (на производство, на реализацию, на управление, на маркетинг);
- определить затраты по отдельным видам продукции, работ и услуг.

Эти задачи можно решить, используя другую классификацию – по калькуляционным статьям затрат.

2. *Классификация по калькуляционным статьям затрат* заключается в разграничении затрат по целевому назначению и месту их возникновения.

Самое главное назначение данной классификации – определение себестоимости продукции.

Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции за определенный период (чаще всего за один год).

В настоящее время состав затрат, включаемый в себестоимость, регламентируется Налоговым кодексом РФ и Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организаций», которые определяют издержки, относимые на себестоимость продукции, и затраты, производимые за счет соответствующих источников финансирования (прибыли предприятия, фондов специального назначения, целевого финансирования и целевых поступлений и др.).

Классификация по статьям затрат имеет существенные отличия по отраслям промышленности, отражая их специфику. Вместе с тем существует типовая номенклатура статей, которая представлена в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Группировка по калькуляционным статьям затрат

| Статьи расходов | | Виды себестоимости | | |
|-----------------|---|--|--|---------------------------------------|
| 1 | Сырье и материалы | Цеховая себестоимость (неполная производственная) | Полная производственная себестоимость (заводская) | Себестоимость реализованной продукции |
| 2 | Возвратные отходы | | | |
| 3 | Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера | | | |
| 4 | Топливо и энергия на технологические цели | | | |
| 5 | Затраты на оплату труда работников, непосредственно участвующих в процессе производства продукции | | | |
| 6 | Дополнительная заработная плата производственных рабочих | | | |
| 7 | Отчисления во внебюджетные страховые фонды | | | |
| 8 | Расходы на подготовку и освоение производства | | | |
| 9 | Износ инструментов (оснастку) целевого назначения | | | |
| 10 | Общепроизводственные расходы | | | |
| 11 | Общехозяйственные расходы | | | |
| 12 | Прочие производственные расходы | | | |
| 13 | Потери от брака | | | |
| 14 | Расходы на продажу (коммерческие расходы) | | | |

Затраты на сырье и материалы рассчитываются путем умножения нормы расхода материала на изделие на цену соответствующего вида материальных ресурсов. К результату прибавляют транспортно-заготовительные расходы и вычитают стоимость возвратных отходов по цене их реализации (использования).

К затратам по статье «Топливо и энергия на технологические цели» относятся затраты на все виды топлива и энергии, расходуемые в процессе производства продукции, получаемые со стороны и выработанные самим предприятием.

Затраты на основную заработную плату основных производственных рабочих определяются при сдельной оплате труда за запланированный объем работ по сдельным расценкам, при повременной оплате – по тарифным ставкам за предстоящее к отработке время. В эту же калькуляционную статью включаются доплаты по сдельно-премиальным системам оплаты труда и премии рабочим-повременщикам.

Дополнительная заработная плата производственных рабочих включается в себестоимость изделий пропорционально основной заработной плате.

Отчисления во внебюджетные страховые фонды (единый социальный налог – ЕСН) определяются в соответствии с установленной нормой отчислений в процентах к расходам на заработную плату основных производственных рабочих (основную и дополнительную).

К расходам на подготовку и освоение производства относятся:

- расходы на освоение новых предприятий и цехов (пусковые расходы);
- расходы на подготовку и освоение производства новых видов продукции;
- расходы на подготовительные работы в добывающей промышленности.

К *общепроизводственным расходам* относятся расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые расходы.

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования:

- амортизация основных средств цеха;
- затраты на ремонт основных средств;
- силовая энергия;
- износ универсальных инструментов, оснастки, приспособлений.

Цеховые расходы:

- затраты на оплату труда административно-управленческого персонала по цеху с ЕСН;
- износ производственного инвентаря, спецтехники;
- оплата цеховых коммунальных услуг, услуг связи, плата за электроэнергию, канцелярские расходы;
- затраты на оплату труда вспомогательных рабочих и единый социальный налог;
- расходы по обеспечению безопасности труда и условий труда;
- расходы по изобретательству и рационализаторству и пр.

Общехозяйственные расходы относятся к деятельности предприятия в целом:

- затраты на оплату труда административно-управленческого персонала и служащих всего предприятия с ЕСН;
- амортизация основных средств общезаводского характера;
- расходы на содержание и текущий ремонт зданий и сооружений общезаводского назначения;
- конторские, типографские, почтовые и телефонные расходы;
- расходы на подбор рабочей силы, подготовку кадров;
- оплата общезаводских коммунальных услуг, услуг связи, за электроэнергию;
- оплата услуг банка;
- налоги, сборы, отчисления и расходы на охрану предприятия; прочие расходы (командировочные, представительские расходы).

К прочим производственным расходам относятся затраты на гарантийное обслуживание и ремонт продукции, расходы на НИР и опытные работы и др.

К расходам на продажу относятся:

- затраты на упаковку, транспортировку, реализацию;
- затраты на оплату труда работников, занимающихся упаковкой, доставкой, реализацией с ЕСН;
- затраты на рекламу;
- амортизация основных средств по упаковке, доставке, реализации;
- штрафы, ущерб от простоя.

Благодаря постатейной классификации затраты могут контролироваться в плане и учете по месту их возникновения и по отдельным видам продукции.

В зависимости от полноты охвата классификационных статей расходов на предприятиях различают следующие виды себестоимости:

- себестоимость реализованной продукции;
- производственная себестоимость, которая подразделяется на полную и неполную производственную себестоимость.

Себестоимость реализованной продукции – это затраты предприятия на ее производство и продажу: включает итог всех 14 статей расходов.

Производственная себестоимость – это затраты предприятия на производство выпущенной продукции. Цеховая (неполная производственная) себестоимость продукции складывается из затрат подразделений предприятия (цехов, участков), включает 10 статей расходов. *Полная производственная себестоимость* (заводская) формируется из всех затрат предприятия, связанных с процессом производства и управления предприятием; включает 13 статей расходов.

В настоящее время на практике большинство малых предприятий не пользуются развернутой номенклатурой статей калькуляции, рассмотренной выше, а пользуются упрощенным вариантом номенклатуры статей, при этом обычно выделяя:

- прямые материальные затраты;
- прямые трудовые затраты с ЕСН;
- прочие прямые затраты;
- накладные расходы.

Данный перечень статей в значительной степени приближен к зарубежной классификации затрат.

Классификация по калькуляционным статьям затрат представляет собой деление их по производственному назначению и месту возникновения в процессе производства и реализации продукции. Классификация по калькуляционным статьям расходов служит основой для разработки калькуляции себестоимости отдельных видов продукции (работ и услуг) и всей товарной продукции предприятия.

3. По способу отнесения на себестоимость продукции выделяются прямые и косвенные расходы. Прямые расходы непосредственно связаны с изготовлением конкретных видов продукции и по установленным нормам относятся на их себестоимость (сырье, материалы, топливо, энергия). Косвенными расходами называют расходы, которые нельзя рассчитать по отдельным изделиям по признаку прямой принадлежности, так как они связаны с изготовлением нескольких видов продукции или с различными стадиями ее обработки. Их группируют в комплексы, а затем включают в себестоимость конкретных видов изделий путем распределения пропорционально какой-либо условной базе.

Косвенные затраты распределяются на себестоимость отдельных видов продукции различными методами. К расходам по обслуживанию производства и управлению относят расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Общепроизводственные (цеховые) расходы по отдельным видам изделий распределяются на изготавливаемую продукцию пропорционально основной заработной плате производственных рабочих отдельно по каждому цеху.

Распределение общехозяйственных затрат между отдельными видами продукции производится аналогично распределению цеховых расходов, учитывая, что это расходы – общие для всей организации. Между видами произведенной или проданной продукции общехозяйственные

расходы распределяются пропорционально затратам на оплату труда работников, пропорционально совокупным затратам на оплату труда работников и затратам на содержание и эксплуатацию оборудования, пропорционально расходам на передел неполной производственной себестоимости продукции и т. д.

Коммерческие расходы распределяются на себестоимость единицы изделия пропорционально производственной себестоимости отдельных видов продукции.

4. *По функциональной роли в формировании себестоимости* продукции различают основные и накладные расходы. Основные расходы непосредственно связаны с технологическим процессом изготовления изделий. Это расходы на сырье, основные материалы, технологические топливо и энергию, основную заработную плату производственных рабочих. К накладным расходам относятся затраты, связанные с созданием необходимых условий для функционирования производства с его организацией, управлением, обслуживанием. Накладными являются общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

5. *По степени зависимости от изменения объема производства* затраты делятся на переменные (условно-переменные или пропорциональные) и постоянные (условно-постоянные или непропорциональные).

Переменные – это затраты, сумма которых зависит непосредственно от изменения объема производства (заработная плата производственных рабочих, затраты на сырье, основные материалы и т. п.).

Постоянные – это затраты, абсолютная величина которых при изменении объема производства не изменяется или изменяется незначительно (амортизация зданий, топливо для отопления, энергия на освещение помещений, заработная плата управленческого персонала).

6. *В зависимости от времени возникновения* и отнесения на себестоимость продукции затраты могут быть текущими, будущих периодов и предстоящими. Текущие возникают преимущественно в данном периоде и относятся на себестоимость продукции этого периода. Расходы будущих периодов производятся на данном отрезке времени, но относятся на себестоимость продукции последующих периодов в определенной доле. Предстоящие затраты – это еще не возникшие затраты, на которые резервируются средства в сметно-нормализованном порядке (оплата отпусков, сезонные расходы и т. п.). Этот вид классификации позволяет экономически обосновать равномерное распределение затрат на производство и сбыт продукции.

7. *По месту возникновения* затраты делятся на производственные и коммерческие. К производственным затратам относятся все виды затрат, непосредственно связанные с изготовлением продукции. Они образуют производственную себестоимость или издержки производства предприятия. Под коммерческими понимают затраты, которые связаны с реализацией готовой продукции. Это издержки обращения, которые неизбежны на любом предприятии. Расходы на реализацию готовой продукции подразделяются на две части: транспортные и сбытовые.

8. *По рациональности* затрат различают производительные и непроизводительные затраты. Производительными считаются затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии и организации производства (планируемые расходы). Непроизводительные затраты (непланируемые расходы) являются следствием недостатков в технологии и организации производства (брак продукции, потери от простоев и др.).

Имеются и другие признаки классификации затрат на производство и реализацию продукции, некоторые из которых важны для управленческого учета.

Релевантные затраты (принимаемые в расчет) – это затраты, имеющие отношение к принимаемому решению; такие затраты, как минимум, должны покрываться в цене для того, чтобы компания осталась на рынке. *Нерелевантные затраты* (не принимаемые в расчет) – это затраты, которые необходимо исключить при принятии окончательного решения.

Альтернативные (вмененные) затраты возникают в условиях ограниченных ресурсов при выборе альтернативного варианта из нескольких. Они означают упущенную выгоду, возникающую при ограниченных ресурсах.

6.2. Калькулирование себестоимости единицы продукции

Калькулирование – это система расчетов, с помощью которых определяется себестоимость всей проданной продукции и ее частей, себестоимость конкретных видов изделий, сумма затрат отдельных подразделений предприятия на производство и продажу продукции.

Процесс калькулирования себестоимости продукции включает:

- разграничение затрат на производство между законченной продукцией и незавершенным производством;
- исчисление затрат на забракованную продукцию;

- оценку отходов производства и побочной продукции; определенные суммы расходов, относящихся к готовым изделиям;
- распределение затрат между видами продукции;
- расчет себестоимости единицы продукции.

Объектами калькулирования могут быть:

- готовая продукция;
- часть изделия;
- услуги;
- заказ;
- процесс;
- технологический передел;
- время.

При выборе объекта калькулирования необходимо учитывать особенности технологического процесса, характер изготавливаемой продукции, организационную структуру предприятия и цель калькулирования.

Калькулирование себестоимости необходимо:

- для определения цены единицы продукции;
- соизмерения затрат предприятия с результатами его производственно-хозяйственной деятельности;
- определения уровня эффективности работы предприятия;
- определения рентабельности отдельных видов продукции.

Для калькулирования себестоимости единицы продукции затраты классифицируются по статьям расходов, в которых объединяются затраты по признаку места их возникновения и назначения.

Себестоимость единицы продукции определяется в следующем порядке:

1. Расчет прямых расходов на изготовление одного изделия:

$$C_{\text{уд.п.р}} = \frac{C_{\text{п.р}}}{Q_{\text{г}}}, \quad (6.1)$$

где $C_{\text{уд.п.р}}$ – удельные прямые затраты, р./ед.;

$C_{\text{п.р}}$ – общая сумма прямых затрат за период, р./год;

$Q_{\text{г}}$ – объем производства продукции, ед./год.

2. Расчет накладных (косвенных) расходов. При расчете накладных расходов необходимо рассмотреть две ситуации:

- однономенклатурное производство;
- многономенклатурное производство.

Для условий однономенклатурного производства накладные расходы на единицу продукции ($C_{уд.н.р}$) определяются делением общей суммы накладных расходов за год на объем производства:

$$C_{уд.н.р} = \frac{C_{н.р}}{Q_{г}}, \quad (6.2)$$

где $C_{н.р}$ – общая сумма накладных расходов на годовой объем производства, р./год.

Для условий многономенклатурного производства накладные расходы на единицу продукции рассчитываются по формуле

$$C_{уд.н.р} = k_{н.р} \cdot C_{уд.з.о}, \quad (6.3)$$

где $C_{уд.н.р}$ – удельные накладные расходы р./ед.;

$k_{н.р}$ – коэффициент накладных расходов;

$C_{уд.з.о}$ – удельные затраты на основную заработную плату производственных рабочих.

Коэффициент накладных расходов представляет собой отношение общей суммы накладных расходов к сумме основной заработной платы производственных рабочих, занятых изготовлением различных изделий:

$$k_{н.р} = \frac{C_{н.р}}{\sum_{i=1}^m C_{з.о.i} \cdot Q_i}. \quad (6.4)$$

где $C_{уд.з.о_i}$ – удельные затраты на основную заработную плату производственных рабочих в расчете на единицу i -й продукции;

Q_i – объем производства i -й продукции за период;

m – число номенклатурных позиций.

Себестоимость единицы продукции

$$C_{уд.п} = C_{уд.п.р} + C_{уд.н.р}. \quad (6.5)$$

Пример определения себестоимости единицы продукции на предприятии с многономенклатурным производством с использованием различных способов разнесения косвенных расходов представлен в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Определение себестоимости единицы продукции

| № п/п | Наименование позиций | Изделия | | | Всего |
|-------|--|---------|-------|-------|-----------------------------------|
| | | А | В | С | |
| 1 | Объем производства (ед.) | 10000 | 20000 | 5000 | |
| 2 | Прямые затраты, тыс. р.: | | | | |
| 2.1 | основные материалы | 15000 | 29000 | 6000 | 50000 |
| 2.2 | основная заработная плата | 4 000 | 8 000 | 12000 | 24000 |
| 2.3 | дополнительная заработная плата (10 % от С _{з.о}) | 400 | 800 | 1200 | 2400 |
| 2.4 | ЕСН | 1144 | 2288 | 3432 | 6864 |
| | ИТОГО прямые затраты, тыс. р. | 20544 | 40088 | 22632 | 83264 |
| 3 | Косвенные (накладные) расходы, тыс. р. | | | | 60000 |
| 4 | Распределение накладных расходов, тыс. р.: | | | | |
| 4.1 | пропорционально основной з/пл. | 10000 | 20000 | 30000 | $k_{н.р1} = 60000/24000 = 2,5$ |
| 4.2 | пропорционально затратам на основные материалы | 18000 | 34800 | 7200 | $k_{н.р2} = 60000/50000 = 1,2$ |
| 4.3 | пропорционально прямым затратам | 14804 | 28887 | 16309 | $k_{н.р3} = 60000/83264 = 0,7206$ |
| 5 | Общая себестоимость при распределении накладных расходов, тыс. р.: | | | | |
| | по способу 4.1 | 30544 | 60088 | 52632 | 143264 |
| | по способу 4.2 | 38544 | 74888 | 29832 | 143264 |
| | по способу 4.3 | 35348 | 68975 | 38941 | 143264 |
| 6 | Себестоимость единицы продукции, тыс. р./ед.: | | | | |
| | по способу 4.1 | 3,05 | 3,00 | 10,53 | |
| | по способу 4.2 | 3,85 | 3,74 | 5,97 | |
| | по способу 4.3 | 3,53 | 3,45 | 7,79 | |

6.3. Методы учета затрат

Наиболее широко используемыми являются следующие *методы учета затрат и калькулирования себестоимости*:

- по оперативности учета затрат;
- по объектам учета затрат;
- по полноте включения затрат в производственную себестоимость.

1. *Калькулирование себестоимости по оперативности учета затрат.* В зависимости от того, когда проводится калькулирование, различают:

- нормативную себестоимость;
- фактическую себестоимость.

Если калькулирование себестоимости осуществляется в начале календарного периода по плановым данным и нормативам, то выявляется *нормативная себестоимость*, например: для предприятий швейной, обувной, трикотажной, мебельной и другой продукции. В данном случае для исчисления себестоимости продукции используются плановые калькуляции, так как плановые нормы затрат близки к фактическим.

Если себестоимость выявляется после окончания отчетного периода, то она называется *фактической себестоимостью*. Такой метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции применяется на предприятиях с массовым и серийным характером производства, в первую очередь в обрабатывающих отраслях промышленности.

Расчет фактической себестоимости осуществляется по следующей формуле:

$$C_{\text{факт}} = C_{\text{норм}} \pm O_{\text{н}}, \quad (6.6)$$

где $C_{\text{факт}}$ – фактическая себестоимость, р.;

$C_{\text{норм}}$ – нормативная себестоимость, р.;

$O_{\text{н}}$ – отклонения от норм (нормативов): (–) – экономия и (+) – перерасход.

Отклонением от норм считается как экономия, так и дополнительный расход сырья, материалов, заработной платы и другие производственные затраты (в том числе вызванные заменой сырья и материалов, оплатой работ, не предусмотренных технологическим процессом, доплатами за отступление от нормальных условий работы и т. п.).

Пример расчета фактической себестоимости на основе нормативного метода учета затрат и калькулирования представлен в табл. 6.3.

2. *Калькулирование себестоимости по объектам учета затрат.* Различают следующие объекты учета затрат, определяемые особенностями технологических процессов:

- заказ (при единичном способе производства);
- процесс (в поточном производстве);
- передел (в дискретных технологических процессах производства массовой продукции).

Этим объектам соответствуют:

- позаказный метод калькулирования себестоимости;
- попроцессный метод калькулирования себестоимости;
- попредельный метод калькулирования себестоимости.

Таблица 6.3

Расчет фактической себестоимости
на основе нормативного метода учета

| № | Наименование статьи | По текущим нормам, тыс. р. | Суммарное отклонение, тыс. р. | Фактическая себестоимость, тыс. р. |
|----|--|----------------------------|-------------------------------|------------------------------------|
| 1 | Черные металлы | 112,00 | -3,58 | 108,42 |
| 2 | Цветные металлы | 356,00 | +3,56 | 359,56 |
| 3 | Лесоматериалы | 40,00 | +2,00 | 42,00 |
| | Итого по статье «Материалы» | 508,00 | +1,98 | 509,98 |
| 4 | Возвратные отходы | 42,60 | -0,85 | 41,75 |
| 5 | Покупные полуфабрикаты | 2820,00 | +84,60 | 2904,60 |
| 6 | Основная заработная плата производственных рабочих | 994,00 | +4,97 | 998,97 |
| 7 | Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования | 706,00 | +1,41 | 707,41 |
| 8 | Общепроизводственные расходы | 400,60 | +0,41 | 401,00 |
| 9 | Общехозяйственные расходы | 314,00 | +2,51 | 316,51 |
| 10 | Прочие затраты | 300,00 | +5,70 | 305,70 |
| | Итого производственная себестоимость | 6000,00 | +102,42 | 6102,42 |

Показанный метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции применяется в индивидуальном и мелкосерийном производстве сложных изделий (главным образом в машиностроении и металлообрабатывающей промышленности), а также при производстве опытных, экспериментальных, ремонтных и других работ.

При позаказном методе объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ, выдаваемый на заранее определенное количество продукции (изделий). Фактическая себестоимость изделий, изготовляемых по заказу, определяется после его выполнения.

При позаказном методе затраты цехов учитываются по отдельным статьям расходов, а затраты сырья, материалов, топлива, энергии – по отдельным группам. Фактическая себестоимость единицы изделий или работ определяется после выполнения заказа путем деления суммы затрат по заказу на количество изготовленных по этому заказу изделий. Разделив сумму по каждой статье калькуляции заказа на количество выпускаемых изделий, определяется постатейная сумма затрат на одно изделие.

Показный метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции упрощенно рассмотрен на условном примере, который представлен на рис. 6.1.

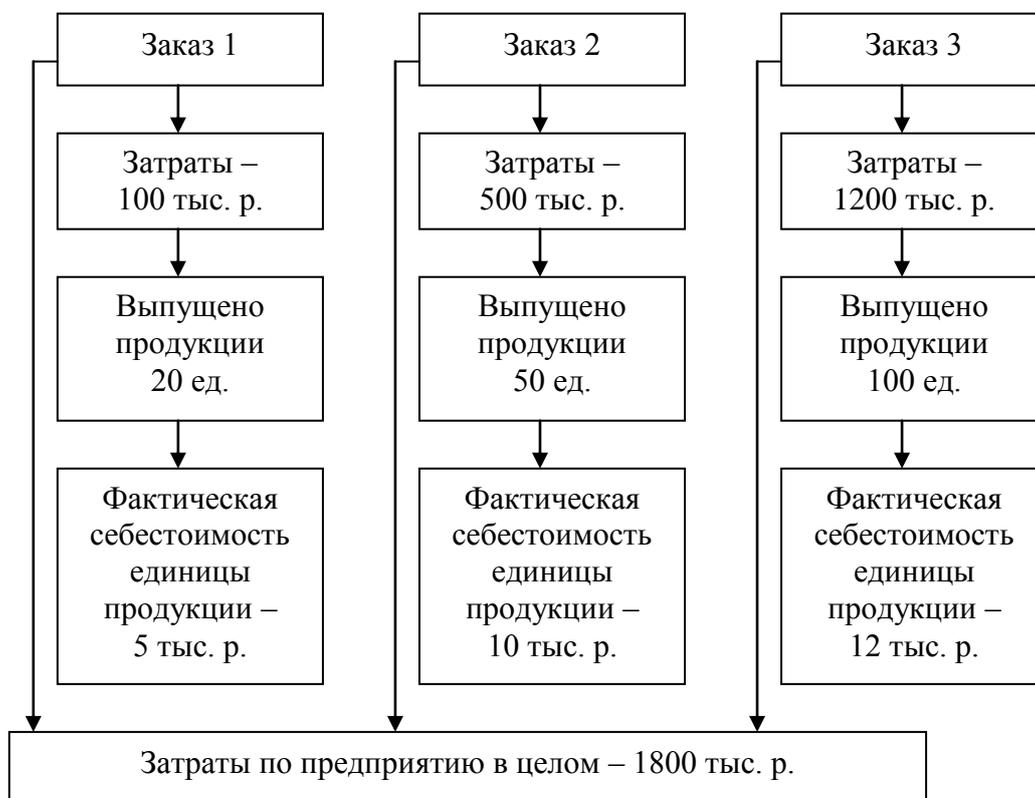


Рис. 6.1. Схема формирования затрат на производство по заказным методом учета затрат

При *попроцессном методе* затраты учитываются по установленным статьям калькуляции по всему производственному процессу или по отдельным стадиям процесса производства. По окончании отчетного периода совокупные затраты по производственному процессу делят на число единиц выпущенной продукции и исчисляют себестоимость одной калькуляционной единицы.

Например, затраты по добыче и продаже угля, учтенные по всем стадиям технологического процесса (подготовительная выработка, выемка угля, погрузка в вагоны, транспортировка, порододоработка, сортировка и обогащение угля), делят на количество тонн добытого угля и определяют себестоимость одной тонны. Имеются различные варианты исчисления себестоимости единицы продукции по данному методу.

Попередельный метод учета и калькулирования себестоимости применяется на предприятиях с однородной по исходному материалу и характеру обработки массовой продукцией, на которых преобладают

физико-химические и термические производственные процессы с превращением сырья в готовую продукцию в условиях непрерывного и, как правило, краткого технологического процесса в виде ряда последовательных производственных процессов, каждый из которых составляют отдельные самостоятельные переделы (фазы, стадии) производства. Этот метод учета применяется в химической промышленности, металлургии, ряде отраслей лесной и пищевой промышленности, а также в производствах с комплексным использованием сырья.

Под *переделом* понимают совокупность технологических операций по выработке промежуточного продукта, который является полуфабрикатом для производства продукции на последующих стадиях, фазах (переделах) производственного процесса. В текстильной промышленности – это выработка пряжи, изготовление пряжи и ее крашение. При попередельном методе учета затраты на производство продукции учитываются по цехам (переделам, фазам, стадиям) и статьям расходов.

3. *Калькулирование себестоимости по полноте включения затрат* в производственную себестоимость. Выделяют следующие методы калькулирования:

- по полным затратам – когда накладные расходы включаются в оценку произведенной продукции;
- по переменным затратам – когда оценка произведенной продукции осуществляется по переменным затратам.

Пример учета затрат, калькулирования себестоимости и определения финансовых результатов по методу полного *калькулирования* представлен в табл. 6.4.

Таблица 6.4

Калькулирование себестоимости по полным затратам

| № | Наименование позиций | Изделия | | | Всего |
|----|--------------------------------------|---------|------|-------|----------------|
| | | А | В | С | |
| 1 | Объем сбыта, ед./ год | 1000 | 1000 | 1000 | – |
| 2 | Цена, тыс. р./ ед. | 10 | 5 | 13 | |
| 3 | Удельные прямые затраты, тыс. р./ед. | 5 | 2 | 9 | |
| 4 | Выручка от реализации, тыс. р. /год | 10000 | 5000 | 13000 | 28000 |
| 5 | Прямые затраты, тыс. р./год | 5000 | 2000 | 9 000 | 16000 |
| 6 | Накладные расходы, р./год | 2500 | 1000 | 4500 | 8000 |
| 7 | Коэффициент накладных расходов | – | – | – | $k_{н.р}= 0,5$ |
| 8 | Полная себестоимость, тыс. р./год | 7500 | 3000 | 13500 | 24000 |
| 9 | Прибыль | 2500 | 2000 | –500 | 4 000 |
| 10 | Рентабельность продаж | 25 | 40 | –4 | 14,3 |

При данном методе калькулирования прибыль (финансовый результат) можно найти по следующей формуле:

$$\text{Пр} = \sum_{i=1}^m (\text{Ц}_i - \text{С}_{\text{уд.п.}_i}) \cdot \text{Q}_i \quad (6.7)$$

Пример учета затрат, калькулирования себестоимости и определения финансовых результатов по методу неполного калькулирования представлен в табл. 6.5.

Таблица 6.5

Калькулирование себестоимости по переменным затратам

| № | Наименование позиций | Изделия | | | Всего |
|----|--|---------|------|-------|-------|
| | | А | В | С | |
| 1 | Объем сбыта, ед./год | 1000 | 1000 | 1000 | – |
| 2 | Цена, тыс. р./ ед. | 10 | 5 | 13 | |
| 3 | Удельные переменные затраты, тыс.р./ед. | 5 | 2 | 9 | |
| 4 | Удельный маржинальный доход, тыс. р./ед. | 5 | 3 | 4 | |
| 5 | Выручка от реализации, тыс. р./год | 10000 | 5000 | 13000 | 28000 |
| 6 | Прямые (переменные) затраты, тыс. р./год | 5000 | 2000 | 9000 | 16000 |
| 7 | Маржинальный доход, р./год | 5000 | 3000 | 4000 | 12000 |
| 8 | Коэффициент маржинального дохода (с7:с5) | 0,5 | 0,6 | 0,31 | 0,428 |
| 9 | Накладные расходы | – | – | – | 8 000 |
| 11 | Прибыль | | | | 4 000 |

Коэффициент маржинального дохода (k_{Mg}) показывает удельный вес маржинального дохода в цене или в выручке:

$$k_{\text{Mg}} = \frac{\text{Ц} - \text{С}_{\text{уд.пер}}}{\text{Ц}} = \frac{\text{Q}_{\text{рл}} - \text{С}_{\text{пер}}}{\text{Q}_{\text{рл}}} \quad (6.8)$$

Из табл. 6.5 следует, что наибольший вклад в увеличение прибыли вносит изделие В, для которого коэффициент маржинального дохода равен 0,6, а наименьший – изделие С ($k_{\text{Mg}} = 0,31$).

Прибыль по методу неполного калькулирования можно найти следующим образом:

$$\text{Пр} = \sum_{i=1}^m (\text{Ц}_i - \text{С}_{\text{уд.пер}_i}) \cdot \text{Q}_i - \text{С}_{\text{пост}} \quad (6.9)$$

В виде схемы определение финансовых результатов с использованием метода неполного калькулирования можно представить следующим образом (см. рис. 6.2).

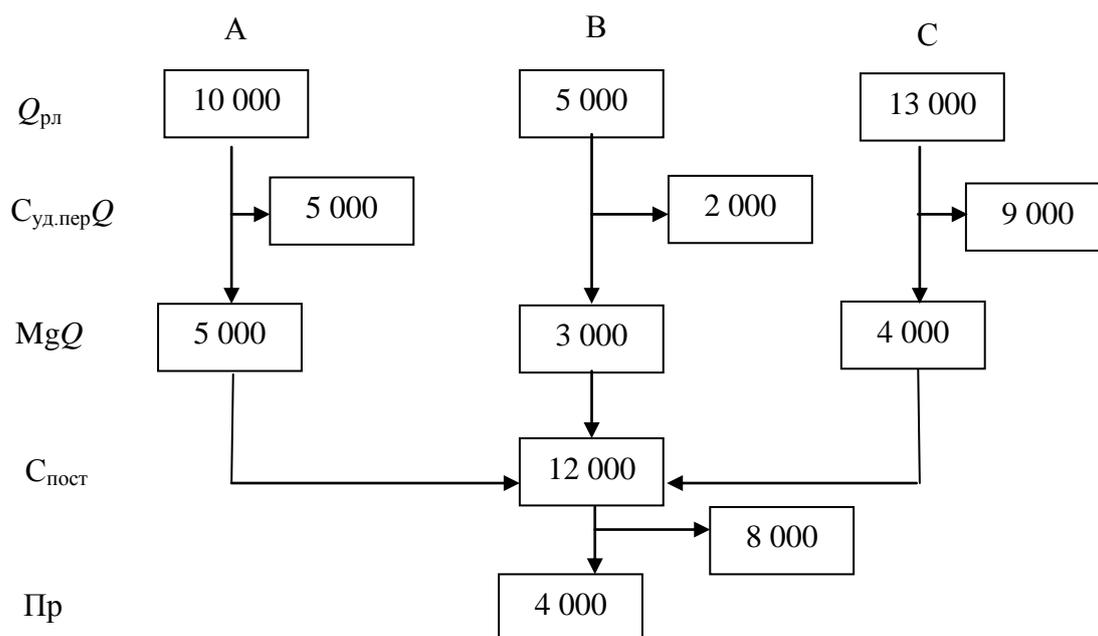


Рис. 6.2. Определение финансовых результатов с использованием метода неполного калькулирования

Маржинальный доход показывает, как изменяется масса прибыли при изменении объема производства на одну единицу. Пока изделие приносит маржинальный доход, оно рентабельно. Маржинальный доход должен покрывать постоянные расходы и обеспечивать получение прибыли.

Метод неполного калькулирования себестоимости позволяет не только оптимизировать производственную программу предприятия, но и находить границы безубыточной работы, запас финансовой прочности и риск предприятия. Однако данный метод не позволяет рассчитывать полную себестоимость продукции, что важно для установления цен. Поэтому рассмотренные методы калькулирования должны дополнять, а не исключать друг друга.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте определение себестоимости продукции.
2. Какие затраты в соответствии с Налоговым кодексом включаются в себестоимость продукции?
3. Какие классификации затрат используются в хозяйственной практике?
4. Поясните классификацию затрат по элементам и раскройте их сущность.

5. Что такое калькулирование себестоимости?
6. Назовите типовые статьи калькуляции.
7. Какие затраты относятся к прямым и косвенным? Как косвенные затраты влияют на себестоимость конкретных видов продукции?
8. Что такое переменные (условно-переменные) и постоянные (условно-постоянные) затраты?
9. Нарисуйте и прокомментируйте графики изменения постоянных и переменных затрат в зависимости от объема производства.
10. Покажите последовательность формирования различных видов себестоимости.
11. Назовите основные источники снижения себестоимости.
12. Для чего служат модели полного и частичного распределения затрат?
13. Какие могут использоваться объекты калькулирования?
14. В чем заключается нормативный метод калькулирования себестоимости?
15. Расскажите о позаказном методе калькулирования.
16. Что такое система «директ-костинг»?
17. Как определяется прибыль по методу неполного калькулирования?

7. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Прибыль, показатели рентабельности

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет ряд важнейших функций:

- является *показателем эффективности* деятельности предприятия, ибо сам факт прибыльности уже свидетельствует об его эффективной деятельности;
- обладает *стимулирующей функцией*, она является основным источником прироста собственного капитала;
- является источником социальных благ для членов трудового коллектива, за счет прибыли, остающейся на предприятии после уплаты налогов и выплаты дивидендов, а также других первоочередных отчислений, осуществляются *материальное поощрение*, предоставляются социальные льготы работникам, содержатся объекты социальной сферы;
- является *источником формирования доходов бюджетов* различного уровня, она поступает в бюджеты в виде налогов и используется на различные цели, определенные расходной частью бюджета.

Механизм формирования показателей прибыли «Отчет о прибылях и убытках» (форма № 2) представлен в табл. 7.1 и на рис. 7.1.

Выделяют следующие виды прибыли:

- валовую прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- прибыль от обычной деятельности;
- чистая (нераспределенная) прибыль (убыток) отчетного периода.

Наряду с показателями прибыли в настоящее время большое внимание уделяется понятию «доходы предприятия», которые являются исходной базой для исчисления показателей прибыли, в том числе и налогооблагаемой прибыли.

Таблица 7.1

Отчет о прибылях и убытках

| Показатели | Код строки | Отчетный год, тыс. р. |
|---|------------|-----------------------|
| I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности | | |
| 1. Выручка от продажи продукции за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей | 10 | 2000 |
| 2. Себестоимость реализованной продукции | 20 | 1300 |
| 3. Валовая прибыль (с10-с20) | 29 | 700 |
| 4. Коммерческие расходы | 30 | 100 |
| 5. Управленческие расходы | 40 | 200 |
| 6. Прибыль (убыток) от продаж (с10-с20-с30-с40) | 50 | 400 |
| II. Операционные доходы и расходы | | |
| 1. Проценты к получению | 60 | 10 |
| 2. Проценты к уплате | 70 | (20) |
| 3. Доходы от участия в других организациях | 80 | - |
| 4. Прочие операционные доходы | 90 | 30 |
| 5. Прочие операционные расходы | 100 | 20 |
| III. Внеоперационные доходы и расходы | | |
| 1. Внеоперационные доходы | 120 | 200 |
| 2. Внеоперационные расходы | 130 | 190 |
| 3. Прибыль (убыток) до налогообложения (с50+с60-с70+с80+с90-с100+с120-с130) | 140 | 410 |
| 4. Налог на прибыль и иные аналогичные платежи | 150 | 82 |
| 5. Прибыль (убыток) от обычной деятельности (с140-с150) | 160 | 328 |
| IV. Чрезвычайные доходы и расходы | | |
| 1. Чрезвычайные доходы | 170 | - |
| 2. Чрезвычайные расходы | | - |
| 3. Чистая прибыль [нераспределенная прибыль (убыток)] отчетного периода (с160+с170-с180) | 190 | 328 |

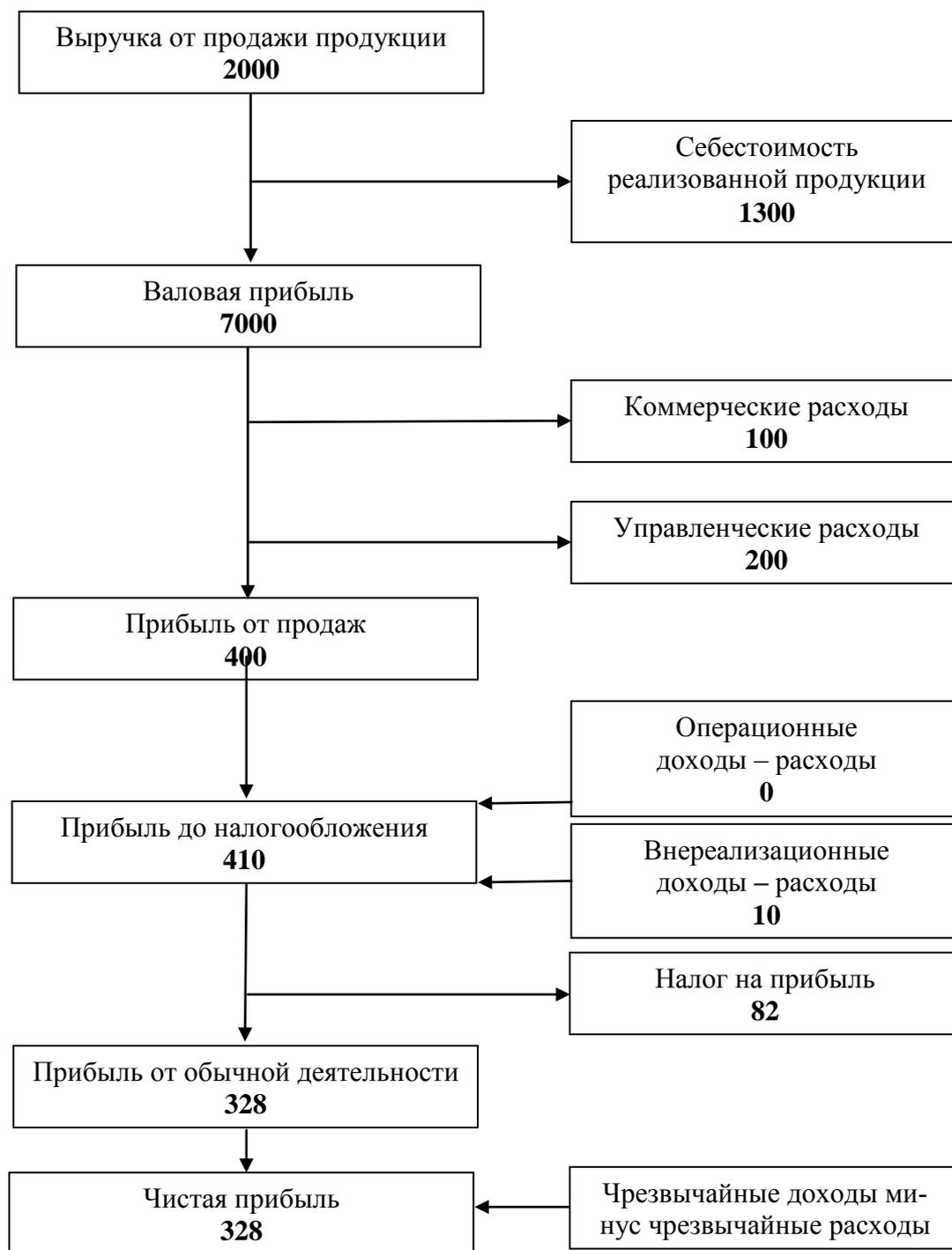


Рис. 7.1. Механизм формирования показателей прибыли

Доходами организации, согласно бухгалтерскому учету, считается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящих к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие поступления (доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности). К прочим поступлениям относятся:

- операционные доходы;
- внереализационные доходы;
- чрезвычайные доходы.

Организация признает поступления доходами от обычных видов деятельности, исходя из Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организаций». Классификация доходов и их состав представлены в табл. 7.2.

Таблица 7.2

Классификация доходов и их состав

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

Основным доходом является выручка от продаж, которая включает суммы денежных средств, поступившие в счет оплаты продукции (оказанных услуг), и (или) величину дебиторской задолженности.

Классификация расходов и их состав представлены в табл. 7.3.

Таблица 7.3

Классификация расходов и их состав

| Виды расходов | Состав расходов |
|--|---|
| 1. Расходы от обычных видов деятельности | Расходы на приобретение сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов (МПЗ). Расходы по переработке МПЗ для целей производства продукции и их продажи, а также перепродажи товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.). Расчеты по оплате труда. Отчисления в страховые фонды. Амортизационные отчисления |
| 2. Операционные расходы | Расходы, связанные с участием в уставном капитале других предприятий. Расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности. Расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств. Расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями. Расходы, связанные с предоставлением за плату активов во временное пользование. |
| 3. Внереализационные расходы | Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, возмещение убытков. Убытки прошлых лет, признанные в отчетном периоде. Сумма дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности. Курсовые разницы. Сумма уценки активов. Прочие внереализационные расходы |
| 4. Чрезвычайные расходы | Расходы, связанные с чрезвычайными обстоятельствами (стихийные бедствия, пожары, аварии и т. д.) |

Как уже отмечалось, бухгалтерский учет отличается от налогового учета. Поэтому прибылью для целей налогообложения является доход, уменьшенный на величину произведенных расходов, определяемых в соответствии с Налоговым кодексом РФ. К доходам относятся:

1. *Доходы от реализации* продукции (услуг), имущества и имущественных прав. К ним относятся:

- выручка от реализации товаров (услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных;
- выручка от реализации имущества (включая ценные бумаги) и имущественных прав.

2. *Внереализационные доходы*. К ним, согласно Налоговому кодексу РФ, относятся:

- доходы от долевого участия в других организациях;
- доходы от операций купли-продажи иностранной валюты;
- доходы в виде штрафов, пени и (или) иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба;
- другие доходы.

Налоговой базой для целей налогообложения признается денежное выражение прибыли, подлежащей налогообложению. Прибылью, подлежащей налогообложению, признается полученный налогоплательщиком доход, уменьшенный на величину произведенных расходов.

Согласно федеральному закону от 26.11.2008 № 224-ФЗ ставки налога на прибыль с 1 января 2009 г. снижены, и на сегодняшний день ставка налога на прибыль составляет 20 %, при этом сумма налога распределяется следующим образом:

- зачисляется в федеральный бюджет – 2 %;
- в бюджеты субъектов РФ – 18 %.

В соответствии с законодательством налогооблагаемая прибыль за вычетом налога на прибыль, полученная от различных форм хозяйственной деятельности, называется *чистой прибылью*, которая остается в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Законодательно распределение прибыли регулируется лишь в той ее части, которая поступает в бюджеты разного уровня в виде налогов и других обязательных платежей.

Рентабельность – это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов.

В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет показателей рентабельности включают чистую прибыль) или к затраченным средствам, или к выручке от реализации, или к активам предприятия. Таким образом, коэффициенты рентабельности показывают степень эффективности деятельности предприятия.

Показатели рентабельности можно подразделить на следующие основные группы:

- рентабельность отдельных видов продукции, всей товарной продукции и производства;
- рентабельность реализации;
- рентабельность активов;
- рентабельность текущих активов;
- рентабельность чистых активов;
- рентабельность собственного капитала.

Наиболее часто используются показатели рентабельности активов (капитала), рентабельности чистых активов, рентабельности собственного капитала и рентабельности реализации (табл. 7.4).

7.2. Анализ прибыли

Прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре прибыли отчетного периода, а величина ее зависит в основном от трех факторов:

- издержек;
- объема производства (продаж);
- уровня действующих цен.

Деление издержек производства на переменные и условно-постоянные позволяет проводить анализ изменения прибыли при изменении перечисленных факторов. Влияние данных факторов на изменение прибыли можно проиллюстрировать с помощью графика рентабельности, который изображен на рис. 7.2.

На графике рентабельности по горизонтальной оси отражается объем продаж в натуральном измерении за определенный период, а по вертикальной оси – переменные, постоянные и суммарные издержки и выручка от реализации за тот же период.

Наличие постоянных затрат, не изменяющихся при изменении объема производства в данном периоде, приводит к тому, что в некотором интервале изменения продаж от 0 до $Q_{кр}$ производство является убыточным, так как выручка от реализации меньше суммарных издержек.

Если за рассматриваемый период произведены и проданы изделия в количестве $Q = Q_{кр}$, то выручка от реализации равна суммарным издержкам и, следовательно, прибыль от реализации равна нулю.

Производство и продажа за рассматриваемый период изделий в количестве $Q > Q_{кр}$ позволяют получить прибыль, т. е. производство становится рентабельным. Поэтому и сложилось название – график рентабельности, так как на нем определяется точка *безубыточности*, разделяющая области убытков и прибыли.

Таблица 7.4

Показатели рентабельности

| Показатели рентабельности | Формула расчета | Назначение |
|--|--|--|
| Рентабельность отдельных видов продукции, всей товарной продукции и производства | $\frac{\text{Прибыль в расчете на единицу продукции}}{\text{Себестоимость единицы продукции}} \cdot 100 \%$ | Характеризует прибыльность различных видов продукции, всей товарной продукции и рентабельность предприятия. Служит основанием для установления цены |
| | $\frac{\text{Прибыль в расчете на товарный выпуск}}{\text{Себестоимость товарной продукции}} \cdot 100 \%$ | |
| | $\frac{\text{Балансовая (чистая) прибыль}}{\text{Сумма ОПФ и материальных оборотных средств}} \cdot 100 \%$ | |
| Рентабельность реализации | $\frac{\text{Прибыль от продажи продукции}}{\text{Выручка от реализации}} \cdot 100 \%$ | Показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации. Служит основанием для выбора номенклатуры выпускаемой продукции |
| | $\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Выручка от реализации} + \text{Доходы от прочей реализации}} \cdot 100 \%$ | |
| Рентабельность активов | $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Совокупные активы}} \cdot 100 \%$ | Эти комплексные показатели характеризуют отдачу, которая приходится 1 рубль соответствующих активов. Отражает эффективность вложенных в предприятие денежных средств |
| Рентабельность текущих активов | $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Текущие активы}} \cdot 100 \%$ | |
| Рентабельность чистых активов | $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Чистые активы}} \cdot 100 \%$ | |
| Рентабельность собственного капитала | $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \cdot 100 \%$ | Характеризует прибыль, которая приходится на рубль собственного капитала после уплаты процентов за кредит и налогов |

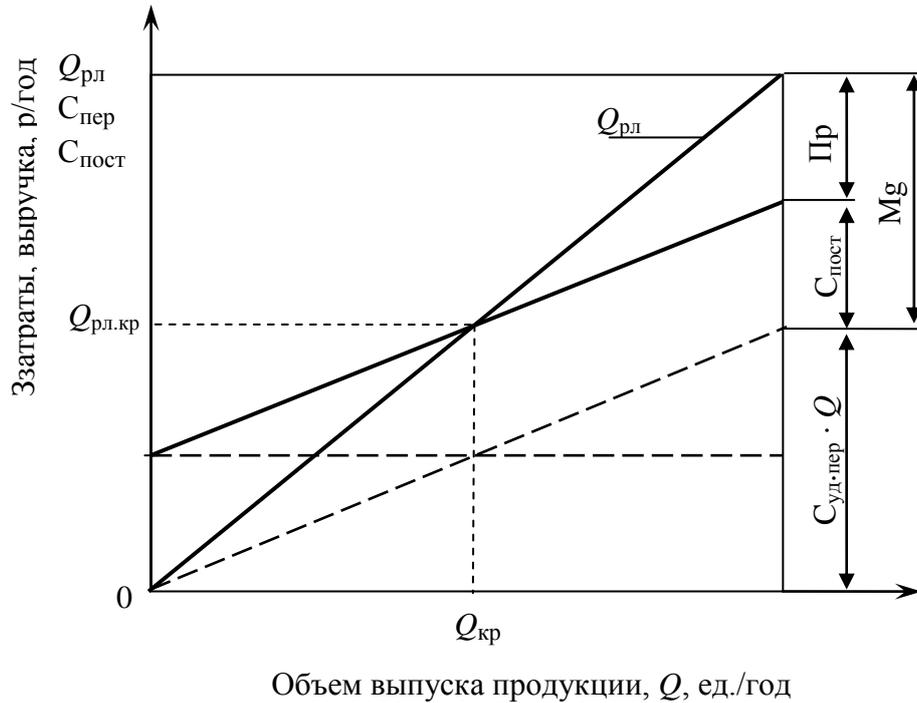


Рис. 7.2. График рентабельности

Исходя из определения переменных и постоянных издержек и приравняв объем суммарных затрат и выручки (ед./период), можно получить выражение, определяющее *критический объем продаж* в натуральном выражении:

$$Q_{кр} = \frac{C_{пост}}{\text{Ц} - C_{уд.пер}}, \quad (7.1)$$

где $C_{пост}$ – суммарные постоянные затраты, р./год;
 Ц – цена единицы продукции, р./ед.;
 $C_{уд.пер}$ – удельные переменные затраты, р./ед.

Используя понятие маржинального дохода (маржинальный доход – разность между выручкой и переменными издержками), можно определить коэффициент покрытия (маржинального дохода), см. формулу (6.8):

$$k_{Mg} = \frac{Mg}{Q_{рл}} = \frac{\text{Ц} - C_{уд.пер}}{\text{Ц}}. \quad (7.2)$$

Тогда *критический объем продаж в стоимостном измерении* (порог рентабельности) $Q_{кр}$ можно найти через коэффициент покрытия, умножив обе части уравнения (7.1) на цену единицы продукции:

$$Q_{рл.кр} = Q_{кр} \cdot \text{Ц} = \frac{C_{пост}}{k_{Mg}}. \quad (7.3)$$

Сравнивая плановый объем продажи и критический, можно рассчитать запас финансовой прочности. Запас финансовой прочности (ΔQ) – это сумма, на которую предприятие может себе позволить снизить выручку, не выходя из зоны прибылей (превышение плановой выручки от реализации над порогом рентабельности):

$$\Delta Q = Q_{рл_{пл}} - Q_{рл_{кр}}. \quad (7.4)$$

Запас финансовой прочности можно выразить в процентах к планируемой выручке от реализации (коэффициент финансовой устойчивости – $k_{ф.у}$):

$$k_{ф.у} = \frac{Q_{рл_{пл}} - Q_{рл_{кр}}}{Q_{рл_{пл}}} \cdot 100\%, \quad (7.5)$$

что означает, что падение объема продаж на $k\%$ не приведет к убыткам.

Разная степень влияния переменных и постоянных затрат на величину прибыли при изменении объемов производства обуславливает *эффект операционного рычага*. Он состоит в том, что *любое изменение объема продаж вызывает более или менее существенное изменение прибыли*. Сила воздействия операционного рычага $k_{оп}$ определяется как

$$k_{оп} = \frac{Mg}{Pr} = \frac{C_{пост} + Pr}{Pr}, \quad (7.6)$$

где Mg – значение маржинальной прибыли;

Pr – значение прибыли от реализации при заданном значении объема продаж $Q_{пл}$.

Коэффициент операционного рычага $k_{оп}$ показывает, что при изменении объема продаж на 1% прибыль изменится на $k\%$. Чем ближе плановый объем продаж $Q_{пл}$ к критическому $Q_{кр}$, тем меньше сумма прибыли и соответственно больше сила операционного рычага, и даже небольшое падение объема продаж может вызвать очень существенное падение прибыли от реализации.

Таким образом, сила воздействия операционного рычага показывает степень предпринимательского риска: чем больше эффект рычага, тем выше риск, причем сила операционного рычага возрастает с ростом удельного веса постоянных издержек.

Пример: Существует два варианта изготовления одной и той же продукции:

Вариант 1. Постоянные издержки составляют 2000 тыс. р./мес., удельные переменные издержки – 4 тыс. р./ед. продукции.

Вариант 2. Постоянные издержки составляют 4000 тыс. р./мес., удельные переменные издержки – 2 тыс. р./ед. продукции.

Плановый объем производства – 1000 ед./мес., цена реализации – 7 тыс.р./ед.

Необходимо определить критический объем продаж, коэффициент покрытия, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент операционного рычага и сделать выводы.

Решение данной задачи можно представить в виде табл. 7.5.

Таблица 7.5

Расчет показателей

| № | Показатели | Вариант 1 | Вариант 2 |
|---|--|---|---|
| 1 | Выручка от реализации, тыс. р./мес. | $Q_{\text{рл}} = 1000 \cdot 7 = 7000$ | $Q_{\text{рл}} = 1000 \cdot 7 = 7000$ |
| 2 | Полные затраты, тыс. р./мес. | $C_{\text{полн}} = 2000 + 4 \cdot 1000 = 6000$ | $C_{\text{полн}} = 4000 + 2 \cdot 1000 = 6000$ |
| 3 | Прибыль от реализации тыс. р./мес. | $\text{Пр} = 7000 - 6000 = 1000$ | $\text{Пр} = 7000 - 6000 = 1000$ |
| 4 | Критический объем продаж, ед. | $Q_{\text{кр}} = \frac{2000}{7-4} = 666$ | $Q_{\text{кр}} = \frac{4000}{7-2} = 800$ |
| 5 | Коэффициент покрытия | $k_{\text{Мг}} = \frac{7-4}{7} = 0,43$ | $k_{\text{покр}} = \frac{7-2}{7} = 0,71$ |
| 6 | Критический объем выручки, тыс.р./мес. | $Q_{\text{рлкр}} = \frac{2000}{0,43} = 4667$ | $Q_{\text{рлкр}} = \frac{4000}{0,71} = 5634$ |
| 7 | Запас финансовой прочности | $\Delta Q_{\text{рл}} = 7000 - 4667 = 2333;$ $\Delta Q_{\text{рл}} \% = 33 \%$ | $\Delta Q_{\text{рл}} = 7000 - 5634 = 1366;$ $\Delta Q_{\text{рл}} \% = 19,5 \%$ |
| 8 | Коэффициент операционного рычага | $k_{\text{оп}} = \frac{2000 + 1000}{1000} = 3$ | $k_{\text{оп}} = \frac{4000 + 1000}{1000} = 5$ |

Таким образом, если объем продаж снизится на 10 %, то для первого варианта прибыль снизится на 30 %, для второго варианта – на 50 %.

Анализируя результаты, приходим к выводу, что если предприятие будет выпускать продукцию, используя второй вариант, то предприятие будет находиться в условиях большего риска. Об этом говорит соответствующее значение операционного рычага и запас финансовой прочности.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте определение понятия «прибыль предприятия».
2. Дайте определение понятия «доходы предприятия»
3. Что включают в себя внереализационные, операционные и чрезвычайные доходы?
4. Что включают в себя внереализационные, операционные и чрезвычайные расходы?
5. Назовите виды прибыли в соответствии с формой № 2 «Отчет о прибылях и убытках».
6. Опишите порядок распределения выручки от реализации продукции.
7. Что характеризуют показатели рентабельности?
8. Дайте характеристику показателям рентабельности производства, продукции, капитала и продаж.
9. Назовите сферы применения показателей рентабельности.
10. Что такое критический объем продаж?
11. Какими показателями характеризуется точка безубыточности? Раскройте содержание этих показателей.
12. Как рассчитать запас финансовой прочности?
13. Что характеризует запас финансовой прочности?
14. Как рассчитать коэффициент операционного рычага?
15. Что обуславливает эффект операционного рычага?

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2. – Юристъ, 2009. – 524 с.
2. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия. Практикум: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М 2006. – 326 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2. – Юристъ, 2008. – 490 с.
4. Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: учебник. – М.: Инфра-М, 2006. – 528 с.
5. Трудовой кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2. – Юристъ, 2008. – 462 с.
6. Цены и ценообразование: учебник / под ред. проф. В.Е. Есипова. – 5-е изд. – М.; СПб.: Питер, 2008. – 476 с.
7. Экономика организаций (предприятия): учебник / под ред. проф. Н.А. Сафронова. – 2-е изд. – М.: Экономист, 2006. – 618 с.
8. Экономика организаций (предприятия): учебник / под ред. проф. И.В. Сергеева. – 3-е изд. – М.: Проспект, 2006. – 552 с.
9. Экономика предприятия (фирмы): учебник / под ред. О.И. Волкова и О.В. Девяткина – М.: Инфра-М, 2004. – 600 с.
10. Экономика предприятия: учебник / под ред. акад. В.М. Семенова. – 4-е изд. – М.; СПб.; Киев; Минск: Питер, 2006. – 383 с.
11. Экономика предприятия: учебник / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандара. – 4-е изд. – М.: Юнити, 2007. – 670 с.
12. Экономика предприятия: учеб. пособие / под ред. А.И. Ильина. – 3-е изд. – М.: ООО «Новое знание», 2005. – 696 с.

Учебное издание

ПРОКОФЬЕВ Юрий Степанович
МЕЛИК-ГАЙКАЗЯН Мария Вигеновна
КАЛМЫКОВА Екатерина Юрьевна

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Редактор *Н.Т.Синельникова*

Верстка *Л.А. Егорова*

**Отпечатано в Издательстве ТПУ в полном соответствии
с качеством предоставленного оригинал-макета**

Подписано к печати 24.08.2010 г. Формат 60×84/16.

Бумага «Снегурочка». Печать Хегох.

Усл. печ. л. 3,02. Уч.-изд. л. 2,74.

Заказ . Тираж 300 экз.



Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Система менеджмента качества
Томского политехнического университета сертифицирована
NATIONAL QUALITY ASSURANCE по стандарту ISO 9001:2000



ИЗДАТЕЛЬСТВО  **ТПУ**. 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30.
Тел./факс: 8(3822)56-35-35, www.tpu.ru